



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS APLICADAS – FATECS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
LINHA DE PESQUISA: Empreendedorismo
AREA: Estratégia Empresarial

Nícolas Arantes Amaral
20963930

**PERFIL EMPREENDEDOR: Análise comparativa entre
empreendedores de novas e antigas empresas no
mercado de Brasília**

BRASÍLIA
2012

Nícolas Arantes Amaral

**PERFIL EMPREENDEDOR: Análise comparativa entre
empreendedores de novas e antigas empresas no
mercado de Brasília**

Trabalho de curso (TC) apresentado
como um dos requisitos para a
conclusão do curso de Administração
de Empresas do UniCEUB – Centro
Universitário de Brasília.
Orientadora: Prof.Erika Lisboa

BRASÍLIA
2012

Nícolás Arantes Amaral

**PERFIL EMPREENDEDOR: Análise comparativa entre
empreendedores de novas e antigas empresas no
mercado de Brasília**

Trabalho de curso (TC) apresentado
como um dos requisitos para a
conclusão do curso de Administração
de Empresas do UniCEUB – Centro
Universitário de Brasília.
Orientadora: Prof. Erika Lisboa

Brasília, ____ de outubro de 2012.

Banca examinadora

Professora Erika Lisboa
Orientadora

Frederico Cruz
Examinador.(a):

Rodrigo Augusto Lima de Medeiros
Examinador.(a):

PERFIL EMPREENDEDOR: Análise comparativa entre empreendedores de novas e antigas empresas no mercado de Brasília

Nícolás Arantes Amaral¹

Erika Lisboa²

RESUMO

O empreendedorismo tem revolucionado o mundo com novas ideias e processos, visões e antecipações do futuro, mas para que essas ideias tenham sucesso é essencial seu estudo e desenvolvimento. Com a alta mortalidade nos primeiros anos de vida das empresas no Brasil e a grande competitividade gerada pela globalização o termo empreendedorismo nunca foi tão mencionado. O conceito de empreendedorismo foi bem difundido tanto no mundo como no Brasil, principalmente na década de 90, mas mesmo hoje em 2012 é difícil de ser definido universalmente. Empreendedores de sucesso são dotados de várias características em comum e o conhecimento delas é muito importante para quem já tem um negócio ou pretende se arriscar nessa área. O Objetivo geral deste trabalho é comparar o perfil de empreendedores de novas e antigas empresas do mercado de Brasília. E como objetivos específicos: conceituar empreendedorismo; apresentar as características de um perfil empreendedor de sucesso segundo a ONU; e analisar o perfil empreendedor dos responsáveis por novas e antigas empresas do mercado de Brasília. Para alcançar tais objetivos utilizou-se a abordagem quantitativa descritiva, por meio de levantamento bibliográfico e questionário. Os empreendedores selecionados demonstraram características favoráveis ao empreendedorismo.

PALAVRAS CHAVE: Empreendedorismo, Empreendedor, Perfil Empreendedor, Características empreendedoras.

¹Nícolás Arantes Amaral, graduando em administração do Centro Universitário de Brasília – UNICEUB, 8º Semestre.

²Erika Lisboa, Professora do Centro Universitário de Brasília

1. INTRODUÇÃO

O mundo tem avançado muito em curto espaço de tempo, principalmente no século atual, onde várias invenções estão mudando o cotidiano da vida das pessoas. Essas novas ideias são criadas a partir de algo novo ou de uma maneira nova de fazer algo velho. Estão sendo feitas por pessoas que se arriscaram, acreditam e fazem acontecer, pessoas empreendedoras.

Os empreendedores são essenciais para a sociedade e para a economia, pois são eles que estão criando novos conceitos econômicos, refazendo os processos e principalmente gerando riqueza. Segundo Hisrich e Peters (2004), “empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros ativos para tornar seu valor maior do que antes, também é aquele que introduz mudanças, inovações a uma nova ordem.”

Pessoas empreendedoras estão em todas as partes da economia, seja rico ou pobre, dono ou funcionário de uma empresa ou até mesmo um médico. Este artigo pesquisou um tipo específico de empreendedor, o empreendedor empresarial.

Em 2010, no Brasil, segundo GEM (2010), a taxa de novos empreendedores, pessoas que criaram seu negócio a menos de 48 meses, era de 17,5% da população entre 18 e 64 anos. Esse empreendedor está inserido em um contexto socioeconômico onde pode, e vai, influenciar as tomadas de decisões e o andamento dos negócios. O Brasil, em 2012, comparado a outros países, apresenta um cenário socioeconômico mais viável para a criação de novos empreendimentos. Bons negócios podem valer uma fortuna em um curto espaço de tempo se colocados em prática da maneira correta.

