



INSTITUTO DE ENSINO SUPERIOR “PRESIDENTE TANCREDO DE ALMEIDA
NEVES”

JULIANA CRISTINA CARVALHO LIMA

**EMPREENDEDORISMO: INTELIGÊNCIA FINANCEIRA E PONTOS EM COMUM
EM CASOS DE SUCESSO.**

SÃO JOÃO DEL - REI

2013

JULIANA CRISTINA CARVALHO LIMA

**EMPREENDEDORISMO: INTELIGÊNCIA FINANCEIRA E PONTOS EM COMUM
EM CASOS DE SUCESSO.**

Monografia apresentada ao curso de Administração do Instituto de Ensino Superior “Presidente Tancredo de Almeida Neves” – IPTAN – como requisito parcial à obtenção do Título de Bacharel em Administração, sob a orientação do Prof. Msc. Ademir José de Abreu

SÃO JOÃO DEL - REI

2013

JULIANA CRISTINA CARVALHO LIMA

**EMPREENDEDORISMO: INTELIGÊNCIA FINANCEIRA E PONTOS EM COMUM
EM CASOS DE SUCESSO.**

Monografia apresentada curso de
Administração do Instituto de Ensino Superior
“Presidente Tancredo de Almeida Neves” –
IPTAN – como requisito parcial à obtenção do
Título de Bacharel em Administração.

COMISSÃO EXAMINADORA

Orientador: Prof. Msc. Ademir José de Abreu

Prof. Msc. Leonardo Henrique de Almeida e Silva

Profª Esp. Romana Toussaint de Paula

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por direcionar meus passos, por me fazer sentir sua presença, principalmente diante dos desafios.

Agradeço a pessoa mais importante da minha vida, meu filho Henrique, razão de tudo, obrigada meu amor por seu sorriso que sempre me deu fôlego necessário para começar bem o dia.

Ao meu marido Daniel, pela paciência, amor e dedicação, por cada dia que se dedicou a cuidar do nosso filho enquanto eu estudava.

Agradeço a minha família, em especial aos meus pais Zoé e Joaquim, que sempre me deram todo apoio necessário.

Ao professor Ademir José de Abreu, pela orientação, inspiração e por acreditar no meu trabalho.

Aos professores do curso de Administração que foram tão importantes na minha vida acadêmica.

Aos amigos e colegas, em especial, Gilcéia, Larissa e Rafaela, pelos bons momentos que compartilhamos.

A Deus, pela presença em minha vida, ao meu filho por me ensinar um novo jeito de viver, ao meu marido por seu amor e dedicação, aos meus pais por todo apoio.

RESUMO

Este trabalho busca entender a essência do espírito empreendedor, dessa forma foram avaliados os diferentes perfis empreendedores, entre eles os refugiados, que pelos mais diversos motivos foram impulsionados a entrar no mundo dos negócios. Também foi abordada a importância da empresa para a economia local e assim apresenta quem são essas pessoas por trás da gestão dessas empresas que aquecem a economia e a ao mesmo tempo gera oportunidades. Também são apresentadas personalidades influentes e contemporâneas, com intuito de colaborar com o entendimento ao tema, por meio de exemplos práticos de empreendedorismo. Dessa forma foi feito um estudo através da pesquisa da Endeavor (2013) sobre empreendedores brasileiros, em um segundo momento foi realizada uma pesquisa com empreendedores e pessoas do ramo. Sendo assim foi realizado um paralelo entre as duas pesquisas em busca de pontos de interseção. A metodologia utilizada neste estudo é de natureza qualitativa e quantitativa. Portanto este estudo conclui que o trabalho do empreendedor envolve dedicação, paciência e liderança interpessoal, sendo que fica confirmado a importância da base na educação financeira e integração com as finanças da empresa, sendo que esses são fatores relevantes e em comum em casos de sucesso.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Educação financeira;

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	09
1 CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO	Error! Bookmark not defined. 1
1.1 Conceitos	121
1.2 Perfil empreendedor	12
1.3 O que leva a empreender	Error! Bookmark not defined.
2 CASOS DE SUCESSO	Error! Bookmark not defined.
2.2 Bill Gates e Steve Jobs – Uma análise sobre o filme: Piratas do Vale do Silício	21
2.3 Casos de Sucesso.....	22
2.4 Inteligência financeira de acordo com o livro: Pai Rico, Pai Pobre.....	24
3 ESTUDO DE CASO SOBRE O PERFIL EMPREENDEDOR	27
3.1 Metodologia	27
3.2 Empreendedores Brasileiros: Perfis e Percepções – Endeavor 2013	27
3.3 Dados e análises da pesquisa realizada	Error! Bookmark not defined.
3.3.1 Dados pessoais	32
3.3.2 Perfil empreendedor	38
3.3.3 Autoanálise.....	40
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	52
REFERÊNCIAS	53

ÍNDICE DE ILUSTRAÇÕES E FIGURAS

Figura 1: Três visões sobre a expansão.....	13
Figura 2: Ativo e pasivo.....	26
Figura 3: Renda: Empreendedor formal X Informal	Error! Bookmark not defined.
Figura 4: Oportunidade X Necessidade.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 5 : Percepção do empreendedorismo no Brasil	30
Figura 6: Faixa de idade dos respondentes	29
Figura 7: Participação na pesquisa sobre perfil empreendedor por sexo	33
Figura 8: Influência da família para o perfil empreendedor... ..	34
Figura 9: Qual a influência entre ter ou não ter filhos para a ótica do empreendedorismo	34
Figura 10: Nível de escolaridade.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 11: Outro idioma.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 12: Média de salário	Error! Bookmark not defined.
Figura 13: Perfis empreendedores	Error! Bookmark not defined.
Figura 14: Oportunidade X Necessidade.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 15: Disposição para correr riscos	40
Figura 16: Você se considera proativo?	41
Figura 17: Tem o costume de planejar e estabelecer metas	Error! Bookmark not defined.
Figura 18: Quesito organização e administração de tempo	Error! Bookmark not defined.
Figura 19: Cautela na tomada de decisões	Error! Bookmark not defined.
Figura 20: Preocupação com os funcionários	Error! Bookmark not defined.
Figura 21: Liderança	Error! Bookmark not defined.
Figura 22: Lazer	Error! Bookmark not defined.
Figura 23: Como são feitas as retiradas mensais	Error! Bookmark not defined.
Figura 24: Quantas vezes já empreenderam	49
Figura 25: Acompanhamento do controle financeiro	50
Figura 26: Aperfeiçoamento e atualização dos conhecimentos	51

INTRODUÇÃO

Os empreendedores de sucesso tem algo surpreendente em comum, nos seus atos, formas de liderar e prosperar sejam formais ou informais todos têm em comum garra e vontade de vencer, por isso se faz importante o estudo desse tema, para entender melhor o comportamento desses heróis do cotidiano.

Então, surge a seguinte questão: O que se passa na mente de empreendedores de sucesso? O que eles têm em comum? É sabido que há certo mistério que desperta curiosidade quando se trata dos bastidores da rotina de trabalho dessas pessoas, homens ou mulheres. Assim, buscar uma maneira de

sistematizar suas maneiras de pensar e como tratam a questão financeira, no caso particular, apresenta-se como um tema relevante para tal sistematização.

É notório que o sucesso seja ele qual área for não vem por ações acidentais e, sim, por muito trabalho e planejamento. A motivação como elemento intrínseco é a mola propulsora para que essas pessoas consigam cumprir todas as exigências que as mesmas se impõem. E, o interessante é que leve ou proporcione pessoas comuns ao êxito. A situação contemporânea apresenta um mercado incerto e turbulento no qual os empreendedores buscam cada vez mais se superar diante dos desafios e da concorrência ávida.

Sendo assim, tem-se como objetivo geral: Estudar as principais características de empreendedores de sucesso e os fatores relevantes para alcançar essa condição, bem como entender as definições de cada perfil apresentado, exemplificando por meio de personalidades da atualidade o empreendedorismo em suas mais variadas facetas fazendo uma previa preparação para a pesquisa a ser realizada. Elaborar um estudo por meio de investigação e confrontar as informações com a pesquisa realizada pela Endeavor no ano de 2013.

