



**FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS APLICADAS – FATECS**

**CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**LINHA DE PESQUISA: Empreendedorismo**

**AREA: Empreendedorismo Serial**

**ANDRÉ YUJI TAMAOKI HIRATA**  
**20945470**

**PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM  
EMPREENDEDOR SERIAL**

**BRASÍLIA**  
**2013**

**André Yuji Tamaoki Hirata**

**PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DE UM  
EMPREENDEDOR SERIAL**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Orientadora: Prof. MSc. Erika Lisboa

**BRASÍLIA**

**2013**

André Yuji Tamaoki Hirata

**Perfil Empreendedor: As principais características de um empreendedor serial**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para conclusão do ~~curso~~ de Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Orientadora: Prof. MSc. Erika Lisboa

Brasília, 16 de outubro de 2013.

**Banca Examinadora**

## **Perfil Empreendedor: As principais características de um empreendedor serial**

### **RESUMO**

André Yuji Tamaoki Hirata

O crescente número de empreendedores no Brasil e o número de estudos voltados para esta área em ascensão despertou o interesse em aprofundar o conhecimento sobre os maiores responsáveis pela movimentação econômica do mundo. O presente estudo tem como principal objetivo identificar o perfil dos empreendedores seriais e como objetivos específicos: conceituar empreendedorismo e tipos de empreendedores, identificar as principais características empreendedoras e identificar o perfil de um empreendedor serial. Para alcançar tais objetivos foi aplicado um questionário com perguntas fechadas, criado e validado pelo SEBRAE/SP. Após análise do mapa gerado por este questionário, é apresentada uma média de todos os entrevistados a fim de estabelecer um padrão de características essenciais ao empreendedor serial, resultando na classificação como perfil empreendedor médio superior. I.

Palavras-chave: empreendedorismo, perfil empreendedor, empreendedor serial.

## 1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, abrir um negócio se tornou uma prática bastante comum para os brasileiros. De acordo com Dornelas (1998), esta prática se deu devido a diminuição da taxa de mortalidade das empresas recém-abertas, tornando o termo Empreendedorismo ainda mais popular entre o povo brasileiro. Segundo estudo realizado pelo SEBRAE mostrado no relatório da GEM (2012), a taxa de sobrevivência das empresas privadas nos dois primeiros anos, que são considerados críticos para continuar no mercado sem acarretar falência, cresceu e ultrapassou a marca de 70% de todos os empreendimentos abertos, demonstrando evolução e melhora na economia e na maneira como os negócios estão sendo gerenciados. O presidente do SEBRAE, Luiz Barretto, disse durante uma coletiva divulgada pelo SEBRAE em 2011 que este resultado é fruto de um aumento do nível de escolaridade do brasileiro, assim como a melhora do ambiente legal do país e do novo poder aquisitivo da classe média.

Dornelas (1998) defende que um dos principais motivos para o aumento da quantidade de abertura de novas empresas foi o crescente índice de desemprego devido à globalização e a tentativa de estabilização econômica, levando aos ex-funcionários a criar novos negócios para obter algum tipo de renda. Ainda assim, esta não é a única causa das pessoas decidirem criar novos negócios. Existem pessoas que têm paixão por novos desafios, que são motivadas pelo novo modelo de economia vigente, pelos diferentes meios disponíveis para atuar no mercado e, principalmente, com a intenção de serem independentes e donas do próprio nariz. Este contexto atual torna o ambiente cada vez mais propício para o surgimento de novos empreendedores, justificando o investimento em graduação e capacitação destes profissionais no Brasil.

Analisando historicamente o surgimento do empreendedorismo, pode-se dizer que a palavra tem origem francesa (*entrepreneur*) e, de acordo com Dolabela (1999), quer dizer aquele que assume riscos e se dedica a geração de riquezas e do conhecimento. Porém foi Marco Polo um dos primeiros a ser reconhecido como empreendedor ao tentar estabelecer uma rota comercial para o oriente, assumindo os riscos físicos e emocionais de sua tripulação. Ao longo dos anos, o termo foi utilizado para definir várias tarefas diferentes. Segundo Hisrich e Peters (2004), na Idade Média, quando o empreendedor

era aquele que gerenciava os grandes projetos de produção; no século XVII, quando o empreendedor era aquele que assumia o risco, diferente do capitalista que apenas fornecia o capital; no século XVIII, quando nesta época o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados; e nos séculos XIX e XX, quando os empreendedores eram confundidos com gerentes ou administradores de empresas.

Stewart (1982, apud DORNELAS, 1998) assemelha o trabalho do administrador e do empreendedor, já que compartilham de três características: demandas, restrições e alternativas. Ainda nesta comparação entre administrador e empreendedor, Hampton (1991, apud DORNELAS, 1998) afirma que eles diferem em dois aspectos principais que seria o nível ocupado hierarquicamente e o tipo de conhecimento que detém, onde o empreendedor nasceria com o dom e estaria predestinado ao sucesso, e quem não possuísse esse dom sentia-se desencorajado a empreender. Dornelas (1998) contraria este mito de que existiam apenas empreendedores natos e afirma que o processo de empreender pode ser ensinado e aprendido por qualquer indivíduo, mostrando que o sucesso do negócio não depende apenas do dom do empreendedor e sim de fatores internos e externos à organização.

Dornelas (1998) explica que não é possível chegar a uma resposta definitiva de quem é o empreendedor, assim como Dolabela (1999) afirma que o termo empreendedorismo é definido por pesquisadores de diferentes campos, utilizando princípios de suas próprias áreas de interesses para definir este conceito. Mesmo diante deste cenário, existem alguns modelos clássicos que são utilizados como referência e definem o empreendedor como um ser racional, que assume riscos e gerencia seus negócios, que possui também iniciativa para criar um novo empreendimento e ter paixão pelo que faz, utiliza de maneira inovadora os recursos disponíveis, transformando o ambiente social e econômico onde vive e aceita assumir os riscos, aceitando a possibilidade de fracassar.