No Brasil, existem várias pessoas que tiveram boas ideias, que correram atrás e fizeram acontecer, como por exemplo, a família Gerdau que fundou uma fábrica de pregos e em 2012 é umas das maiores do país, ou até mesmo o bilionário Eike Batista que teve uma das ascensões mais rápidas da história.

Uma pesquisa realizada pela ONU (EMPRETEC, 2010), e divulgada pelo Sebrae, foi capaz de revelar que empreendedores de sucesso tem várias características em comum. Foram pesquisadas características em pessoas que fizeram sucesso em seus negócios, possibilitando assim a identificação de um perfil empreendedor. Estudos também revelaram que pessoas que não são dotadas

dessas características, podem desenvolvê-las por meio de capacitação ou por experiências profissionais e pessoais.

Sendo assim, esse artigo tem a seguinte problematização: Quais as características do perfil empreendedor dos empreendedores de novas e antigas empresas do mercado de Brasília? Com a finalidade de responder esse problema o objetivo geral deste trabalho é comparar o perfil empreendedor de empreendedores de novas e antigas empresas do mercado de Brasília. Os objetivos específicos deste trabalho são: conceituar empreendedorismo; apresentar as características de um perfil empreendedor de sucesso segundo a ONU; e analisar o perfil empreendedor dos responsáveis por novas e antigas empresas do mercado de Brasília

2. JUSTIFICATIVA

Segundo o Sebrae (2011), no ano de 2010, 58% das empresas de pequeno porte não sobreviveram aos primeiros 5 anos de vida. A cada 100 empresas abertas, 75,1% completam dois anos de funcionamento. A figura 1 mostra a taxa de sobrevivência das micro e pequenas empresas brasileiras por setor nos dois primeiros anos de vida.



Figura 1: Taxa de sobrevivência por setor das micro e pequenas empresas brasileiras

Fonte:SEBRAE,2011

Ainda segundo o Sebrae(2011), os principais motivos para a não sobrevivência dessas empresas são: falta de planejamento, falta de avaliação e fluxo de caixa, falta de controle do estoque, falta de marketing, falta de inovação de produtos e serviços e falta de formação profissional.

Esse número pode diminuir caso essas novas pessoas que estão entrando no mercado consigam se preparar melhor. De acordo com Dornelas (2001,pág. 38),

o processo de empreender pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa, e que o sucesso é decorrente de vários fatores internos e externos ao negócio, do perfil do empreendedor e de como ele administra as adversidades encontradas no dia-a-dia de seu empreendimento.

O sucesso dessas pessoas e empresas é essencial para o crescimento e desenvolvimento da economia, segundo Dolabela (1999, pág. 30),

tudo leva a crer que o desenvolvimento econômico seja função do grau de empreendedorismo de uma comunidade. O empreendedor cria e aloca valor para indivíduos e para sociedade, ou seja, é fator de inovação tecnológica e crescimento econômico.

Uma vez que esse processo de empreender pode ser ensinado e que essas pessoas são de extrema importância para a economia, pois estão criando riqueza e gerando inovações para sociedade, o tema é de extrema relevância para o desenvolvimento do país.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

A economia mundial está em crise, mas por outro lado o Brasil está em uma situação mais favorável do que os outros países. Segundo Tamura (2012),“países como Alemanha, China e Brasil foram os motores que mantiveram a economia global em expansão.”

Mesmo com a economia desta forma, o FMI (2012, Apud Tamura, 2012) ainda prevê um crescimento do PIB brasileiro de 2,5% para 2012, bem menor do que no ano de 2010 que foi de 7,5%. Nos dados do IBGE (2012, Apud Reuters 2012) a taxa de desemprego no Brasil caiu para 5,8% em maio de 2012. Trata-se da menor taxa desde 2002.

As taxas de juros no Brasil eram uma das maiores do mundo, mas em 2012 o Copom (Comitê de Política Monetária) reduziu pela nona vez seguidaa taxa Selic, chegando ao seu menor patamar histórico, o valor de 7,5%. Segundo a pesquisa Focus (2012, Apud Souza, 2012), feita pelo Banco Central em mais de 100 instituições financeiras, a estimativa é de que a taxa chegue ao final do ano em 7,25%. Com essas condições o Brasil é uma vitrine para o mundo nas circunstâncias atuais, abrindo a possibilidade de várias pessoas melhorarem sua condição de vida.

De acordo com um estudo realizado pela Private Banking Latin America(2011, apud CRESPO 2011), realizada nos Estados Unidos e divulgada no Blog da Forbes,

o Brasil produz 19 novos milionários por dia. Conforme o estudo World Welth Report da Capgemini e da RBC Wealth Managment (2012, apud OLIVON 2012), a quantidade de milionários no Brasil cresceu 6,2% em 2011 e chegou a 165.000. Esse número mantém o Brasil na 11ª posição no *ranking* mundial dos países com a maior quantidade de milionários. A Itália, que está uma posição acima do Brasil, teve o número de milionários reduzido de 170.000 para 168.000. É neste cenário que estão inseridos os empreendedores brasileiros.