A realização deste trabalho implicará em três etapas, com metodologias diferentes: A primeira etapa se dará por meio de pesquisa bibliográfica (livros, revistas, sites e jornais); a segunda etapa trata-se de analisar casos de sucesso e perfis empreendedores, também fazendo menção a obras como: Pai Rico, Pai pobre entre outros; a terceira e última etapa será feita uma pesquisa qualitativa e quantitativa, de caráter descritivo cujo propósito é refinar conhecimentos relativos ao trabalho, também será feita um paralelo entre a investigação realizada no trabalho e a pesquisa da Endeavor com intuito de tecer considerações comparativas. Dessa forma a organização dos capítulos será organizada na seguinte sequência.

No primeiro capítulo serão abordados assuntos introdutórios ao tema, conceitos de empreendedorismo, origem do termo empreendedor, surgimento do tema no Brasil, as três visões sobre empreendedorismo segundo Chiavenato (2007, p.5). Também serão tratados os seis perfis dos empreendedores segundo Ferrari e Gomes (2011, p.60), também motivos que levam a empreender e empreendedorismo no desenvolvimento econômico.

A segunda etapa trata de analisar casos práticos de sucesso, entre eles Bill Gates e Steve Jobs também serão feita menção a algumas obras como: Pai Rico, Pai Pobre, com o intuito de observar características importantes em comum aos empreendedores e a importância da educação financeira.

O terceiro capítulo será o momento de realizar uma pesquisa qualitativa e quantitativa, de caráter descritivo cujo propósito é refinar conhecimentos relativos ao trabalho, também será feita um paralelo entre a investigação realizada no trabalho e a pesquisa da Endeavor com intuito de tecer considerações comparativas.

1 CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

1.1 Conceitos

O empreendedorismo é uma maneira de planejar e agir diante de uma ideia inicial que vai ganhando força aos poucos e é alimentado pelo sonho de um empreendedor, sendo esse o responsável por fazer acontecer. Empreendedor de acordo com Chiavenato (2007, p.3):

Ele não é somente um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam. O termo empreendedor — do francês *entrepreneur* — significa aquele que assume riscos e começa algo novo. O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades inovando continuamente.

O termo empreendedor como citado anteriormente tem origem francesa e os indícios vêm do século XVII, Richard Cantillon economista da época foi quem diferenciou o empreendedor do capitalista. Mais a frente os empreendedores seriam confundidos com administradores, porém o que ocorre é que nem todo administrador é um empreendedor, isso porque é possível administrar uma empresa sem nunca ter sido empreendedor.

No Brasil o termo surgiu por volta dos anos 90, através dos cursos de Administração e por causa de um aquecimento da economia na época, devido à entrada e comercialização de produtos importados no Brasil. Isso fez com que aumentasse a competitividade, algumas empresas não suportaram a pressão e fecharam as portas, com isso muitas pessoas ficaram desempregadas e nesse clima geral de incertezas as pessoas começaram a buscar alternativas, inovando cada vez mais, o cenário começou a mudar e os ex-funcionários passaram a ser donos do próprio negócio, dessa maneira é possível observar que as dificuldades tornam o ser humano mais criativo. Diante do medo de ficar sem moradia, de não conseguir

sustentar a família, muitos trabalhadores deixaram despertar seu lado empreendedor.

De modo geral as pessoas buscam segurança, conforto, estabilidade e status, sendo assim muitas delas buscam ter o próprio negócio a fim de se realizarem, mas em certos casos ocorrem equívocos, porque na busca por realização muita gente se perde em seus objetivos e habilidades, ou seja, não é realmente empreendedor, o que também não impede que o negócio prospere, mas de certo modo a combinação desejo e espírito empreendedor traz maior possibilidade de sucesso. De acordo com a pesquisa: Empreendedores Brasileiros – Perfis e Percepções (Endeavor, 2013):

É notável a aspiração do brasileiro pelo empreendedorismo: 76% preferiria ter um negócio próprio a ser empregado ou funcionário de terceiros. É a segunda maior taxa do mundo, somente atrás da Turquia (Eurobarometer, 2012). E mais, empreender é considerado um meio de alcançar mais prazer, autonomia e realização. Quase 90% dos brasileiros acredita que “empreendedores são geradores de empregos” e praticamente todos concordam que “ter um negócio próprio é assumir responsabilidades” e “colocar a mão na massa”. No entanto, é justamente isso que falta: mão na massa.

O termo empreender tem conotações um pouco diferentes em outras ciências como, por exemplo, no ramo da Economia, que diz que o empreendedor não tem muita influência sobre seu próprio negócio porque o mercado é quem manda os empreendedores não tem muito controle sobre essas oscilações. Nessa visão o empresário vive contornando os riscos e “flutuando” junto ao mercado e quando consegue sair dessa situação ele é recompensado financeiramente, ainda segundo Camargo, Cunha e Bulgacov apud Casson, e Moschandreas (2008, p.112), o lucro é a recompensa que o empresário recebe por tomar decisões em condições de risco.

Para os psicólogos o empreendedor age pelo desejo de realização, por influência do meio em que vive e para satisfazer necessidades fisiológicas que são transferidas a mente, em uma vontade de agir para satisfazer essas necessidades o que vem a ser a partir desse modo uma visão organicista. Segundo Chiavenato (2007, p.5) a gênese do pensamento do empreendedorismo, registra três visões sobre a expansão do fenômeno, dessa forma segue:

Figura 1: Três visões sobre a expansão

A visão dos economistas	Existe concordância entre os pesquisadores do Empreendedorismo de que os pioneiros no assunto teriam sido os autores Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (1803;1815;1816). Para Cantillon, o empreendedor (<i>entrepreneur</i>) era aquele que adquiria a matéria-prima por um determinado preço e a revendia a um preço incerto. Ele entendia que, se o empreendedor obtivesse lucro além do esperado, isso ocorreria porque ele teria inovado (Filion, 1999). Desde o século XVIII, o autor já associava o empreendedor ao risco, à inovação e ao lucro, ou seja, ele era visto como pessoa que busca aproveitar novas oportunidades, vislumbrando o lucro e exercendo suas ações diante de certos riscos. Diversos economistas, mais tarde, associaram, de um modo mais contundente, o empreendedorismo à inovação e procuraram esclarecer a influência do empreendedorismo sobre o desenvolvimento econômico.
A visão dos behavioristas	Na década de 1950, os americanos observaram o crescimento do império soviético, o que incentivou David C. McClelland a buscar explicações a respeito da ascensão e declínio das civilizações. Os behavioristas (comportamentalistas) foram, assim, incentivados a traçar um perfil da personalidade do empreendedor (Filion, 1999). O trabalho desenvolvido por McClelland (1971) focalizava os gerentes de grandes empresas, mas não interligava claramente a necessidade de auto-realização com a decisão de iniciar um empreendimento e o sucesso desta possível ligação (Filion, 1999).
A escola dos traços de personalidade	Ainda que a pesquisa não tenha sido capaz de delimitar o conjunto de empreendedores e atribuir-lhe características certas, tem propiciado uma série de linhas mestras para futuros empreendedores, auxiliando-os na busca por aperfeiçoar aspectos específicos para obterem sucesso (Filion, 1991a). Dado o sucesso limitado e as dificuldades metodológicas inerentes à abordagem dos traços, uma orientação comportamental ou de processos tem recebido recentemente grande atenção.

Fonte: Filion (1999). In: PAIVA Jr. Fernando Gomes de; CORDEIRO, Adriana Tenório. *Empreendedorismo e o espírito empreendedor: uma análise da evolução dos estudos na produção acadêmica brasileira*. Salvador: Anais de Enanpad, 2002.

Fonte: Chiavenato (2007, p.5)

1.2 Perfil Empreendedor

O empreendedor tem como característica um olhar subversivo, capaz de enxergar além e se arriscar para conseguir alcançar seus objetivos, é tomado de um ânimo inabalável, capaz de enfrentar qualquer obstáculo, também é tomado de pura energia e coragem, ingredientes que somados ao conhecimento podem traçar um perfil empreendedor, mas é possível ir além e afunilar ainda mais essas

características segundo Ferrari e Gomes (2011, p.60), existem seis perfis de empreendedores:

- O Inovador: É o que considera o aprendizado importante pensa em longo prazo e buscam novas ideias a fim de melhorar a vida das pessoas.
- O Sonhador: Busca criar marcas fortes que às vezes se misturam com a própria identidade, pensa em deixar algo de bom para a sociedade.
- O Pragmático: É organizado e busca ter uma visão holística do mercado.
- O Serial: Se envolve em negócios múltiplos e às vezes de curto prazo, prefere desafios a uma rotina dentro de uma empresa.
- O Perseverante: Está pronto para enfrentar desafios, tem energia e fôlego para viver situações de estresse, não se intimida diante dos fracassos e segue em frente.
- O Expansionista: Nunca está satisfeito, tem sempre necessidade de expandir o negocio e é muito comunicativo.