Dolabela (1999) ainda ressalta que os seres humanos tendem a seguir um modelo que a sociedade julgue positivo, fazendo com que, muitas vezes, os empreendedores abram não apenas um, mas vários empreendimentos, tornando-se um empreendedor serial. Existem diferentes tipos de empreendedores, porém o foco deste trabalho está

voltado ao empreendedor que tem a paixão por abrir mais de um negócio, levando a seguinte problematização: em qual perfil da classificação proposta pelo SEBRAE/SP (2006) os empreendedores seriais se enquadram? Diante deste problema, o estudo presente tem como objetivo identificar o perfil dos empreendedores seriais de acordo com a classificação proposta pelo SEBRAE/SP (2006). Os objetivos específicos para chegar à solução do problema são: conceituar empreendedorismo e tipos de empreendedores, identificar as principais características dos empreendedores seriais e estabelecer um perfil com as pontuações das características de um empreendedor serial.

Esta pesquisa inicia-se com uma contextualização sobre empreendedorismo, onde o cenário atual, tanto econômico quanto social, é apresentado e destacando as oportunidades que o mercado oferece para quem quer abrir um empreendimento. Após situar o cenário, há uma fundamentação teórica sobre empreendedorismo, os tipos de empreendedores existentes e quais as suas principais características. Passada estas definições, é apresentada a pesquisa qualitativa com detalhamento dos procedimentos e do instrumento utilizado para identificar as principais características do empreendedor serial, deixando à disposição as informações necessárias para estabelecer um perfil padrão de um empreendedor serial.

O empreendedorismo, como relatado por Dolabela (1999) e Schumpeter (1982), está crescendo aceleradamente e influencia de maneira significativa a economia, sendo considerado o principal fator de desenvolvimento econômico, e a qualidade de vida da população, gerando riquezas e benefícios. Seguindo o mesmo pensamento de Dolabela (1999), Britto (2003) afirma que todo o retorno gerado pelos empreendedores ajuda na melhoria da qualidade de vida dos habitantes do local e ocorrem casos em que este dinheiro é reinvestido em novos empreendimentos, que indiretamente melhoram a comunidade ou local de origem, tornando o presente estudo totalmente relevante, já que tem importância econômica-social. Este crescimento no número de empreendedores no Brasil estimulou, segundo Dornelas (1998), o governo a investir em cursos de capacitação e graduação destes profissionais, qualificando-os para melhor atuar no mercado de trabalho, já que, de acordo com o GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2012), mais de 30% da população brasileira entre 18 e 64 anos de idade está envolvida

com empreendedorismo. Além da qualificação de mão-de-obra, ainda foram criados programas específicos voltados a este público, como o Brasil Empreendedor do Governo Federal, instituído em 1999. Todos estes investimentos atraem cada vez mais interessados pelo assunto e assim aumenta a relevância de estudos e ressalta o que foi dito por Feger et al (2008) que o empreendedorismo não é uma novidade enquanto objeto de estudo, porém existe uma necessidade de aprofundar e concretizar conceitos e teorias sobre o que é ser um empreendedor.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Definir empreendedorismo não é fácil e, a todo instante, as respostas encontradas irão divergir dependendo de cada autor. Apesar de ser um setor que impacta diretamente no desenvolvimento econômico, também é um setor que não possui conceitos estreitamente definidos e aceitos internacionalmente. Hisrich e Peters (2004, p. 27) definiu empreendedorismo como “o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”. Em pesquisa realizada pela GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2012), o percentual dos entrevistados que tinham um sonho de ter um negócio próprio superou a marca de quem desejava ter uma carreira em uma empresa, confirmando o que diversos autores afirmam que é um tema que desperta interesse e conquista mais seguidores a cada momento.

O empreendedorismo é um fenômeno global e é alvo de investimento de diversas instituições públicas e privadas que ao longo dos anos foi sendo definida por diferentes autores, sendo um deles Schumpeter (1982 apud ANGELO, 2003), que interpretava o empreendedorismo como uma máquina propulsora do desenvolvimento financeiro e que, graças a inovação gerada pelo empreendedorismo, o sistema econômico renovava-se e progredia constantemente. Uma outra definição é adotada por Angelo (2003, p. 25) e foi retirada de um relatório internacional realizado pela Accenture entre 2000 e 2001 que diz que “empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria risco”. Dornelas



(2007) enfatiza que empreendedorismo envolve todas as funções atividades e ações relacionadas à criação de novos empreendimentos, gerando valor para a atividade a ser desenvolvida, necessitando para isso devoção, comprometimento de tempo e esforço para o sucesso da organização e por último, requer atitude e ousadia para assumir riscos calculados e decisões importantes, utilizando cada situação vivida para aprender algo novo, tanto no sucesso quanto nas falhas. Dolabela (1999) complementa o conceito de empreendedorismo citado por Dornelas (2007) explicando que um dos principais atributos do empreendedor é identificar oportunidades, buscando agarrá-las e transformá-las em algo lucrativo, porém ele deve ser capaz, também, de persuadir as pessoas que estão envolvidas no processo, como terceiros, sócios, colaboradores e investidores.