3.1 Empreendedorismo: conceitos.

Apesar do empreendedorismo não ser um tema novo e ser muito debatido, poucas pessoas conseguem explicar seu conceito. Este fato ocorre provavelmente por existir muitas pesquisas de diferentes campos nessa área. Por isso o conceito utilizado é muito importante para o entendimento do artigo.

O termo empreendedorismo é originado do francês e os primeiros relatos vêm antes da Idade Média e mesmo assim ainda hoje não existe uma definição aceita universalmente. O quadro elaborado por Hisrich (2004) mostra o conceito de empreendedorismo ao longo do tempo:

| Ano | Significado |
|-------------|--|
| Idade Média | Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala. |
| Século XVII | Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo. |
| 1725 | Richard Cantillon – Pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital. |
| 1803 | Jean Baptiste Say – Lucros do empreendedor separados dos lucros de capital. |
| 1876 | Francis Walker – Distinguiu os que forneciam fundos e recebiam juros e aqueles que obtenham lucros com atividades administrativas. |
| 1934 | Joseph Schumpeter – O empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada. |
| 1961 | David McClelland – O empreendedor é alguém dinâmico que corre riscos moderados. |

| | |
|------|---|
| 1964 | Peter Drucker – O empreendedor maximiza oportunidades. |
| 1975 | Albert Shapero – O empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômico, e aceita riscos de fracasso. |
| 1980 | Karl Vesper – O empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, negociantes e políticos. |
| 1983 | Gifford Pinchot – O intra-empreendedor é um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida. |
| 1985 | Robert Hisrich – O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e esforço necessário, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. |

Quadro 1: Conceitos empreendedorismo.

Fonte: Hisrich, 2004.

Como é possível observar, o conceito foi evoluindo e se modificando com o passar do tempo assim como as necessidades e as prioridades do homem e de uma sociedade. Um dos conceitos que define o termo empreendedor é o de Dornelas(2001, pag. 37) que diz “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”.

Existem empreendedores em todas as áreas da atividade humana e os setores da economia. A ideia de um espírito empreendedor está ligada a pessoas que se arriscam, que mobilizam recursos para criar organizações de negócios, pessoas realizadoras, pessoas que idealizam, que correm atrás e que fazem acontecer. Segundo Schumpeter(1949, apud Hisrich, 2004) “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” O autor ainda diz que “o empreendedor é conhecido como aquele que cria negócios, mas pode também inovar dentro de negócios já existentes.”

Desta forma, este empreendedor é alguém distinto em identificar oportunidades e obter algum lucro sobre elas, mesmo sabendo dos riscos que podem ocorrer.

3.2 Características empreendedoras

Empreendedores de sucesso são dotados de várias características em comum e o conhecimento delas é muito importante para quem já tem um negócio ou pretende se arriscar nessa área. Muitas pessoas debatem sobre quais as características mais importantes para se empreender. Neste estudo adotou-se as da ONU (Organização das Nações Unidas), (EMPRETEC, 2010).

A ONU fez uma pesquisa com o intuito de identificar quais eram as características mais comuns entre os empreendedores de sucesso no mundo. Nessa pesquisa foram relacionadas 10 características que todos os entrevistados possuíam. As características do empreendedor de sucesso que apareceram no estudo da ONU(EMPRETEC, 2010) e que são adotadas no Empretec, estão no quadro2, com suas respectivas definições.

| Característica | Descrição |
|---|---|
| Busca de oportunidade e iniciativa | Se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócio. |
| Persistência | Enfrentar os obstáculos decididamente. |
| Correr riscos calculados | Assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles. |
| Exigência de qualidade e eficiência | Decisão de superar sempre as expectativas de prazos e padrões de qualidade |
| Comprometimento | Com o cliente e com o próprio empresário |
| Busca de informações | Busca pessoalmente, consulta especialistas. |
| Estabelecimento de metas | Estabelece metas de longo e curto prazo mensuráveis. |
| Planejamento e monitoramento sistemáticos | Planeja e aprende a acompanhá-lo sistematicamente a fim de atingir as metas a que se propôs. |
| Persuasão e rede de contatos | Saber persuadir e utilizar sua rede de contatos atuando para desenvolver e manter relações comerciais |
| Independência e autoconfiança | Busca autonomia em relação a normas e procedimentos para alcançar o sucesso. |

Quadro 2: Características empreendedoras.