Segundo Chiavenato (2007 p.8), existem três características básicas que identificam o espírito empreendedor, a saber: Necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança. Tratando esses três aspectos é possível dizer que a necessidade de realização é a expressão de um desejo, geralmente se trata pessoas ambiciosas que muitas vezes revelam sua personalidade até mesmo na infância, são inquietas e gostam de tomar iniciativa e liderar.

Quanto à disposição para assumir riscos é possível dizer que esse tipo de empreendedor prefere arriscar a ter o próprio negocio, perder o emprego ter que fazer o próprio salário e até mesmo vir a ter problemas com a família do que viver em um cenário monótono, onde ele não tem controle sobre as ações, nessa característica o empreendedor se mostra ousado.

Quanto à autoconfiança são pessoas que tem capacidade de resolver problemas, superar obstáculos e são em geral pessoas com visão de mercado, arriscam, mas sabem o terreno que estão pisando.

1.3 O que leva a empreender

As pessoas empreendem por diversas razões, por querer trabalhar sem patrão, sem rotina fazer o próprio horário de trabalho, empreendem por dificuldades financeiras, por um sonho, por dinheiro ou por dificuldades para encontrar um trabalho.

De forma mais detalhada existe o empreendedor por necessidade e por oportunidade. O empreendedor por oportunidade é aquele que em geral já fez um estudo do mercado e entende os riscos. O empreendedor por necessidade é aquele que não teve muita escolha, diante de uma adversidade ele busca uma saída para continuar sobrevivendo. O professor Bazamat chama esse tipo de empreendedor de “virador”.

Existem vários motivos que levam a empreender um deles é a tentativa de melhorar de vida sair de uma situação desagradável como, por exemplo, os empreendedores refugiados, que são pessoas que por alguma razão tiveram que abandonar a vida que levavam para começar do zero, de acordo com Chiavenato apud Knight (2007 p.10)... Existem vários tipos de refugiados, Chiavenato menciona os seguintes tipos de refugiado: Estrangeiros, corporativos, refugiado dos pais, do lar, feministas, sociais e educacionais.

A respeito dos casos citados anteriormente, há casos reais como, por exemplo:

- Refugiado Estrangeiro

Brigitte Bacha é dona do Studio Brigitte Bacha em Belo Horizonte/MG, ela e a família fugiram da guerra do Líbano, em 1980 e vieram para o Brasil. Com 15 anos se matriculou em uma aula de dança do ventre. Com dois meses se tornou professora e mais tarde abriu sua própria academia de dança.

- Refugiado Corporativo

Jorge Silva trabalhava em uma multinacional, em 1992 durante uma crise econômica do governo ele foi demitido devido a um corte na empresa, depois de

quase 30 anos de carreira trabalhando em multinacionais, Jorge não sabia direito o que fazer. Após algumas tentativas sem sucesso a esposa dele teve a ideia de fazer bombons recheados com frutos típicos da Amazônia. O negócio deu certo e hoje eles são donos da “Bombons Finos da Amazônia”

- Refugiado dos Pais

Sérgio Arno, filho da tradicional família fundadora da empresa Arno, preferiu deixar os negócios da família e ir para Itália estudar gastronomia. Hoje ele é dono de uma rede de restaurantes além de ter se tornado um renomado chef de cozinha.

- Refugiada Feminista

Saroji é uma indiana que nasceu em uma região pobre da Índia, obrigada a casar aos 12 anos de idade, foi maltratada pela família do marido e sofreu vários abusos. Saroji conseguiu se livrar do casamento, voltou pra casa e foi vista como fracassada pelos vizinhos. Com tantas dificuldades ela tentou suicídio, mas foi salva pela tia. Depois de um tempo foi trabalhar e ganhava um dólar por mês costurando, até que sua irmã ficou doente e precisava de um tratamento médico, vendo que o dinheiro era insuficiente resolveu que iria mudar sua vida, conseguiu um empréstimo, abriu uma empresa no setor de moveis, onde trabalhava 16 horas diárias, conquistou respeito e foi chamada para assumir o comando de uma empresa de metais que estava muito endividada, Saroji reestruturou a empresa que hoje é uma multimilionária da Índia.

- Refugiada do Lar

Lauria Pinheiro começou fabricando sabonetes usando matéria prima da floresta Amazônica e buscando fórmulas para os produtos na internet, Lauria é casada com Daniel Fernandes, na época a ideia surgiu com o intuito de complementar a renda do casal e ajudar pagar a faculdade de publicidade que ela estava cursando. Ela conta que no inicio quase desistiu, porque não vendia quase nada, mas depois de algumas mudanças como, por exemplo, os rótulos dos produtos, tudo começou a melhorar e as vendas só aumentaram, hoje a empresa

produz 12 mil sabonetes por mês entre vários outros produtos que foram criados com o tempo.

- Refugiado Social

Edivan Costa morava em uma favela quando criança, os pais eram um metalúrgico e uma empregada doméstica, ele conta que entre tantas dificuldades que passou também teve que aprender a conviver com o preconceito racial. Edivan começou a vida como Office-boy, depois devido ao talento no futebol atuou por um tempo no time de juniores do Palmeiras, mas devido a problemas de saúde na família teve que abandonar o time e voltou a ser Office-boy. Mais tarde devido aos conhecimentos que adquiriu como Office-boy resolveu abrir a Serviços Especializados em Despachos Imobiliários (Sedi), no início tinha poucos clientes, até conhecer o proprietário de uma rede de supermercados. Das 64 lojas metade não tinha alvará, Edivan regularizou tudo em 30 dias. Depois disso a empresa cresceu muito, hoje a Sedi tem 43 clientes de grande porte.

- Refugiado Educacional

Bill Gates, filho de um advogado e uma professora universitária, conseguiu ingressar na aclamada Universidade Harvard, mas pouco depois abandonou os estudos para se dedicar a Microsoft, hoje a mais importante empresa de software do mundo.

2 CASOS DE SUCESSO

2.1 Construção de um Império

Por meio desse capítulo será feita uma análise a alguns casos de sucesso, mas primeiro é preciso compreender por onde esses empreendedores de sucesso começam de onde vêm a inspiração, as pessoas às vezes vêm um negócio como uma maneira fácil de ganhar a vida porque tem a ilusão de parecer simples vendo outras pessoas trabalhando e dominando, fazendo a empresa prosperar, segundo Cerbasi (2008, p.27):

Parece fácil comer os frutos, mas é porque não observamos o sacrifício do plantio. Se você pensar em montar uma empresa e entendê-la como um investimento que precisará de um período de maturação, estará no caminho certo. Se tiver planos de montar uma empresa porque está precisando tirar dinheiro de algum lugar para se manter, é bem provável que seu negócio não contará com o fôlego necessário para crescer, e que, por isso, minguará à sombra do sucesso de outros empreendedores. Pensando assim, seu negócio será apenas um meio trabalhoso de perder seu dinheiro.

Dessa forma é preciso antes de tudo ter consciência da realidade e entender que para o negócio prosperar será preciso muita dedicação, principalmente nos primeiros anos, ainda segundo Cerbassi (2008, p.27):

Quem o vê como um investimento, percebe que não se deve retirar lucros ou dividendos de uma pequena empresa nos primeiros meses, pois esse pequeno negócio precisa contar com toda a capacidade de reinvestimento possível. Em vez de utilizar o caixa que sobra dos poucos negócios iniciais, o bom investidor investe seus ganhos em marketing, treinamento, melhoria do atendimento e automação de seus processos.

Contudo, um bom planejamento financeiro contendo previsões de custos e tempo de retorno do capital investido também se faz importante para evitar frustrações. O início de um empreendimento se torna um momento delicado, porque o trabalho é árduo e os obstáculos são muitos.

Além disso, os empreendedores são pessoas com algo especial como uma grande determinação e coragem, não esperam que as coisas aconteçam, eles vão atrás de seus objetivos, pra isso são estabelecidas metas. Tudo começa partindo do sonho, a partir desse ponto o empreendedor começa a trabalhar de maneira constante buscando conhecimento e condições para colocar as ideias em prática, sua ideia inicial passa a fazer parte da rotina, os empreendedores são pessoas cheias de energia e por isso não se cansam e buscam soluções o tempo todo.