Ao definir empreendedorismo, os autores costumam citar três características comportamentais, e estas são: ter iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e mecânicos agregando valor ao processo e aceitar o risco ou o fracasso. Além das características comportamentais, o empreendedor é definido por pessoas diferentes, divergindo em alguns pontos como sintetiza Hisrich e Peters (2004). De acordo com eles, um economista define empreendedor como aquele que sabe combinação recursos, trabalho, materiais e outros ativos agregando maior valor com a união, além de introduzir mudanças. Já para o psicólogo, o empreendedor é aquele que possui certas necessidades comportamentais como obter ou conseguir algo, experimentar e realizar coisas novas e até fugir da autoridade imposta por outras pessoas. E por último, um homem de negócios define o empreendedor como uma ameaça a seu negócio, já que empreendedores são criativos, agregadores de valor, inovadores e podem melhorar os processos da organização com certa facilidade, tornando-se mais competitivo no mercado. Ainda sobre a perspectiva de Hisrich e Peters (2004), o empreendedorismo engloba quatro aspectos básicos: o primeiro é o processo de criação, onde é criado algo novo, com valor para o próprio empreendedor quanto para o público alvo. O segundo é a dedicação e aplicação do tempo e esforço necessário para que o negócio flua para o caminho do sucesso. A terceira vertente é assumir os riscos, podendo os riscos aparecer de diversas formas como financeira, social e psicologicamente. O quarto, e último, aspecto citado envolve a questão da recompensa do produto gerado para o

empreendedor, onde normalmente o fator mais importante é a independência, seguida da satisfação pessoal.

O perfil do empreendedor, considerando tantos os fatores comportamentais quanto as atitudes, podem variar de lugar para lugar, pois, de acordo com Dolabela (1999), é um fenômeno regional e este fenômeno regional pode motivar ou desmotivar a vontade de empreender da pessoa. Além disso, existem algumas características do empreendedor de sucesso que a maioria dos autores descrevem, porém não é possível dizer ao certo se uma pessoa vai ou não ter êxito nesta atividade apenas por possuir tais características. O que se pode dizer é que uma pessoa que não possui tais características dificilmente obterá êxito ao exercer esta função. Traçar um perfil de características que um empreendedor de sucesso deve ter é importante para o desenvolvimento dessas habilidades a fim de maximizar a chance de sucesso da pessoa.

### **2.1. Perfil Empreendedor**

Há uma grande discussão no que se refere a quais as características que um empreendedor de sucesso deve ter e por que identificar um perfil de sucesso. Segundo Fillion (1997 apud DOLABELA, 1999), as características que um empreendedor possui dependem da atividade executada em um determinado período, esclarecendo o motivo dos diferentes resultados nas pesquisas realizados sobre as características do empreendedor. A determinação desse perfil é crucial para a preparação e desenvolvimento de um empreendedor que ainda não possui tais características, pois como foi visto, não existe estudo que negue a possibilidade de aprender a empreender.

Britto (2003) destaca cinco qualidades fundamentais para um empreendedor: criatividade e inovação, onde eles devem conseguir identificar oportunidades que as outras pessoas dificilmente notariam; habilidade criativa, que é o direcionamento dos esforços num único objetivo; força de vontade e fé, que é a vontade e a crença de que as coisas podem ser realizadas e o sucesso pode ser alcançado; foco na geração de valor, onde o empreendedor consegue melhorar os processos, aumentando o valor do produto final; e por último são os riscos, que o empreendedor não pode ter medo de falhar ou de quebrar regras para alcançar seus objetivos.

Quando se fala de pesquisa no campo do empreendedorismo, existem dois aspectos que sempre são citados: a questão do estudo do ser humano e os seus comportamentos que podem levar ao sucesso. Além disso, existem estudos que citam o domínio de ferramentas gerenciais para se tornar um empreendedor de sucesso. Para Dolabela (1999), uma pessoa que possui as condições necessárias para empreender consegue aprender o que for necessário para criar, desenvolver e realizar a sua visão.

Timmons (1994) e Hornaday (1982 apud DOLABELA, 1999) apresentam mais de vinte traços dos empreendedores de sucesso, que são apresentados na tabela 1.

Tem um modelo, uma pessoa que o inspire.
Tem iniciativa, autonomia para realizar atividades importantes, autoconfiança, otimismo e necessidade de realizar grandes feitos.
Sabe trabalhar sozinho, pois o processo visionário é individual.
Tem perseverança e persistência para alcançar seus objetivos.
Sabe lidar com o fracasso, já que aprende com os seus erros.
Dedica-se intensamente ao trabalho, concentrando esforços para alcançar o resultado.
Fixa Meta e as alcança, sobrepondo os padrões impostos e se tornando diferente.
É capaz de descobrir novos nichos de mercado.
Possui forte intuição.
É altamente comprometido com o que está realizando.
Gosta de receber <i>feedback</i> sobre seu comportamento e sabe utilizar estas informações para se desenvolver.
Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.
Possui sonhos, mas aqueles que são realistas e alcançáveis.
Possui ótima relação com os empregados e é um líder que transforma o conjunto em algo melhor do que o esperado.
Possui visão do futuro e é orientado para resultados a longo prazo.
Aceita recompensas financeiras como medida de desempenho.
Cria e mantém redes de relacionamentos moderadas.
Conhece bem o segmento em que atua e possui <i>know-how</i> .

Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
Realiza as ações que pensa.
É proativo e define o que deve aprender para realizar suas visões e obrigações.
Cria um método próprio de aprendizagem.
É capaz de influenciar as pessoas e provocar mudanças no sistema em que atua.
Assume riscos moderados. Gosta do risco, porém faz tudo para minimizá-lo.
É inovador e criativo.
Tem alta tolerância à ambiguidade e à incerteza.
Mantém um alto nível de consciência do ambiente, detectando oportunidades de negócios.