Fonte: adaptado de EMPRETEC 2010

Essas características são muito usadas para projetos educacionais voltados para o empreendedorismo. O maior exemplo disso é o Empretec, um programa desenvolvido pela ONU, e implantado pelo Sebrae no Brasil, que tem uma metodologia voltada para o estudante ter um maior desempenho no planejamento empresarial, diminuindo suas chances de fracasso em um negócio além de oferecer uma maior segurança em suas decisões.

3.3 Empreendedor: nato ou possível de ser desenvolvido?

Até meados do século XX acreditava-se que o empreendedor de sucesso já nascia pronto, que ele estava predestinado ao sucesso. As pessoas que não tinham certas características, não eram encorajadas a empreender. Esse discurso ficou totalmente diferente, “os empreendedores natos continuam existindo, e continuam sendo referência de sucesso, mas muitos outros podem ser capacitados para a criação de empresas duradouras.”, segundo Dornelas (2001, pag. 38).

Cursos como o EMPRETEC, onde já se formaram mais de 50.000 alunos só no Brasil, que focam o desenvolvimento das habilidades de um empreendedor e visam que os estudantes tenham um maior desempenho no planejamento empresarial é uma prova que o empreendedorismo pode ser ensinado e aprendido.

Esses novos ensinamentos não podem garantir que se tornem mitos como Eike Batista, Bill Gates, Steve Jobs mas o conhecimento do empreendedorismo com certeza fortalecerá na formação de melhores empreendedores, melhores empresas, cada vez mais competitivas e sustentáveis, criando um crescimento econômico e tecnológico melhor para a sociedade.

As habilidades para se tornar um bom empreendedor podem ser classificadas em 3 habilidades: técnicas, gerenciais e pessoais. As habilidades técnicas estão em torno do saber, e podem ser aprendidas em escolas, faculdades e cursos. As habilidades gerenciais são as relacionadas com o gerenciamento de uma organização como administração, finanças, contabilidade e podem ser aprendidas como as técnicas. Por último, são as habilidades que anteriormente não se acreditavam que poderiam ser aprendidas as habilidades pessoais. Essas estão relacionadas com o ser, como iniciativa e persistência, por exemplo, das

características do perfil empreendedor, que também podem ser desenvolvidas por meio de experiências pessoais e profissionais.

4. METODOLOGIA

A metodologia utilizada neste trabalho foi a quantitativa descritiva. Segundo Gil (2002), as pesquisas quantitativas demonstram opiniões e informações em números de modo que possam ser analisados.

As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como questionário e a observação.

Para a coleta de dados foram feitas pesquisas em materiais bibliográficos referentes a empreendedorismo e administração. Para Gil (2002, pag. 45), “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.” Ainda segundo o mesmo autor a principal vantagem desse tipo de pesquisa é a possibilidade de permitir que o investigador faça a cobertura de um certo número de fenômenos muito maior do que um pesquisador poderia fazer diretamente. Foram feitas pesquisas também em artigos científicos e em sites. Após a pesquisa, os dados que foram considerados relevantes foram inseridos no referencial teórico.

Para a coleta de dados foi utilizado um questionário composto de 2 questões de um levantamento. Questionário, segundo Gil (2002), “consiste basicamente em traduzir os objetivos específicos da pesquisa em itens bem redigidos. Naturalmente não existem normas rígidas a respeito da elaboração do questionário.”

Na primeira questão foi utilizado um levantamento do perfil empreendedor criado pelo Sebrae que tem o intuito de conhecer o perfil. Levantamentos, segundo Gil (2002),

caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se a solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas a cerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados.

O levantamento utilizado contém 85 afirmações que devem ser marcadas de acordo com uma escala de 1 a 5, onde 01 significa nunca, 02 raramente, 03 algumas vezes, 04 a maioria das vezes e 05 sempre.

Após o preenchimento das 85 afirmações, as respostas são divididas e somadas conforme os 16 traços do perfil empreendedor como observado no quadro 3.

| Característica empreendedora | Questões |
|--|-----------------|
| 1-Iniciativa | 1+18+35+52+69 |
| 2-Busca Oportunidades | 2+19+36+53+70 |
| 3-Persistência | 3+20+37+54+71 |
| 4-Busca Informações | 4+21+38+55+72 |
| 5-Exigência de Qualidade | 5+22+39+56+73 |
| 6-Cumprimento de contratos de trabalho | 6+23+40+57+74 |
| 7-Orientação para eficiência | 7+24+41+58+75 |
| 8-Orientação para Objetivos | 8+25+42+59+76 |
| 9-Planejamento Sistemático | 9+26+43+60+77 |
| 10-Resolução de Problemas | 10+27+44+61+78 |
| 11-Assertividade | 11+28+45+62+79 |
| 12-Autoconfiança | 12+29+46+63+80 |
| 13-Correr riscos moderados | 13+30+47+64+81 |
| 14-Uso da estratégia de influência | 13+31+48+65+82 |
| 15-Monitoramento | 15+32+49+66+83 |
| 16-Preocupação com gestões financeiras | 16+33+55+67+84 |
| 17-Fator de correção | 17+34+51+68+85 |

Quadro 3: Pontuação das questões do levantamento

Fonte: Sebrae, 2006

O resultado de cada questão é relativo há uma característica. Iniciativa, por exemplo, está ligada as questões 1, 18, 35, 52 e 69. Após a soma das questões indicadas para cada característica, o resultado obtido a pontuação é preenchida no mapa de identificação.