De modo geral os empreendedores passaram por grandes dificuldades antes de atingir o sucesso, em alguns casos começaram através de um negócio informal e aos poucos foram conquistando espaço, a exemplo da ex-faxineira Heloisa Helena de Assis, (segundo o Estadão PME), a ex-faxineira conhecida como Zica Assis, teve a ideia do negocio a partir de uma necessidade pessoal, como tinha cabelos crespos começou a fazer testes com misturas de produtos no próprio cabelo, depois de várias tentativas chegou a uma formula eficaz e com pouco investimento abriu um salão, hoje ela tem 1,7 mil funcionários e tem previsão de abrir mais cinco lojas.

Dessa forma Zica retrata bem o perfil do empreendedor e mostra como empreender está relacionado a determinação, do ponto de vista lógico seria pouco provável uma pessoa imaginar que fazendo misturas de cremes em casa poderia um dia chegar a produzir produtos de beleza como foi o caso de Zica, principalmente tendo a visão de que os produtos de beleza são desenvolvidos em laboratórios com alta tecnologia, mais uma vez é possível observar que inovação também é uma característica para ter sucesso.

As pessoas bem sucedidas tem algo em comum e são combinações de várias características que alavancam o espírito empreendedor, Para Covey (1989, p. 2) “Vencer é um hábito. Assim como fracassar.”.

Ainda segundo o autor, depois de um longo período de experiências ele observou que pessoas felizes e bem sucedidas têm sete hábitos em comum:

- São proativas, ou seja, estão dispostas a assumir riscos e correr atrás das oportunidades.

- Liderança pessoal, que são a organização de metas, ter propósitos e definir valores.
- Administração pessoal, que nada mais é que organizar as tarefas e o tempo a elas dispensado.
- Liderança interpessoal, onde nas relações os dois lados sempre ganham.
- Comunicação empática, saber ouvir e prestar atenção no que está sendo dito.
- Cooperação criativa, ou seja, trabalho em equipe, unir forças para alcançar objetivos.
- Autorrenovação equilibrada é saber cuidar de si próprio, mantendo corpo e mente em equilíbrio.

Pensando em construir um império pessoas focadas em seus objetivos travam várias batalhas e estão diariamente diante de problemas a resolver, dessa forma são exemplos de superação e o mais importante é que nessas adversidades se destaca o fruto dessa pesquisa que é exatamente entender o que se passa na mente do empreendedor de sucesso, que talvez em momentos de dificuldade nem imagine que um dia será bem sucedido e nem assim desiste do sonhos.

A seguir serão apresentados alguns casos a exemplo de superação:

Luiz Seabra, fundou a Natura, começou com muitas dificuldades, tinha apenas um fusca e poucos vendedores, hoje é uma das maiores empresas de cosméticos do país, e desde 2004 abriu capital na Bolsa de Valores.

Alexandre Costa da “Cacau Show”, começou ajudando a mãe, vendendo chocolates que revendia de um fornecedor, até que um dia o fornecedor não entregou os produtos e a mãe decepcionada desistiu do negocio, mais tarde Alexandre insiste outra vez no negocio e hoje tem franquias por todo país.

Attilio Fontana da Sadia, que veio de família pobre, vendia biscoitos na rua quando ainda era criança, mais tarde entrou de sócio em um armazém e depois pegou um frigorifico a beira da falência e em pouco tempo esse armazém seria a Sadia.

Kalpna Saroj da Kamani Tubes, indiana hoje uma mulher milionária, passou por vários obstáculos, casou-se aos 12 anos, tentou suicídio, sofreu discriminação, trabalhou como costureira ganhando quase nada.

2.2 Bill Gates e Steve Jobs – Uma análise sobre o filme Piratas do Vale do Silício

O filme “Piratas do Vale do Silício” conta a história de Bill Gates e Steve Jobs, jovens com espírito empreendedor, de um lado Bill Gates que vivia em uma república, mas que diferente da maioria dos seus amigos daquela época ele se mostrava obstinado pelos estudos e tinha como objetivo ser bem sucedido do outro Steve Jobs rapaz comunicativo e que em uma garagem se prepara para revolucionar a era da informática com o seu primeiro computador e desde então a Apple só evoluía. Percebe-se que ambos tinham características parecidas, eram determinados e tinham paixão pelo que faziam, tinham desde o início um conjunto de talentos e habilidades empreendedoras.

Bill Gates no princípio de sua história viu em uma revista o lançamento do primeiro computador pessoal o Altair 8800 e percebeu que esta seria uma grande oportunidade, já que o computador precisava de um sistema, ele então procurou o criador do Altair e ofereceram seus serviços, a proposta foi aceita e ele desenvolve junto com seu amigo Paul Allen o programa que seria a base para formar o império da Microsoft. Nesse ponto é interessante assinalar que Bill Gates visualizou uma oportunidade de negócios. De acordo com o SEBRAE, “empreender é identificar oportunidades e desenvolver meios de aproveitá-las, assumindo riscos e desafios.”.

Mais a frente à história de Bill Gates e Steve Jobs se encontram, Gates sentia que não era suficientemente notado, foi quando teve a ideia de procurar a IBM que havia acabado de lançar um computador para competir com o da Apple de Steve Jobs, mas que não tinha um programa eficaz e Bill Gates oferece um programa (sem realmente ter) a IBM e novamente obtêm sucesso em seu plano,

Mesmo com muitas critica a Bill Gates, o que não se pode negar é que ele foi extremamente competente e capaz de mudar a história da informática, sendo assim Gates é sem dúvida um grande empreendedor.

Depois de permanecer um tempo trabalhando para IBM, Bill Gates procura Steve Jobs e se propõe a trabalhar para ele e é nesse momento que as histórias da Apple e da Microsoft se unem, Bill Gates consegue enganar o esperto Steve Jobs fazendo as pessoas ficar cada vez mais dependente do Windows um programa que

era cópia do programa que ele estava desenvolvendo para Steve Jobs. Por fim Bill Gates depois de ter seu plano descoberto se demite da Apple e cada um segue o seu caminho, até que mais tarde Steve Jobs convida Bill Gates a fazer parceria e o trata como o grande irmão. Nos dias atuais Bill Gates se aposentou e não está mais a frente da Microsoft, Steve Jobs faleceu em cinco de outubro de 2011.

2.3 Casos de Sucesso

A palavra sucesso vem do Latim “*successus*”, que significa avanço, seguimento, resultado propício. No mundo dos negócios o sucesso é exatamente isso, um ponto em comum que por meio de metas e estratégias estão focados os esforços para atingir esse objetivo, alcançando assim o sucesso.

Prosseguindo, a definição de empreendedor de sucesso seria o indivíduo que seja de família rica ou não, tem um ideal e que busca uma realização pessoal seja financeira ou apenas pela satisfação de conseguir administrar o próprio negócio, batalha, inova e que através de do conhecimento, determinação consegue enxergar oportunidades, tem olhar subversivo, está sempre à frente e assim consegue ter uma empresa que dê lucros e que tenha a admiração das pessoas. De acordo com Neto (2008, p. 107):

[...] o mercado recompensa o mérito, a capacidade, a coragem de correr riscos, a sorte e o sucesso dos indivíduos empreendedores por meio de, além do reconhecimento público, remunerações, lucros, ganhos de capital e dividendo. Para uns mais, para outros menos. Os “prêmios” diferem porque o desempenho difere.

Portanto, o sucesso pode também está relacionado a méritos, a capacidade de assumir riscos e as consequências que as decisões podem trazer. Quanto mais se dedica tempo a aperfeiçoar técnicas e a manejar o empreendimento maior serão as chances de o negócio prosperar.

No entanto é preciso saber administrar o tempo e se organizar para ter qualidade de vida, pois só assim se tem o equilíbrio necessário para estar com a mente livre e trabalhar para o desenvolvimento da empresa. Segundo Covey (1989, p. 88):

Um dos maiores problemas que surgem quando as pessoas lutam para se tornar mais eficazes na vida é o fato de não pensar de modo suficientemente abrangente. Elas perdem o senso de proporção, o equilíbrio, a ecologia necessária para uma vida eficaz. Elas podem ser consumidas pelo trabalho e negligenciar a saúde do corpo. Em nome do sucesso profissional, elas podem deixar de lado os relacionamentos mais preciosos de suas vidas.

Prosseguindo, diante do aspecto sobre a definição de empreendedor de sucesso, serão apresentadas pessoas bem sucedidas com perfis diferentes, mas que tem em comum o sucesso.