**Tabela 1 – Características do Empreendedor**

**Fonte:** Dolabela (1999)

Outros autores também enfatizam as principais características de um empreendedor de sucesso, como é o caso de Dornelas (2007) que o descreve com as seguintes características:

- São visionários: conseguem ver como será o futuro do seu negócio e da sua vida. Também possuem a habilidade de implementar seus sonhos;
- Sabem tomar decisões: conseguem tomar as decisões corretas nos momentos difíceis e executam suas ações rapidamente;
- Fazem a diferença: transformam coisas abstratas em possível e real, agregando valor aos produtos e serviços;
- Sabem aproveitar as oportunidades: conseguem identificar oportunidades, pois estão atentos às informações e sabem que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta;
- São determinados e dinâmicos: seu comprometimento com as ações são enormes, passando por cima de todos os obstáculos para que o resultado seja alcançado. Também não gostam de uma rotina e mantêm-se sempre dinâmicos;
- São dedicados: são incansáveis e loucos pelo trabalho, muitas vezes comprometendo suas relações pessoais e sua saúde;

- São otimistas e apaixonados pelo que fazem: empreendedores amam o que fazem e isto os mantém motivados para seguir em frente. São otimistas a ponto de sempre enxergar o sucesso ao invés de imaginar o fracasso;
- São independentes e constroem o próprio império: não querem ser empregados, sim donos do próprio nariz. Estão sempre a frente das mudanças e traçam seu próprio destino;
- São líderes e formadores de equipes: empreendedores têm um senso de liderança incomum, respeitando e valorizando seus funcionários, pois sabem que dependem de uma equipe competente e motivada para obter os melhores resultados;
- São bem relacionados: sabem construir uma rede de relacionamentos que os ajudam no ambiente externo à empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe;
- São organizados e sabem planejar: conseguem obter e alocar da melhor maneira seus recursos, tanto materiais quanto humanos, planejando cada ação de seu negócio para alcançar o sucesso;
- Possuem conhecimento: empreendedores são obcecados por conhecimento e sabem que quanto maior seu domínio sobre o negócio, maior a sua chance de êxito;
- Assumem riscos calculados: assumem e gerenciam riscos, avaliando qual a chance de sucesso;
- Criam valor para a sociedade: utilizam sua inteligência e criatividade para inovar em seus produtos, adicionando valor agregado ao produto final. Além disso, geram empregos e valorizam a economia.

Neste artigo, é utilizada como referência as características retiradas dos estudos de McClelland (1961, apud OLIVO, 2003) que são:

- Busca de oportunidades e iniciativa, que agrupa atitudes relacionadas a agir antes de forçado, antecipar-se, busca de atuação em novas áreas, ou seja, oferecer novos serviços e aproveitar oportunidades para iniciar ou expandir atividades;

- Persistência, a capacidade de agir diante de obstáculos, de enfrentar desafios e responsabilizar-se pessoalmente pela consecução dos objetivos;
- Correr riscos calculados, que correspondem às ações para diminuir os riscos ou controlar os resultados, isto é, analisar e deliberadamente calcular os riscos e colocar-se em situações que implicam riscos moderados;
- Exigência de qualidade e eficiência, referindo-se aos comportamentos e atitudes que buscam executar as atividades de forma melhor, mais rápida e com custos menores, procedimentos que levem a realizar as tarefas que satisfazem ou excedem os padrões de excelência e ações que assegurem o término da tarefa em tempo e nos padrões previamente combinados;
- Comprometimento, que implica a capacidade e disposição das pessoas em sacrificar-se pessoalmente para realizar as tarefas contratadas, trabalhar junto com os colaboradores ou se colocar no lugar deles, caso necessário, para concluir uma tarefa. Primar pelo relacionamento de longo prazo, colocando em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, em detrimento do lucro imediato. (OLIVO, 2003, P. 19-22)

McClelland (1961, apud OLIVO, 2003) traz ainda outras características do perfil empreendedor que são: o cumprimento de contratos de trabalho, a resolução de problemas, assertividade, autoconfiança, uso da estratégia de influência, o planejamento sistemático, monitoramento e preocupações com a gestão financeira.

## **2.2. Tipos de Empreendedor**

É possível perceber que diferentes autores que pesquisaram sobre o assunto encontraram muitas características em comum ao tentar definir um perfil para o empreendedor de sucesso, porém existem diferentes tipos de empreendedor que se diferenciam pela sua origem ou costumes. Estes tipos de empreendedor são expostos por Dornelas (2007) nos seguintes parágrafos.

O primeiro tipo é o empreendedor nato, aquele considerado mitológico, que são mais conhecidos e que, normalmente, começaram do nada e terminaram criando grandes organizações. Geralmente começam a trabalhar enquanto jovens, porém aprendem com facilidade e velocidade a habilidade de negociação, são visionários e otimistas, estão à frente do seu tempo e conseguem perceber ótimas oportunidades de mercado e possuem um comprometimento seriíssimo para realizar seus sonhos.

O segundo tipo é o empreendedor que aprende, o que acontece inesperadamente. Geralmente ocorre com pessoas que são chamadas para fazer parte de uma sociedade ou quando percebem uma oportunidade de criar um negócio que pode dar certo. Uma das razões mais comuns para se tornar este tipo de empreendedor é a mudança repentina de carreira ou quando sofre uma demissão inesperada, precisando de uma fonte de renda.

O próximo tipo é o empreendedor corporativo, que tem sido mais reconhecido ultimamente, já que a necessidade das grandes organizações se renovarem e inovarem em seus negócios vem aumentando. Este tipo de empreendedor geralmente é um executivo altamente capacitado e competente, que trabalha com foco nas metas e resultados, assumindo riscos controlados e ainda possui o desafio de lidar com a falta de autonomia das grandes empresas. Além disso, ainda precisam ser comunicadores habilidosos e vendedores de suas ideias, convencendo pessoas a fazer parte do seu time e reconhecendo seus méritos. Este tipo de empreendedor também mencionado por Dolabela (1999) como intra-empendedor, que é o empreendedor dentro da própria organização, e toma a iniciativa de criar, inovar e buscar novas oportunidades e negócios para a organização ao invés de sair e abrir sua própria empresa. Eles são os responsáveis por manter a empresa competitiva no mercado devido às inovações que as tornam diferenciadas.