O mapa de identificação é um quadro composto pelas 16 características onde cada uma delas podem receber um valor entre 1 e 25. O mapa e a análise permitem mensurar o grau de ocorrência de cada uma das características do perfil empreendedor, e uma graduação de 5 níveis onde:

| | | |
|-----------|------------------------------|-----|
| PI | Perfil empreendedor inferior | 0-5 |
|-----------|------------------------------|-----|

| | | |
|------------|------------------------------------|-------|
| PMI | Perfil empreendedor médio inferior | 6-10 |
| PM | Perfil empreendedor médio | 11-15 |
| PMS | Perfil empreendedor médio superior | 16-20 |
| OS | Perfil empreendedor Superior | 21-25 |

Quadro 4: Grau do perfil

Fonte: Sebrae, 2006

A segunda questão do questionário é fechada e tem o objetivo de descobrir quais as três características do perfil empreendedor que são mais importantes para obter sucesso nos negócios segundo a percepção do empreendedor.

A última pergunta é uma questão aberta para saber se e como alguma dessas características ajudou o entrevista dono sucesso em sua organização.

No processo de análise de dados dos questionários, as respostas foram agrupadas por temas, para posteriormente serem analisadas e confrontadas com a teoria para obtenção de resultados. Essa técnica utilizada é chamada de análise temática, segundo Bardin (2004).

4.1 Participantes

A pesquisa foi realizada com 11 empreendedores de Brasília. Entre os participantes 81% são homens e 19% são mulheres. Dos entrevistados 36% são solteiros e 64% são casados. 81% dos pesquisados são formados e 27% são graduados em Administração e 27% formados em economia. O mais novo tem 25 anos e o mais velho tem 64 anos de idade, conforme dados socioeconômicos apresentados no quadro 5.

O foco da pesquisa se limitou a apenas 11 participantes, um quantidade pequena em relação ao número de empreendedores no mercado de Brasília, pois poucos empreendedores se disponibilizaram a preencher um extenso levantamento com mais de 85 questões. A amostra é caracterizada como não probabilística por acessibilidade, onde os participantes foram selecionados pela facilidade.

| Participante | Idade | Estado Civil | Formação | Sexo |
|--------------|---------|--------------|---------------|-----------|
| 1 | 28 anos | Solteiro | Administração | Masculino |
| 2 | 31 anos | Solteiro | 2º Grau | Masculino |

| | | | | |
|----|---------|----------|---------------|-----------|
| 3 | 42 anos | Casado | Letras | Masculino |
| 4 | 50 anos | Casada | Economia | Feminino |
| 5 | 25 anos | Solteira | Administração | Feminino |
| 6 | 51 anos | Casado | Economia | Masculino |
| 7 | 64 anos | Casado | 2º Grau | Masculino |
| 8 | 56 anos | Casado | Odontologia | Masculino |
| 9 | 26 anos | Solteiro | Eng. Redes | Masculino |
| 10 | 52 anos | Casado | Economia | Masculino |
| 11 | 39 anos | Casado | Administração | Masculino |

Quadro 5: Dados socioeconômicos.

O quadro 6 mostra os dados socioeconômico das empresas dos participantes. A empresa mais nova tem apenas 1 ano de funcionamento e a mais velha tem mais de 45 anos sendo que foi fundada fora do Distrito Federal mas já esta instalada em Brasília há mais de 20 anos. 83% das novas empresas tem um faturamento menor do que um milhão de reais por ano e a empresa que tem o maior faturamento é superior a 250 milhões. O número de funcionários das empresas dos participantes estão em sua maioria em duas categorias, até 10 funcionários ou de 11 a 50 funcionários.

| Participante | Tempo de mercado | Faturamento anual/milhões | Número de funcionários |
|--------------|------------------|---------------------------|------------------------|
| 1 | 2 anos | Até 1 | Até 10 |
| 2 | 3 anos | Até 1 | Até 10 |
| 3 | 3 anos | 1 a 10 | 50 a 250 |
| 4 | 11 anos | 50 a 250 | 250 a 1000 |
| 5 | 1 anos | Até 1 | Até 10 |
| 6 | 32 anos | 50 a 250 | Acima de 1000 |
| 7 | 46 anos | Mais de 250 | 250 a 1000 |
| 8 | 26 anos | 1 a 10 | 10 a 50 |
| 9 | 2 anos | Até 1 | 10 a 50 |
| 10 | 22 anos | 10 a 50 | 10 a 50 |
| 11 | 6 anos | Até 1 | Até 10 |

Quadro 6: Dados das empresas.