Robinson Shiba, dono da China in Box com mais de 150 lojas no país, Shiba tem origem de uma família de classe média, o pai era dentista e também administrava uma loja de materiais de construção. Robinson foi para os Estados Unidos passar férias, e percebeu que lá haviam lojas de comida chinesa, resolvendo então trazer a ideia para o Brasil. O conselho de Shiba apud (Dornelas, estudo de caso):

O lado positivo de um bom empreendedor é ter a vantagem de perceber com maior facilidade um nicho de mercado em algo simples e inovador. O lado negativo é o medo que um empreendedor tem de perder tudo o que investiu em algo que venha a dar errado.

Maura Lima, especialista em sobancelhas, atualmente com franquias por todo o país, Maura veio de família humilde, desde pequena gostava de cuidar das pessoas, se especializou em sobancelhas, abriu um salão e criou um estilo de linha de produção fordista, onde atendia várias clientes por dia. Maura Lima é cheia de energia, e muito determinada.

Ralph Lauren, origem de família humilde, morava em um bairro pobre nos Estados Unidos, foi discriminado na escola por causa do antigo sobrenome, que soava como palavrão, quando adulto, se tornou vendedor de gravatas, mais tarde estava vendendo sua própria linha de gravatas e mais tarde passou a fabricar roupas masculinas, hoje ele é bilionário. Lauren mudou a própria sorte.

Marco Franzato trabalhava como boia fria e não tinha tempo para se dedicar aos estudos, conclui apenas o ensino fundamental, depois foi para Cianorte procurar emprego, trabalhou em um escritório de contabilidade e mais tarde montou uma confecção de roupas. Nos dias atuais Franzato é dono da marca Morena Rosa.

Luiza Helena Trajano começou trabalhando na loja dos tios, foi aprimorando os sistemas da loja e aumentando as vendas, inclusive com lojas virtuais, sem deixar de se preocupar com os colaboradores, queria uma loja lucrativa e ao mesmo tempo em que respeitasse os direitos das pessoas, dando boas condições de trabalho.

Ryan Blair teve uma infância cercada de maus exemplos, vendo seus irmãos serem preso, imaginava que esse seria o futuro dele também, quando adolescente, passou a fazer parte de gangues, foi preso e ao ver um senhor de aproximadamente 80 anos ser condenado, ficou imaginando se aquele seria o seu futuro, foi aí que ele resolveu mudar de vida e escreveu uma carta ao juiz pedindo clemência, o juiz ficou impressionado em ver como rapaz escrevia bem e resolveu dar uma segunda chance a ele. Blair saiu da prisão arrumou emprego, depois se tornou sócio em várias empresas, tornando-se um empreendedor bem sucedido.

David Portes era morador de rua, sua mulher estava grávida e não estava se sentindo bem, ele não tinha dinheiro para comprar medicamentos, então pediu R\$12,00 emprestado a um porteiro, porém ao invés de comprar o remédio ele comprou balas e foi vender, em poucas horas vendeu tudo e multiplicou o dinheiro, então resolveu ir vendendo seus produtos por ali até virar camelô, depois o sucesso foi tanto que atraiu mais camelôs naquela região, vendo a concorrência aumentar inovou e criou departamentos em sua barraca e até uma central de atendimentos através dos telefones públicos dali, vendia seus produtos por telefone e entregava na vizinhança. Atualmente ele dá palestras em todo país, Portes conseguiu transformar R\$12,00 em R\$120.000,00 por mês. O conselho de Portes apud (Ferreira, 2012):

[...] os empresários devem ser 3D: diferentes, divertidos e dinâmicos. O marketing de inovação alcançou níveis elevados. A sacada está em combinar publicidade com itens e serviços de qualidade. "Do que adianta piscar para uma garota no escuro? Só quem piscou sabe, ninguém mais vê".

2.4 Inteligência Financeira de acordo com o livro: Pai Rico, Pai Pobre.

Inteligência financeira está relacionada a saber como aplicar recursos financeiros de modo coerente, existe pessoas que estudam muito, tem muito

conhecimento, mas não são bem sucedidas financeiramente, e outras que às vezes nunca estudaram, mas tem as finanças em dia.

No tema empreendedorismo não se pode deixar de citar a inteligência financeira como um suporte para entender como as pessoas conseguem ser bem sucedidas, é preciso fazer reservas e saber reinvestir.

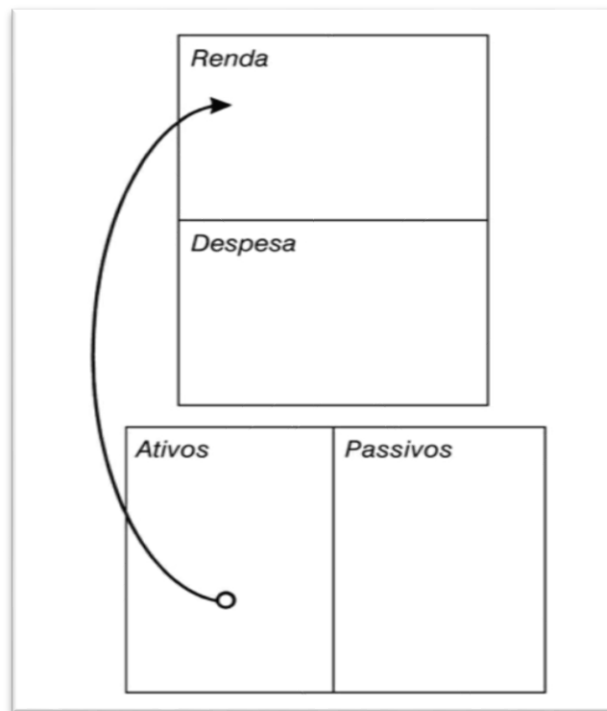
O livro Pai Rico, Pai Pobre escrito por Robert Kiyosaki, Sharon Lechter, fala sobre a importância da educação financeira desde a infância. O livro conta a história de Robert que tinha um pai instruído mas que não sabia controlar suas finanças e do outro lado o pai de um amigo que tinha pouco estudo, mas era organizado e pragmático, com inteligência conseguia fazer negócios surpreendentes tendo um desempenho que impressionava até o gerente do banco. Robert queria ser rico e então foi pedir conselhos ao pai de seu amigo. Robert chama seu pai biológico de pai pobre e o pai do amigo de pai rico. O pai rico ensinou que ele deveria estudar para ter uma grande empresa, enquanto o pai pobre ensina que ele deve estudar para trabalhar em uma grande empresa. Robert teve a oportunidade de aprender finanças e empreendedorismo ainda criança o que fez seu futuro mudar. Segundo Kiyosaki (2011, p. 28):

A vida bate em todos nós. Alguns desistem. Outros lutam. Alguns aprendem a lição e seguem em frente. Eles recebem satisfeitos os trancos da vida. Para estes, isso quer dizer que precisam e querem aprender alguma coisa.

Dessa forma é possível entender que para empreender é preciso saber ouvir e está atento as oportunidades e saber ouvir aqueles que querem ensinar.

No livro o autor dá dicas de como entender de finanças na tentativa de mostrar que tudo é muito simples e que basta ter atenção. Robert fala da importância de primeiramente entender a diferença entre ativo e passivo, para Kiyosaki (2011, p. 48), “a principal causa da dificuldade financeira está simplesmente no desconhecimento da diferença entre um ativo e um passivo”. De acordo com os ensinamentos de seu pai rico Robert mostra por meio da figura a seguir o princípio básico para enriquecer.

Figura 2: Ativo e Passivo



Fonte: Kiyosaki (2011, p. 48)

3 ESTUDO DE CASO SOBRE PERFIL EMPREENDEDOR

3.1 Metodologia

Portanto, quanto aos objetivos este trabalho pode ser classificado como pesquisa qualitativa e quantitativa, de caráter descritivo. O presente trabalho busca por meio da investigação realizada fazer uma análise comparativa com a pesquisa da Endeavor sobre Empreendedores Brasileiros Perfis e Percepções, realizada em 2013. Contudo identificar o perfil dos empreendedores e suas características fundamentais ao desenvolvimento de suas habilidades, que permitam aos empreendedores terem êxito em suas carreiras.