Existe também um tipo de empreendedor diferente, que seu objetivo não é desenvolver seu patrimônio financeiro e sim contribuir para o desenvolvimento das pessoas, trazendo benefícios para a sociedade e não para si próprio. Este tipo é o empreendedor social e possui características similares aos outros empreendedores, porém a sua missão de vida é construir um mundo melhor para as pessoas, para o convívio social, mudar o mundo criando oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas.

Há o empreendedor por necessidade, que, geralmente, surge por não ter acesso ao mercado de trabalho ou então foi demitido de seu antigo emprego e precisa de uma fonte de renda. Este tipo de pessoa atua em negócios informais, realizando tarefas de pouca complexidade e prestando serviços para conseguir algum retorno financeiro.

Infelizmente este tipo de empreendedor é um problema social para os países em desenvolvimento, já que não contribuem para o desenvolvimento econômico. Possui características como pessoas simples, com pouca educação, são pouco inovadoras e raramente tem acesso a recursos e condições estruturadas para empreender. Existe também o empreendedor por oportunidade, que de acordo com Dolabela (1999) são aqueles qualificados e superiores, que conseguem enxergar uma oportunidade em um nicho de mercado novo e agem rapidamente investindo no determinado ramo. Este tipo de empreendedor não busca um negócio duradouro e sim um que traga lucro rapidamente.

Um tipo de empreendedor muito comum é aquele que herda uma empresa por conta de sua família, ocorrendo a sucessão familiar com a missão de levar o legado de sua família a frente. De acordo com a GEM (2012), empresas familiares têm um papel importante na estrutura empresarial de todos os países, sendo totalmente relevantes para a economia do local. O principal desafio deles é multiplicar o patrimônio recebido e, geralmente, fazem isto seguindo o exemplo de membros de sua família, o que os leva a ocuparem cargos importantes na empresa enquanto jovens. Mesmo a prática padrão sendo seguir os exemplos de família, ainda existem alguns jovens com desejo de inovar e se tornarem ainda mais independentes, mudando a forma como as coisas funcionam, deixando claro que existem variações no perfil do empreendedor herdeiro.

Além de todos estes tipos de empreendedor, existem mais dois: o normal e o serial. O normal é aquele que “faz a lição de casa” realizando um bom planejamento, o que minimiza os riscos de algo dar errado. Este empreendedor se preocupa com todos os passos do negócio, tem uma visão de futuro clara e trabalha em função das metas pré-estabelecidas. Já o empreendedor serial é aquele que é apaixonado pelo ato de empreender e não apenas pelas empresas que cria. Suas principais características são enfrentar os desafios e a adrenalina envolvida na criação de algo novo, assumir responsabilidades cruciais nas organizações, estar sempre atento ao ambiente externo e procurar participar de eventos e associações para realizar *network*. Normalmente possuem um excelente espírito motivador e sabem criar equipes efetivas. Além de características assim, a maior habilidade que possuem é acreditar nas oportunidades e



não descansar enquanto não executá-las, sempre procurando desafios para enfrentar e melhorar suas habilidades enquanto administrador.

Comentado [AT1]: UTILIZAR ESTAS CARACTERÍSTICAS NA CONCLUSÃO

### 3. METODOLOGIA

A pesquisa aqui presente é classificada como exploratória, de acordo com Malhotra (2004), já que sua amostra é pequena e não representativa, além de adotar métodos flexíveis e não estruturados para obtenção dos resultados. Além disso, o uso de ferramentas de pesquisa como levantamento bibliográfico e aplicações de questionários com pessoas que tiveram experiências práticas caracteriza este método de pesquisa. De acordo com Mattar (1999), este tipo de pesquisa é utilizado para prover maior familiaridade com o tema, gerar conhecimentos e a compreensão dos fenômenos, que geralmente são insuficientes ou inexistentes, o que justifica o uso deste método nesta pesquisa.

Este estudo se caracteriza como uma pesquisa qualitativa, já que de acordo com Malhotra (2004), ele procura proporcionar uma melhor visão e compreensão do problema e não quantificar dados para aplica-los de alguma forma para análise estatística.

Os questionários foram distribuídos no período entre 01 de outubro de 2013 a 07 de outubro de 2013 para os empreendedores selecionados. Os entrevistados são conhecidos e amigos de conhecidos donos de mais de uma empresa, a maioria de ramos diferentes, e que totalizaram cinco entrevistados. Este questionário, retirado do Manual do Aluno para Empreendedores e desenvolvido pelo SEBRAE/SP (2006), é composto por 85 questões sobre o comportamento do empreendedor em diferentes situações, mostrando como reagem as situações apresentadas. A forma de resposta é baseada na escala proposta por Likert, que é utilizada para mensurar uma determinada informação em cinco opções de resposta, sendo elas: 01 (um) para nunca, 02 (dois) para raramente, 03 (três) para algumas vezes, 04 (quatro) para maioria das vezes e 05 (cinco) para sempre.

Após a coleta dos dados, o levantamento do perfil foi feito por meio do agrupamento de questões pré-estabelecidas, conforme critérios já definidos no questionário do Manual do Aluno para Empreendedores do SEBRAE (2006) e abordam as seguintes características: tem iniciativa, busca de oportunidade, persistência, busca informações, exigência de qualidade, cumprimento de contratos de trabalho, orientação para eficiência, orientação para objetivos, planejamento sistêmico, resolução de problemas, assertividade, autoconfiança, correr riscos moderados, uso da estratégia de influência, monitoramento, e preocupação com gestões financeiras.