No quadro 7 os dados foram tabulados em relação ao tempo de mercado dos empreendedores. Os denominados novos são para organizações com até 10 anos de funcionamento e os denominados antigos são para com mais de 10 anos de funcionamento.

No quadro 7 apresenta-se as empresa por faturamento em milhões por ano e pode-se perceber que dos novos empreendedores, 83,33% tem faturamento inferior ou até 1 milhão de reais e 16,67% tem faturamento entre 1 e a 10 milhões de reais por ano. Nos empreendedores antigos o resultado está dividido em 4 categorias, não havendo nenhum com faturamento até 1 milhão de reais por ano.

| Participantes | Até 1 | 1 a 10 | 10 a 50 | 50 a 250 | + 250 |
|----------------------|--------------|---------------|----------------|-----------------|--------------|
| Novos | 83,33% | 16,67% | | | |
| Antigos | | 20% | 20% | 40% | 20% |

Quadro7: Faturamento

No quadro 8 observa-se as empresas de acordo com o número de funcionários e observa-se que do nos empreendedores 66,66% tem até 10 funcionários e que 16,67% de 10 a 50 funcionários. Para os antigos empreendedores 40% têm de 10 a 50 funcionários, 40% tem de 250 a 1.000 funcionários e 20% tem mais de 1.000 funcionários.

| Participantes | Até 10 | 10 a 50 | 50 a 250 | 250 a 1000 | + 1000 |
|----------------------|---------------|----------------|-----------------|-------------------|---------------|
| Novos | 66,66% | 16,67% | 16,67% | | |
| Antigos | | 40% | | 40% | 20% |

Quadro 8: Número de funcionários

5. RESULTADOS

Os resultados foram tabulados e divididos por cada questão. A questão 1 se refere ao levantamento do perfil do empreendedor. A questão 2 é referente a opinião dos empreendedores sobre a importância das características para se obter sucesso nos negócios e a questão 3 sobre como essas características foram capaz de ajudar no sucesso da organização.

O perfil dos empreendedores foi identificado por um levantamento criado e utilizado pelo Sebrae. O resultado é a descrição de um valor de 1 a 25 para cada característica do empreendedor. Onde 1 é o pior valor possível e 25 o melhor. As características foram desdobradas em 16 itens.

perfil superior, segundo o Sebrae (2006). A maior pontuação obtida foi 22 pontos, nas características: Persistência, Planejamento Sistemático e Monitoramento. A menor pontuação obtida foi 11 pontos em persistência. Do total 11,4% do resultado está na faixa PS, 19,7% na faixa PM e 68,7% na faixa PMS.

Os brasileiros são naturalmente empreendedores. Segundo o GEM (2010), há mais de 2 empreendedores por oportunidade para cada um que empreende por necessidade. É um número bom, melhor que o de 2003 que era de 1,4. Nos Estados Unidos essa taxa é de 2,4 um pouco acima do Brasil. Outro fator importante que o GEM (2010) tem mostrado é que o número de empreendedores com uma escolaridade maior tem aumentando muito nos últimos anos.

Provavelmente por esses dois motivos, ter mais empreendedores por oportunidade do que por necessidade e uma escolaridade cada vez maior, o perfil desses novos empreendedores pode ser considerado favorável ao empreendedorismo segundo o Sebrae (2006).

Os empreendedores representados pela linha vermelha, apesar de ter menos tempo de mercado ainda possuem em média um perfil médio superior para o empreendedorismo segundo o instrumento mostrando que também estão preparados para empreender. A característica que teve maior pontuação foi a de monitoramento chegando a 19 pontos. 25% do total das características obtiverão uma pontuação de 16 pontos, a menor marca para esse grupo.

Na questão 2, cada entrevistado poderia votar em 3 características que julgavam importantes. Com um total de 11 participantes somaram-se 33 votos. Na opinião dos entrevistados em relação às características mais importantes, 8 características foram votadas e 8 características não receberam nenhum voto.