3.2 Empreendedores Brasileiros: Perfis e Percepções - Endeavor 2013

Numa pesquisa da Endeavor foi realizada com 2.240 respostas e outra com 1.000 participantes representando o empreendedor nacional. A qual constatou alguns pontos a serem considerados, pois os mesmos contribuem para o desenrolar deste trabalho quando aborda, por exemplo, o fato de que no Brasil ainda se empreende muito por necessidade e que empresas com funcionários tendem a se desenvolver mais. Existem dois tipos de empreendedores os formais e os informais, é possível constatar que o nível de escolaridade é maior entre os empreendedores formais, também estão mais estabilizados economicamente. Outro ponto importante da pesquisa é a idade do empreendedor brasileiro em média 36 anos. Com relação ao estado civil são 65% casados os formais contra 48% dos informais.

Quanto à renda a pesquisa realizada pela Endeavor (2013) mostrou que recebe mais o empreendedor formal, como é possível observar na figura abaixo:

Figura 3: Renda: Empreendedor formal X Informal

(médias)	Total Formal	Setor			Porte			Total Informal
		Comércio	Indústria	Serviços	Micro	Pequena	Média	
Renda familiar (em R\$)	4.964,39	4.699,04	6.067,87	4.915,40	4.626,03	5.914,78	9.113,99	2.397,54
Renda pessoal (em R\$)	3.000,71	2.755,29	3.745,66	3.041,72	2.845,64	3.229,85	6.076,17	1.519,09

Fonte: Endeavor Brasil, 2013 (amostra:1000)

Nesse caso, nota-se que o empreendedor formal tem diversas vantagens se comprado ao informal, e em geral tem mais chances de crescimento, devido às facilidades de crédito.

Outra questão importante é que no Brasil as pessoas acreditam no empreendedorismo, o funcionamento das empresas se dá por essa força, mas acontece que por outro lado poucas pessoas têm condições de empreender, principalmente por questões financeiras.

Outro fator relevante da pesquisa se mostra quanto à capacidade intelectual, a educação em si como base para dar condições de gerir um empreendimento, assim como o próprio interesse em se qualificar e estar atualizado, o fato é que de acordo com a pesquisa os empreendedores brasileiros acreditam na maioria dos casos que o empreendedor já nasce com essas características.

Nesse sentido, também foi traçado um perfil para cada tipo de empreendedor de acordo com os grupos, sendo aqueles que pretendem empreender classificados em desbravadores que são os que têm disposição, porém pouca experiência e recursos financeiros, empolgado e provedor. O outro grupo foi o de empreendedores formais, que são os apaixonados, geralmente mulheres, depois vêm os antenados, independentes e arrojados. E por fim foram classificados os empreendedores informais que são pragmáticos que trabalham sozinhos e utiliza

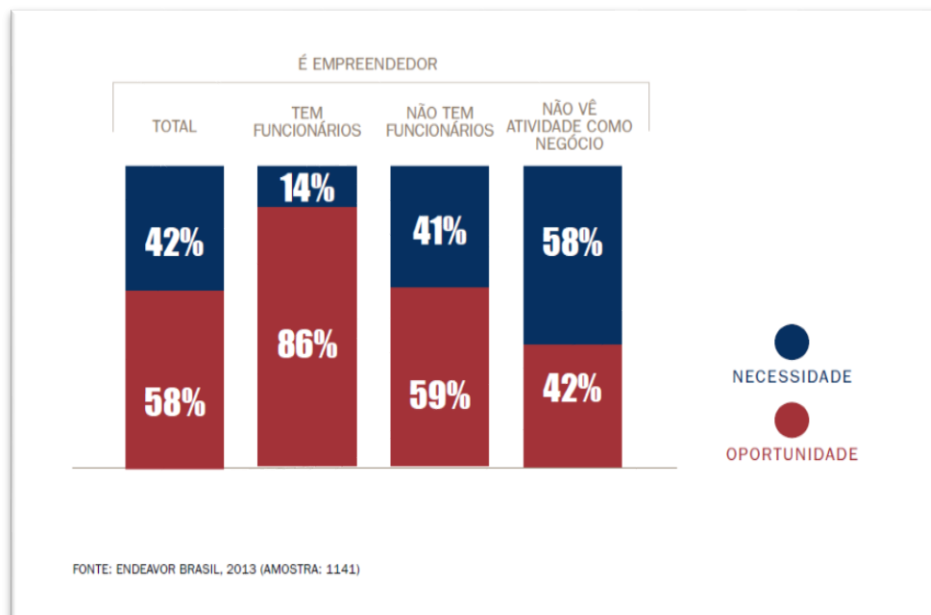
muito a internet, e os lutadores geralmente com mais idade e empreendem por necessidade.

Ainda de acordo com a pesquisa é preciso saber onde estão os principais eixos da cultura empreendedora, pois é a partir do aprofundamento nas informações sobre essa prática empreendedora no Brasil que se faz possível elaborar estratégias e soluções para fomentar o empreendedorismo no país. Dessa forma foram tratados três eixos na pesquisa como mais relevantes, a percepção da sociedade com relação ao empreendedorismo, quem são os empreendedores e em quais grupos estes estão inseridos.

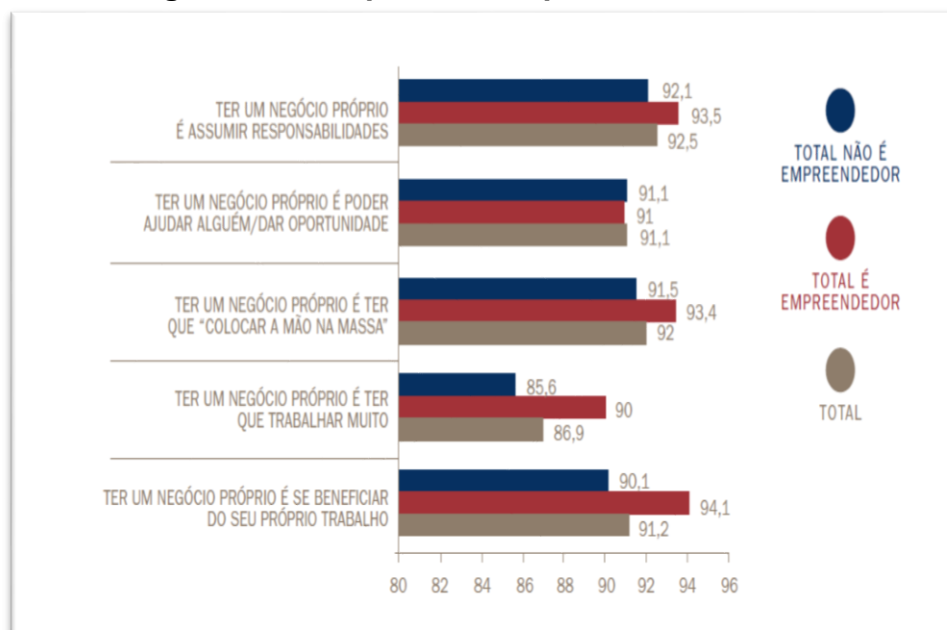
Um fato importante é que a pesquisa da Endeavor permite retratar a situação atual com relação ao empreendedorismo no país e vem corroborar a relevância de alguns fatores chaves do empreendedorismo como, por exemplo, a educação financeira bem como o amparo aos que tem pretensão de empreender através de cursos, orientação de como iniciar um negócio e condições de financiamentos acessíveis, porque como retrata a pesquisa um dos principais bloqueios pra quem pretende abrir um negócio são falta de informação suficiente que sirva de estrutura e capital inicial.

Quando se consegue quebrar essa barreira inicial muitos acreditam que o empreendimento pode trazer benefícios e felicidade. De acordo com a pesquisa da Endeavor (2013) as pessoas que empreendem se sentem mais felizes e mais bem-sucedidas que as não empreendedoras.

Faz-se importante ressaltar que empreender tem suas vantagens como, por exemplo, autonomia nas decisões, condições de maiores ganhos financeiros, flexibilidade quanto aos horários, mas a pesquisa da Endeavor revela uma informação importante, mesmo que fatores como flexibilidade quando a horários e escolha de local de trabalho pareçam atrativos, não é bem esse o pensamento dos brasileiros em geral, segundo a pesquisa realizada pela Endeavor (2013) um ponto que não aparece muito no Brasil é “independência para escolher hora e local de trabalho”, que figura como a segunda principal razão em todas as outras economias analisadas. Na verdade o que se constatou na pesquisa foi o fato de que independência pessoal, auto realização e a questão financeira são os fatores mais importantes para os que têm interesse em empreender. Vide figura 4 abaixo:

Figura 4: Oportunidade x Necessidade

Fonte: Endeavor Brasil, 2013 (Amostra: 1141)

Figura 5: Percepção do empreendedorismo no Brasil

Fonte: Endeavor Brasil, 2013 (Amostra: 2240)

Quanto à percepção do empreendedorismo no Brasil 94,1% dos empreendedores atuantes acreditam poder se beneficiar atuando nesse ramo, como visto na figura 5.