De acordo com o Manual do Aluno para Empreendedores (SEBRAE/2006), o mapa de identificação e análise do perfil permite mensurar o grau de ocorrência de cada uma das características empreendedoras apresentadas anteriormente. O questionário aplicado possibilita classificar o empreendedor em cinco níveis diferentes de acordo com a pontuação obtida. São apresentadas na seguinte tabela 2:

Sigla	Determinação dos Perfis	Pontuação
PI	Perfil Empreendedor Inferior	Entre 01 a 05 pontos
PMI	Perfil Empreendedor Médio Inferior	Entre 06 a 10 pontos
PM	Perfil Empreendedor Médio	Entre 11 a 15 pontos
PMS	Perfil Empreendedor Médio Superior	Entre 16 a 20 pontos
PS	Perfil Empreendedor Superior	Entre 21 a 25 pontos

**Tabela 2:** Determinação dos Perfis

**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

#### 4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesta parte do trabalho é apresentada a tabulação dos dados obtidos através do questionário aplicado via e-mail, além das características referentes aos empreendedores entrevistados.

Os respondentes foram amigos que possuem mais de uma empresa, sendo do mesmo ramo ou não, e a forma de contatá-los foi via e-mail, coletando os questionários

preenchidos e consolidando as informações no Microsoft Excel para análise dos resultados.

O primeiro entrevistado é do sexo masculino, com idade de 27 anos e possui ensino superior completo em Ciências Biológicas. Sua primeira empresa foi criada em 2009, abrindo a segunda empresa dois anos depois, em 2011. Ambas as empresas estão localizadas em Brasília – Distrito Federal e são do ramo de restaurantes e alimentos.

O segundo entrevistado também é do sexo masculino, possui 26 anos de idade e seu nível de escolaridade é apenas ensino médio completo. O ramo de atuação das empresas é *fast-food* e restaurantes e no ramo de cosméticos, criadas a partir de 2008. As lojas estão localizadas no Distrito Federal, 14 lojas, no Goiás com 4 lojas, e em Minas Gerais com apenas uma loja.

O terceiro entrevistado possui um perfil parecido com o do anterior, sendo do sexo masculino, com 26 anos de idade e sem formação superior. Também atua no ramo de *fast-food*, com inauguração em 2009 da primeira loja, e possui uma academia de luta que abriu em 2012. Ambas as empresas estão localizadas no Distrito Federal.

O quarto entrevistado também é do sexo masculino, 21 anos de idade e cursa administração de empresas. Suas empresas estão nos ramos de automóveis e logística, localizadas no estado de Alagoas. Sua primeira empresa foi aberta em 2011.

O quinto entrevistado possui 27 anos de idade, é do sexo masculino e possui formação acadêmica em Administração de Empresas. Sua primeira empresa foi herdada do pai, onde trabalha e administra desde 2008, porém ela foi criada em 1983. A segunda foi criada por ele e alguns amigos em 2012. São, respectivamente, dos ramos de ar condicionado e restaurantes.

A seguir há mapas de identificação dos perfis entrevistados, mostrando a mensuração de suas características empreendedoras propostas por McClelland (1961, apud OLIVO, 2003).

A tabela 3 mostra o mapa do perfil do primeiro entrevistado, onde as características avaliadas estão todas localizadas no perfil empreendedor médio superior, variando entre

dezesseis e dezoito pontos. Dentro deste perfil, destaca-se a persistência, orientação para objetivos, autoconfiança, correr riscos moderados e monitoramento como os pontos fortes. Já os pontos que necessitam de mais atenção e precisam ser trabalhados são a iniciativa, onde o empreendedor agrupa atitudes relacionadas a agir antes de ser obrigado, tomando a iniciativa e sendo proativo; a exigência de qualidade que busca executar da melhor forma e mais barata as atividades; e a resolução de problemas, que é a habilidade de contornar situações inesperadas, sempre otimizando o uso das ferramentas e materiais disponíveis. No ramo de atuação do entrevistado, estas características que necessitam de maior atenção são essenciais, já que existe a necessidade de procurar novas oportunidades dentro do segmento de atuação e ter a iniciativa para aproveitá-las da maneira mais econômica e com qualidade possível, e caso algum problema ou situação inesperada apareça, ele deve estar preparado para lidar com ela sem se desesperar ou tomar ações ineficientes.

Itens do Perfil Levantados	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Tem iniciativa																									
Busca Oportunidades																									
Persitência																									
Busca informações																									
Exigência de Qualidade																									
Cumprimento de contrato de Trabalho																									
Orientação para Eficiência																									
Orientação para Objetivos																									
Planejamento Sistemático																									
Resolução de Problemas																									
Assertividade																									
Autoconfiança																									
Correr riscos moderados																									
Uso da estratégia de Influência																									
Monitoramento																									
Preocupação com Gestões Financeiras																									

**Tabela 3:** Mapa do Perfil Empreendedor do entrevistado 1.  
**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

O segundo entrevistado possui em sua maioria características no perfil médio superior, porém apresenta seis características que classificam-se como perfil médio, que são iniciativa, cumprimento de contrato de trabalho, onde o que foi proposto entre as duas partes deve ser cumprido, mostrando também muita responsabilidade na negociação; orientação para objetivos, que busca a melhor forma de se alcançar o que foi estabelecido; planejamento sistemático, que define a estratégia a ser seguida para o cumprimento da tarefa; resolução de problemas e preocupações com gestão financeira, que é de suma importância, já que se não houver controle de gastos para realização da atividade ela custará mais do que o previsto. Deve-se destacar a busca por informações

e o monitoramento como seus pontos fortes, porém não procurar crescer e desenvolver-se é um erro, pois há muitas características que podem e devem ser melhoradas. A tabela 4 mostra a mensuração de cada característica.