O resultado segue de acordo com o quadro 8.

| Part. | Características | | |
|--------------|------------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | Iniciativa | Buscar oportunidades | Exigência de qualidade |
| 2 | Iniciativa | Persistência | Autoconfiança |
| 3 | Exigência de qualidade | Planejamento Sistemático | Pre. Gestão Financeira |
| 4 | Exigência de qualidade | Planejamento Sistemático | Pre. Gestão Financeira |
| 5 | Buscar oportunidades | Exigência de qualidade | Pre. Gestão Financeira |
| 6 | Iniciativa | Persistência | Autoconfiança |
| 7 | Exigência de qualidade | Monitoramento | Pre. Gestão Financeira |
| 8 | Monitoramento | Exigência de qualidade | Pre. Gestão Financeira |
| 9 | Exigência de qualidade | Planejamento Sistemático | Pre. Gestão Financeira |
| 10 | Iniciativa | Exigência de qualidade | Monitoramento |
| 11 | Exigência de qualidade | Planejamento Sistemático | Monitoramento |

Quadro 9: Características Votadas

Exigência de qualidade foi a característica mais votada, 11 dos 9 participantes votaram nessa características como essencial para o sucesso. A característica preocupação com questões financeiras foi a segunda mais votada, 6 dos 11 dos participantes, elegeram ela como uma característica essencial. As características Iniciativa, Planejamento sistemático e Monitoramento foram votadas cada uma por 4 participantes.

O próximo quadro mostra os dados tabulados:

| Característica | Total de Votos | Votos em % |
|--------------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Exigência de qualidade | 9 | 27,27% |
| Preocupação com questões financeiras | 6 | 18,18 |
| Iniciativa | 4 | 12,12% |
| Planejamento sistemático | 4 | 12,12% |
| Monitoramento | 4 | 12,12% |
| Buscar oportunidades | 2 | 6,06% |
| Persistência | 2 | 6,06% |
| Autoconfiança | 2 | 6,06% |

Quadro 10: Características Tabuladas

A característica mais votada foi exigência de qualidade, mencionada por 9 dos 11 entrevistados totalizando uma porcentagem de 81% dos participantes. A segunda característica mais mencionada foi preocupação com questões financeiras, citada por 6 entrevistados representando um total de 54% dos participantes. Empatado em terceiro lugar apareceram 3 características: iniciativa; monitoramento; e planejamento sistemático sendo votadas por 4 participantes cada uma, representando 36,36% dos participantes cada uma. As características buscar oportunidades, persistência e autoconfiança foram votadas por 2 participantes cada uma, representando um total de 18,18% dos participantes.

A questão 3 é uma questão aberta onde o pesquisador pergunta se as características indicadas na questão anterior foram essenciais para seu sucesso e também como elas ajudaram. Todos os entrevistados afirmaram na questão 3 que, ao menos, uma das características que eles votaram foi essencial para seu sucesso empresarial. A maioria dos entrevistados mencionou a importância da exigência de qualidade em seus negócios. Referente a esta característica, um dos empreendedores mencionou a importância para o crescimento de seus negócios, pois existem várias empresas que oferecem o mesmo produto ou serviço e a qualidade é de extrema importância para a fidelização dos clientes. Muitos reforçaram a importância do controle financeiro pois sem essa preocupação o

negócio pode perder seu foco e não ser mais lucrativo acabando fadado ao fracasso.

Um dos entrevistados relatou que a exigência de qualidade e o controle financeiro foram essenciais para o sucesso de seu negócio, foram os fatores chaves no seu caso. Ao comprar uma escola com cerca de 300 alunos, percebeu que a mesma não estava dando lucro. Em aproximadamente dois anos após a aquisição já tinha mais de 500 alunos e estava altamente rentável.

Quatro dos novos empreendedores relataram a grande importância de se ter iniciativa pois sem elas não teriam aberto seus negócios. Pois eles em sua maioria conseguiram enxergar a oportunidade mas sem iniciativa não teriam saído do papel.

Um dos entrevistados relatou que a persistência foi um dos fatores de ele ainda estar no mercado. Ao longo de sua jornada empresarial enfrentou vários problemas de crise, quase desistiu, se não fosse por sua persistência seu negócio não estaria como está hoje.

6. Discussão de dados

De acordo com o perfil obtido nos levantamentos observa-se que cada empreendedor apresentou um perfil diferente, cada empreendedor têm suas peculiaridades. Os empreendedores mais antigos apresentaram no levantamento do perfil características com uma ponderação altamente favorável para o empreendedorismo. Esses mesmos possuíam vários anos de mercado e um alto faturamento provando serem empreendedores de sucesso.

Um dos motivos para essas pessoas terem um perfil tão favorável ao empreendedorismo é que essas habilidades podem ser desenvolvidas por meio de experiências pessoais e profissionais (DORNELAS, 2001) e pelo tempo da jornada profissional deles, eles provavelmente passaram por muitas experiências que proporcionaram um crescimento pessoal e profissional.

Os novos empreendedores tiveram em média um perfil com um grau menor do que a média dos empreendedores antigos, mas mesmo assim seus perfis são bem favoráveis ao empreendedorismo, pois suas notas, 91,6% ficaram entre a graduação 15 e 21 que está entre o perfil empreendedor médio e o perfil superior. Apesar de menos tempo de vida profissional esses novos empreendedores tem um

perfil favorável. Esse fato pode ser justificado por dois motivos. O primeiro é que desemprego está em baixa, logo poucas pessoas estão se tornando empreendedores por necessidade, a maioria o faz por oportunidade(GEM, 2010). O segundo é porque os empreendedores estão entrando cada vez mais preparados academicamente como afirma o (GEM, 2010).