3.3 Dados e análise da pesquisa realizada

Para se concretizar o estudo de caso desta monografia, foi feita uma pesquisa com empreendedores e pessoas do ramo, a partir de um questionário o qual 26 pessoas responderam. Após o questionário ter sido todo respondido, foi possível analisá-lo através das respostas.

O questionário contou com o total de 30 perguntas, referentes a perfil e interesse em empreender. Estas foram feitas com o intuito de coletar os principais dados referentes ao tema de pesquisa monográfica em relação principalmente no que diz respeito ao sucesso de um empreendedor e quais os fatores os levaram a tal condição.

Observa-se que as pessoas tem optado empreender por oportunidade e que em alguns casos essa vontade aparece atrelada ao exemplo que se tem em casa por meio de pais ou familiares que já tem um empreendimento e em certas situações essas pessoas estão inseridas em um negócio familiar.

O ato de empreender pode vir por meio de uma necessidade ou oportunidade foi possível verificar que as pessoas estão cada vez mais atuantes como empreendedores por oportunidade. Essas pessoas que empreendem por oportunidade, no geral detém mais conhecimento, uma vez que segundo a pesquisa da Endeavor os que empreendem por oportunidade são àqueles que têm mais funcionários, logo ainda de acordo com a pesquisa, as empresas com maior número de funcionários tem maior porte e foram mais estruturadas.

O questionário foi subdividido em três partes:

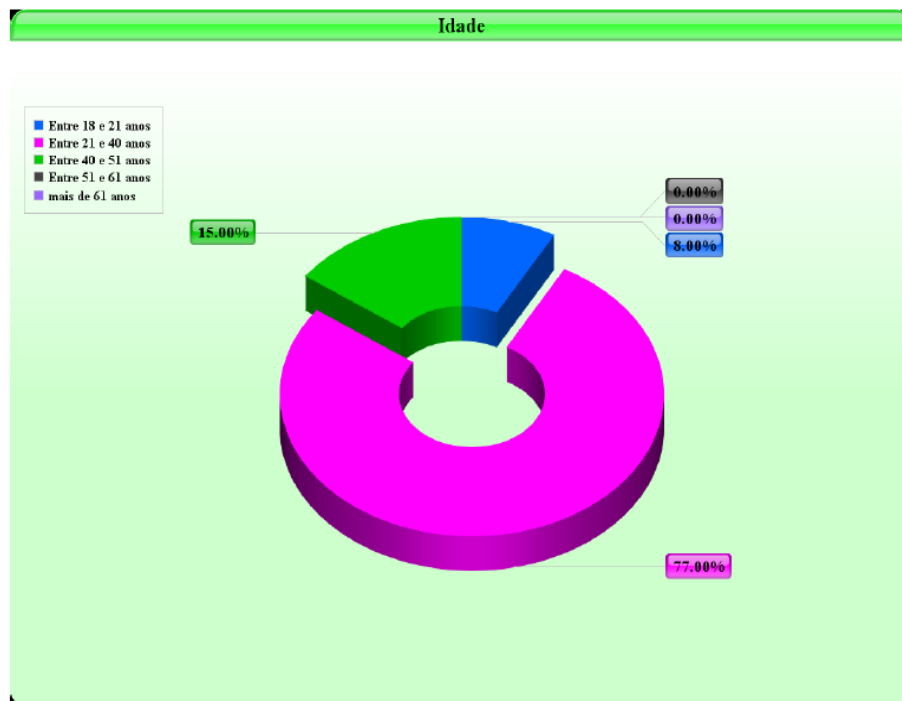
- Dados pessoais;
- Perfil empreendedor;
- Autoanálise.

Ao constatar as análises do questionário foi possível fazer as seguintes considerações de acordo com cada pergunta:

3.3.1 Dados pessoais

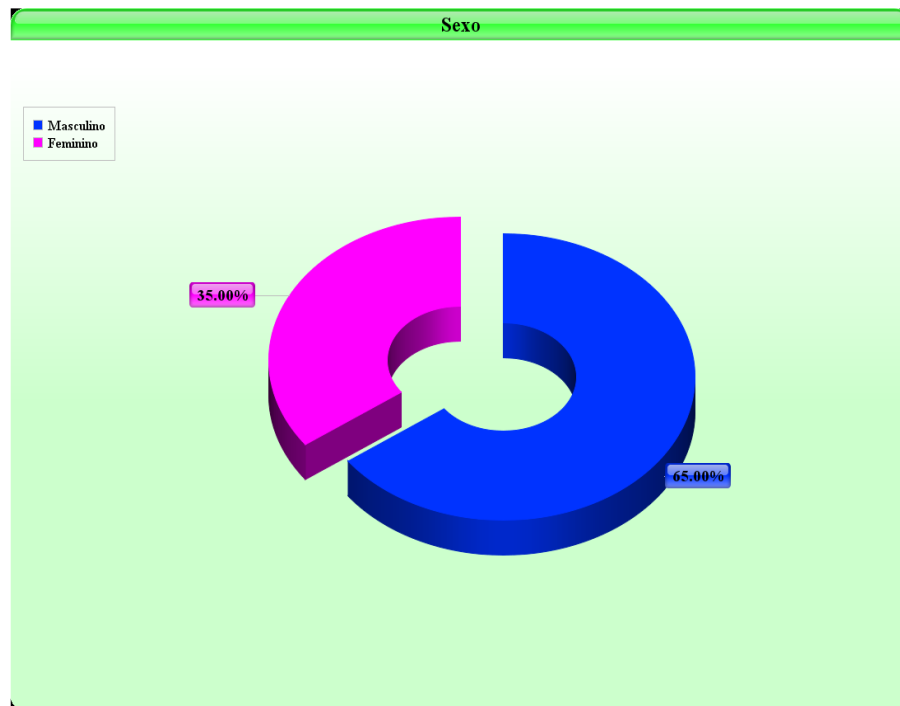
Nessa fase da pesquisa o principal objetivo foi identificar informações pessoais para traçar possíveis fatores que vieram a influenciar as condições atuais de vida. O questionário mostrou que a maioria dos entrevistados está em uma faixa de idade entre 21 e 40 anos representando 77% do total, o que retrata uma fase mais madura e ao mesmo tempo representa um momento da vida onde há maior disposição para enfrentar desafios. Conforme apresentado na figura 6 seguinte:

Figura 6: Faixa de idade dos respondentes



Fonte: Elaborado pela autora.

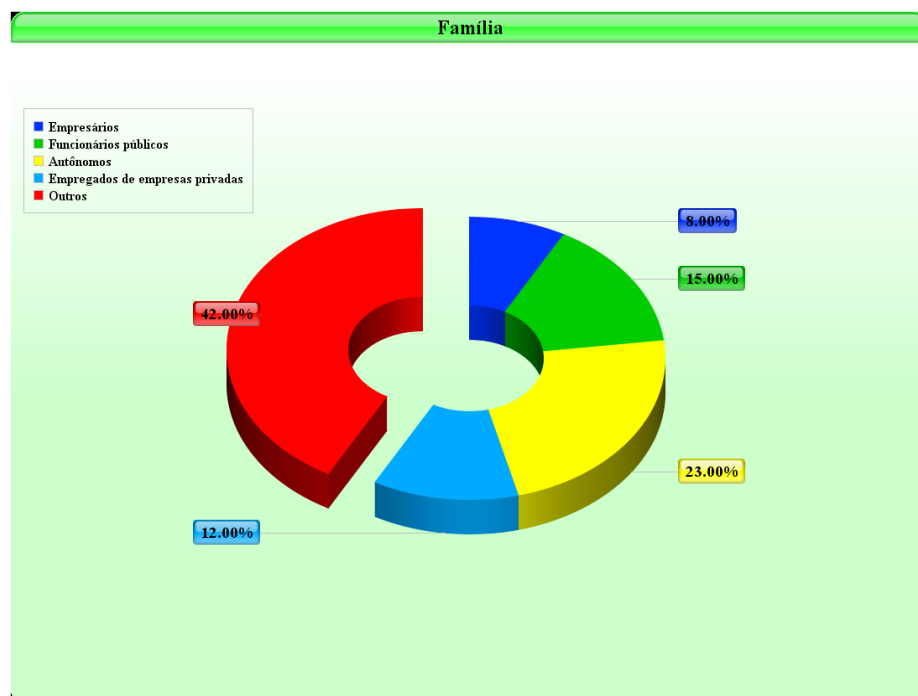
Figura 7: Participação na pesquisa sobre perfil empreendedor por sexo



Fonte: Elaborado pela autora.