Itens do Perfil Levantados	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Tem iniciativa															19										
Busca Oportunidades															17										
Persistência															17										
Busca informações															17										
Exigência de Qualidade															17										
Cumprimento de contrato de Trabalho															17										
Orientação para Eficiência															17										
Orientação para Objetivos															17										
Planejamento Sistemático															17										
Resolução de Problemas															17										
Assertividade															17										
Autoconfiança															17										
Correr riscos moderados															17										
Uso da estratégia de Influência															17										
Monitoramento															17										
Preocupação com Gestões Financeiras															17										

**Tabela 4:** Mapa do Perfil Empreendedor do entrevistado 2.

**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

A tabela número 5 mostra o mapa do perfil empreendedor do terceiro entrevistado, que demonstra todas as características dentro do perfil empreendedor médio superior, com destaque principal para a iniciativa que alcançou 19 pontos. Em contra partida a iniciativa, a maioria das características permaneceram com 17 pontos e requerem uma atenção para serem trabalhadas e, conseqüentemente, melhoradas, já que isto pode o tornar mais completo.

Itens do Perfil Levantados	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Tem iniciativa																									
Busca Oportunidades																									
Persistência																									
Busca informações																									
Exigência de Qualidade																									
Cumprimento de contrato de Trabalho																									
Orientação para Eficiência																									
Orientação para Objetivos																									
Planejamento Sistemático																									
Resolução de Problemas																									
Assertividade																									
Autoconfiança																									
Correr riscos moderados																									
Uso da estratégia de Influência																									
Monitoramento																									
Preocupação com Gestões Financeiras																									

**Tabela 5:** Mapa do Perfil Empreendedor do entrevistado 3.

**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

O quarto entrevistado está classificado como perfil empreendedor médio superior, já que todas suas características estão entre 16 e 20 pontos, porém a atenção volta-se para a característica que está com menor pontuação, no caso é correr riscos moderados, que corresponde às ações para diminuir ou eliminar os riscos e controlar os resultados, analisando sempre as situações que estão envolvidas. Olhando pelo lado positivo, possui características como busca por oportunidades, orientação para objetivos, resolução de problemas e assertividade que estão melhores desenvolvidas que as outras, mas não descarta-se um trabalho sobre todas as características para que elas possam se tornarem mais presentes. Este mapa é mostrado na tabela 6.

Itens do Perfil Levantados	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Tem iniciativa																									
Busca Oportunidades																									
Persistência																									
Busca informações																									
Exigência de Qualidade																									
Cumprimento de contrato de Trabalho																									
Orientação para Eficiência																									
Orientação para Objetivos																									
Planejamento Sistemático																									
Resolução de Problemas																									
Assertividade																									
Autoconfiança																									
Correr riscos moderados																									
Uso da estratégia de Influência																									
Monitoramento																									
Preocupação com Gestões Financeiras																									

**Tabela 6:** Mapa do Perfil Empreendedor do entrevistado 4.

**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

A sétima tabela mostra o perfil do quinto e último entrevistado, onde a mensuração de suas características permearam o perfil médio e o perfil médio superior. Cabe destacar características como cumprimento de contrato de trabalho e orientação para objetivos, que são as mais fortes deste empreendedor, porém existe uma grande necessidade de se trabalhar características como autoconfiança, que é o grau de confiança nas atividades que o empreendedor realiza, tendo a certeza que está fazendo da melhor e mais correta forma; e correr riscos moderados, já que estes se enquadram no perfil empreendedor médio.



Ítems do Perfil	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Tem iniciativa																									
Busca Oportunidades																									
Persistência																									
Busca informações																									
Exigência de Qualidade																									
Cumprimento de contrato de Trabalho																									
Orientação para Eficiência																									
Orientação para Objetivos																									
Planejamento Sistemático																									
Resolução de Problemas																									
Assertividade																									
Autoconfiança																									
Correr riscos moderados																									
Uso da estratégia de Influência																									
Monitoramento																									
Preocupação com Gestões Financeiras																									

**Tabela 7:** Mapa do Perfil Empreendedor do entrevistado 5.

**Fonte:** Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

Foi possível construir um mapa de análise do perfil empreendedor a partir da mensuração do grau de ocorrência de cada uma das características propostas para definir o perfil do empreendedor. Após obter o resultado de cinco questionários, foi construído um mapa geral fazendo a média do grau de mensuração dos entrevistados. As características analisadas foram: ter iniciativa, buscar oportunidades, persistência, busca de informações, exigência de qualidade, cumprimento de contratos de trabalho, orientação para objetivos, planejamento sistemático, resolução de problemas, assertividade, autoconfiança, correr riscos moderados, uso da estratégia de influência, monitoramento e preocupação da gestão financeira.

A seguir encontra-se a tabela 8, referente ao mapa do perfil do empreendedor utilizando-se a média dos cinco entrevistados para gerar um grau de ocorrência de cada característica.

Itens do Perfil	PI					PMI					PM					PMS					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Ter iniciativa																									
Busca Oportunidades																									
Persistência																									
Busca informações																									
Exigência de Qualidade																									
Cumprimento de contrato de Trabalho																									
Orientação para Eficiência																									
Orientação para Objetivos																									
Planejamento Sistemático																									
Resolução de Problemas																									
Assertividade																									
Autoconfiança																									
Correr riscos moderados																									
Uso da estratégia de Influência																									
Monitoramento																									
Preocupação com Gestões Financeiras																									

**Tabela 8:** Mapa do Perfil Empreendedor da média dos entrevistados.

Fonte: Manual do Aluno (SEBRAE, 2006).

O mapa construído na tabela 8 é resultado da média dos questionários respondidos por cinco empreendedores seriais, todos do sexo masculino, com idade entre 21 e 27

anos de idade, dois sem formação em nível superior, um formado em ciências biológicas, um formado em Administração de Empresas e um no último período deste mesmo curso.

Diante do mapa mostrado na tabela 8 conclui-se que, em média, os empreendedores seriais classificam-se no perfil empreendedor médio superior, variando entre 17 e 18 pontos. Este resultado traz algumas indagações, já que por possuir mais de uma empresa e possuir muitas experiências profissionais, espera-se destes empreendedores um perfil superior ao dos demais. Por possuir mais de uma empresa e vivenciar muitas coisas em seu dia-a-dia, crê-se que estes empreendedores procuram se desenvolver e evoluir a todo momento, buscando sempre e tornar único no mercado, com algum diferencial para agregar em suas organizações, processos e produtos, de forma que esteja sempre competitiva, uma vez que Dolabela (1999) aborda que os empreendedores são totalmente capazes de aprender a serem empreendedores, desde que estejam em um ambiente de aprendizagem propício, desenvolvendo suas características, desde as menos presentes até as que estão localizadas no perfil empreendedor superior.