Como existem várias pesquisas de empreendedorismo em diferentes áreas da ciência, ainda existe muita dúvida sobre esse conceito mas os entrevistados em bem o tema. O assunto perfil empreendedor e suas características por outro lado era um assunto novo para a maioria dos entrevistados.

Analisando as duas últimas questões foi possível observar que várias características foram necessárias pra o sucesso dos empreendedores. Apesar de algumas das características serem evidenciadas em detrimento a outras, cada história foi diferente, cada uma teve cenários e protagonistas diferentes tornando impossível encontrar uma característica universal para todas as situações.

7. Conclusão

Analisando os dados apresentados o problema proposto e os objetivos específicos, conclui-se que o problema foi respondido. O empreendedor é uma pessoa essencial para a sociedade e a economia de forma que o desenvolvimento econômico está diretamente ligado ao empreendedorismo de sua região. Sendo assim ele deve ser incentivado e principalmente preparado para enfrentar todas as dificuldades da vida empresarial.

As características do perfil empreendedor podem ser fatores cruciais para o fracasso ou sucesso de um empreendimento. Foi observado que não existe uma característica universal para o sucesso e sim um conjunto de todas características. Cada uma pode ser necessária e essencial para diferentes momentos.

O perfil dos entrevistados, tanto dos antigos como dos novos empreendedores, obtiveram resultados, em sua maioria na faixa do perfil empreendedor médio superior. Mostrando que os entrevistados estão em um nível favorável ao empreendedorismo, segundo a pesquisa do Sebrae (2006).

Como sugestão fica a realização do levantamento do perfil empreendedor com um número maior de entrevistados de modo que possibilite a mensuração de dados mais expressivos. Dessa forma recomenda-se uma abrangência em outros

estados nos próximos estudos de forma que possibilite e evidencie dos resultados em outras localidades.

REFERÊNCIAS

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2004.

CRESPINO, Sílvia Guedes. **Brasil tem 19 milionários por dia**. 19 de novembro de 2011. Disponível em:

<<http://blogs.estadao.com.br/radar-economico/2011/11/29/brasil-tem-19-novos-milionario-por-dia-diz-estudo/>> Acesso em: 12 de setembro, 2012 17:32

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo. Cultura Editora e Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro. Editora Campos, 2001.

DRUCKER, Peter F.. **Administração: Responsabilidades, Tarefas e Práticas**. São Paulo. Livraria Pioneira Editora, 1975.

EMPRETEC. **As dez características do empreendedor**. 05 de maio de 2010.

Disponível em: <<http://empretec.sebrae.com.br/tag/caracteristicas-empreendedoras/page/2/>> 26 de setembro, 2012 16:21

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil, Relatório executivo**. Brasil, 2010.

GIL, Antônio CARLOS. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo. Editora Atlas S.A., 2002.

HISRICH, Robert D. e PETERS, Michael P. **Empreendedorismo 5ª edição**. Porto Alegre. Bookman, 2004.

OLIVON, Beatriz. **Número de milionários cresce no Brasil e chega a 165 mil**. 20 de junho de 2012. Disponível em:

<<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/numero-de-milionarios-cresce-no-brasil-e-chega-a-165-mil>> Acesso em: 12 de setembro, 2012 18:08

REUTERS. **Taxa de desemprego cai 5,8% em maio.** 21 de junho de 2012. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/reuters/2012/06/21/taxa-de-desemprego-no-brasil-cai-a-58-em-maio.jhtm>> de setembro, 2012 18:22

SEBRAE. **Taxa de sobrevivência de micro e pequenas empresa Brasil.** Outubro 2011. Disponível em: <<http://files.provisorio.ws/empredi/1281126849349546/13191254361404223Taxa>> 11 setembro 2012 15:18

SEBRAE. **Levantamento de perfil empreendedor.** Novembro 2006. Manual do Aluno

SOUZA, Rosângela. **Selic deve terminar em 2012 em 7,25%.** Outubro de 2012. Disponível em: <http://www.ultimoinstante.com.br/pt/noticias_20121022/economia_poupanca_juros/141264/Selic-deve-terminar-2012-em-725-mant%C3%A9m-Focus.htm#axzz2BkunyUgE> 13 setembro 2012 14:28

TAMURA, Kimiko de Freytas. **Qual país vai puxar a recuperação da economia global?**, 17 de Julho. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/07/120717_economia_global_1k.shtml> Acesso em: 12 de setembro, 2012 17:06