## 5. CONCLUSÃO

Tendo apresentado os dados e descrito os objetivos, foi exposta a teoria do empreendedorismo e os tipos de empreendedores atuais relacionando com o perfil dos empreendedores seriais, que ao final de um questionário foi possível gerar um mapa de análise do perfil empreendedor que mensura o grau de cada característica pesquisada.

Da pesquisa, conclui-se que os empreendedores seriais enquadram-se no perfil empreendedor médio superior na classificação do SEBRAE (2006) explicada no Manual do Aluno Empreendedor, e isto remete ao que foi dito por Dolabela (1999), onde os empreendedores são capazes e devem procurar se desenvolver sempre que possível, tornando-se assim mais completo e preparado para o mercado.

A expectativa do perfil empreendedor serial era um perfil empreendedor superior, uma vez que possui um imenso contato com diversas situações que levam ao desenvolvimento pessoal de cada um, porém o resultado foi diferente e estes empreendedores se enquadraram como médio superior, o que sugere um estudo futuro com uma amostra maior de empreendedores e, desta vez, levando em consideração a idade do empreendedor para aprofundar o estudo de que as características podem realmente serem desenvolvidas. Diante deste resultado, não é possível estabelecer um perfil ideal para o empreendedor serial, uma vez que para este perfil depende dos tipos de empresas que estão sendo coordenadas por ele. Mas é de suma importância ressaltar que o empreendedor é capaz de se desenvolver, adaptando ao que for necessário para fazer dar certo.

Durante a realização da pesquisa, existiram algumas limitações como falta de empreendedores seriais conhecidos e acessíveis que pudessem responder ao questionário em tempo viável para análise, além do curto período de tempo para realizar tais pesquisas.

Comentado [LS2]: A Conclusão está muito superficial. O problema e os objetivos não foram resgatados adequadamente na conclusão. Os dados dão muito mais subsidio para as Considerações Finais.

## REFERÊNCIAS

[HTTP://BLOG.EMPREENDEDORBRASIL.COM.BR/2011/CRESCE-SOBREVIVENCIA-DAS-PEQUENAS-EMPRESAS-NO-BRASIL/](http://blog.empreendedorbrasil.com.br/2011/cresce-sobrevivencia-das-pequenas-empresas-no-brasil/) ACESSADO EM: 13/08/2013, ÀS 15H.

DORNELAS, J. C. A. **EMPREENDEDORISMO NA PRÁTICA: MITOS E VERDADES DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO**. RIO DE JANEIRO: ELSEVIER, 2007.

DORNELAS, J. C. A. **TRANSFORMANDO IDÉIAS EM NEGÓCIOS**. 2ª ED. SÃO PAULO: PIONEIRA, 1998.

DOLABELA, FERNANDO. **OFICINA DO EMPREENDEDOR**. 1ª ED. SÃO PAULO: CULTURA EDITORES ASSOCIADOS, 1999.

BRITTO, F.; WEVER L. **EMPREENDEDORES BRASILEIROS: VIVENDO E APRENDENDO COM GRANDES NOMES**. RIO DE JANEIRO: CAMPUS, 2003.

SCHUMPETER, J. A. **TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO E O CICLO ECONÔMICO**. SÃO PAULO: ABRIL CULTURAL, 1982.

FEGER, JOSÉ ELMA. FISCHER, AUGUSTO. NODARI, TÂNIA MARIA DOS SANTOS. SCARATTI, DIRCEU, ORTIGARA, ANACLETO ÂNGELO. **EMPREENDEDORES SOCIAIS E PRIVADOS: REFLEXÕES SOBRE SUAS CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS**. SÃO PAULO – SP. REVISTA GESTÃO ORGANIZACIONAL – VOL. 1 – N. 2 – JUL./DEZ. – 2008.

[HTTP://WWW.IBQP.ORG.BR/IMG/PROJETOS/DOWNLOADS/ARQUIVO\\_20130502114043.PDF](http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo_20130502114043.pdf) ACESSADO EM: 21/08/2013, ÀS 15H.

[HTTP://WWW.IBQP.ORG.BR/IMG/PROJETOS/DOWNLOADS/ARQUIVO\\_20130415120228.PDF](http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo_20130415120228.pdf) ACESSADO EM: 21/08/2013, ÀS 19H.

[HTTP://WWW.ANEGEPE.ORG.BR/EDICOESANTERIORES/MARINGA/EMP2000-16.PDF](http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/maringa/emp2000-16.pdf)

<http://www.administradores.com.br/noticias/administracao-e-negocios/os-diferentes-tipos-de-empreendedores/31191/> Acessado em 10/09/2013, às 20h.

HISRICH, Roberto D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

GEM. **Relatório executivo do Global Entrepreneurship Monitor**. 2012. Disponível em: [http://www.ibqp.org.br/upload/tiny\\_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202012.pdf](http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202012.pdf). Acesso em 21/08/2013 às 20h.

BOM ÂNGELO, Eduardo. **Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz a diferença**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

OLIVO, S. **Como entender o mundo dos negócios: o empreendedor, a empresa, o mercado.** 2ª ed. Brasília: SEBRAE, 2003.

**Manual do Aluno – Disciplina do Empreendedor** – SEBRAE/SP 2006. Disponível em:  
<http://www.feg.unesp.br/~delamaro/empreendedorismo/manual%20do%20aluno%20universidade%20feg.pdf>. Acesso em 30/09/2013.