Na Figura 7 ao analisar a participação por sexo é possível analisar o predomínio do sexo masculino em relação ao sexo feminino.

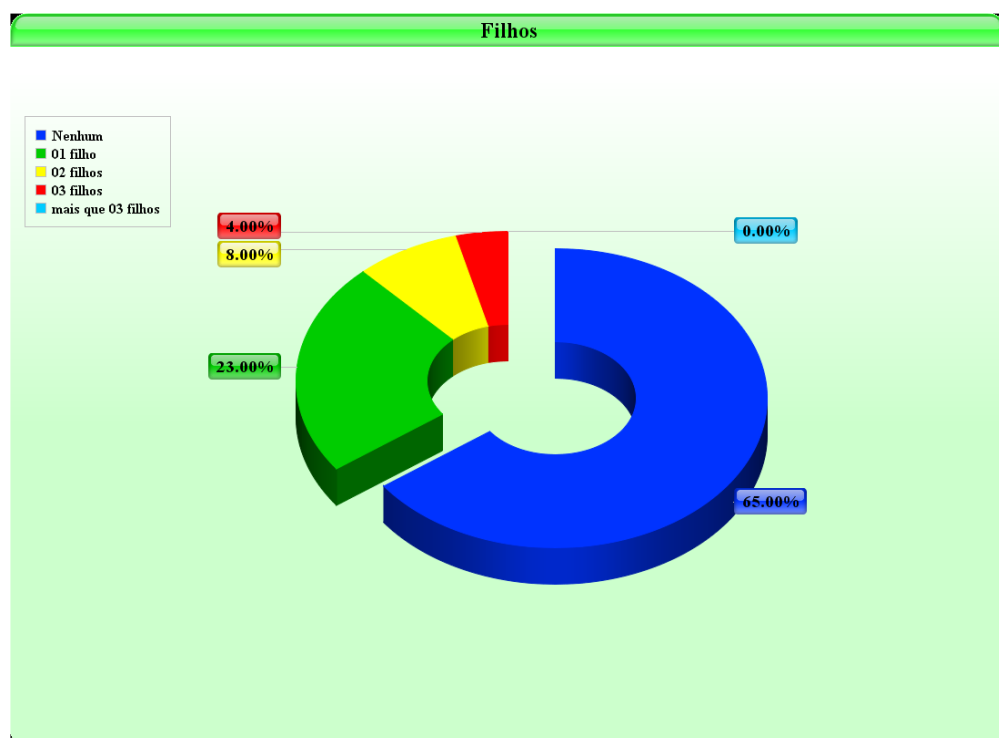
Figura 8: Influência da família para o perfil empreendedor



Fonte: Elaborado pela autora.

Se observado na Figura 10 o percentual é de 23% para autônomos e 42% para outros, o que de certa forma mesmo sendo um índice de menos 50%, ainda demonstra que a família de certa forma influência no perfil empreendedor.

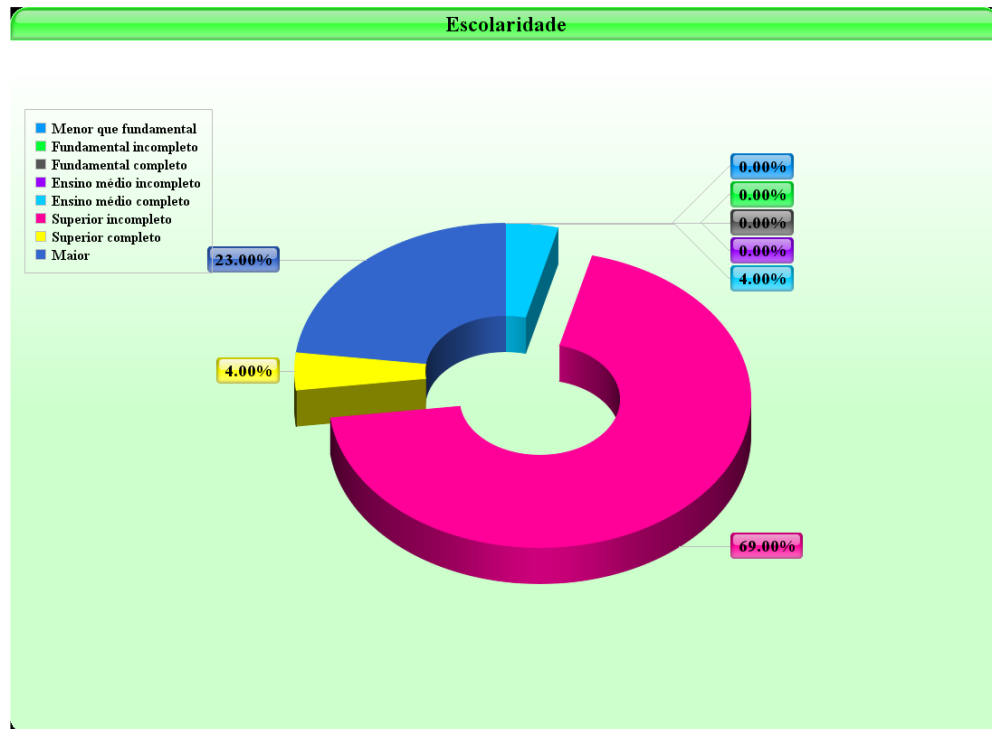
Figura 9: Qual a influência entre ter ou não ter filhos sobre a ótica do empreendedorismo?



Fonte: Elaborado pela autora.

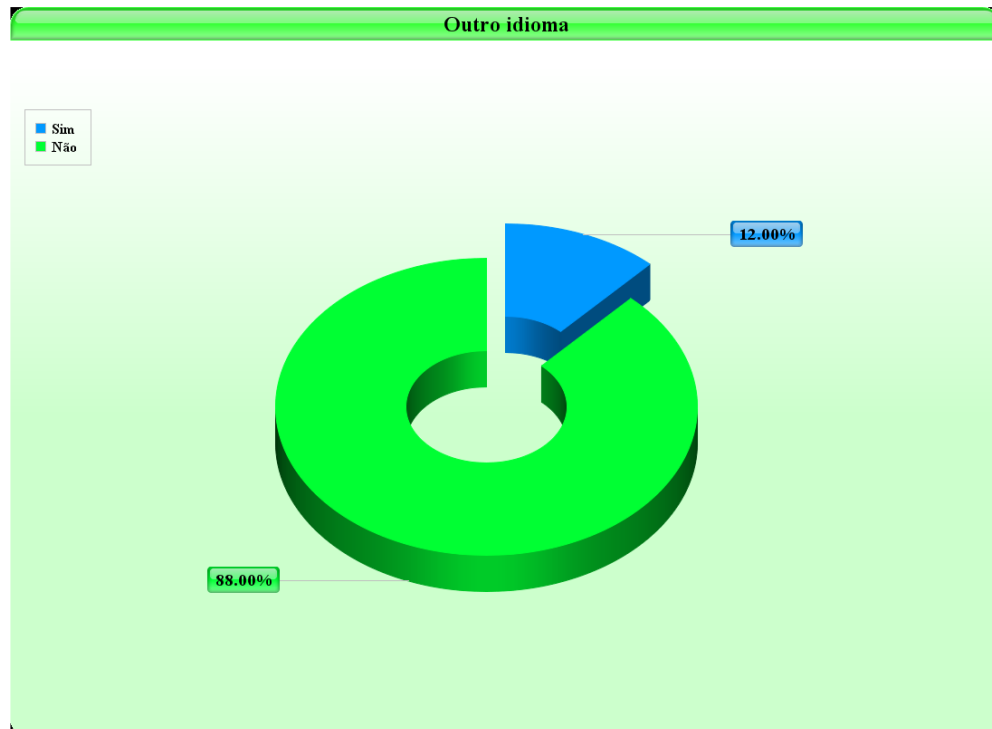
Na figura 9 há uma participação de 65% dos respondentes que não tem filhos, seguido de 23% com apenas um filho, logo é possível relacionar com a média entre a idade dos participantes da pesquisa, que fica entre 21 e 40 anos, chamando a atenção para o fato de que as pessoas buscam se estabilizar para em um segundo plano terem filhos.

Figura 10: Nível de escolaridade



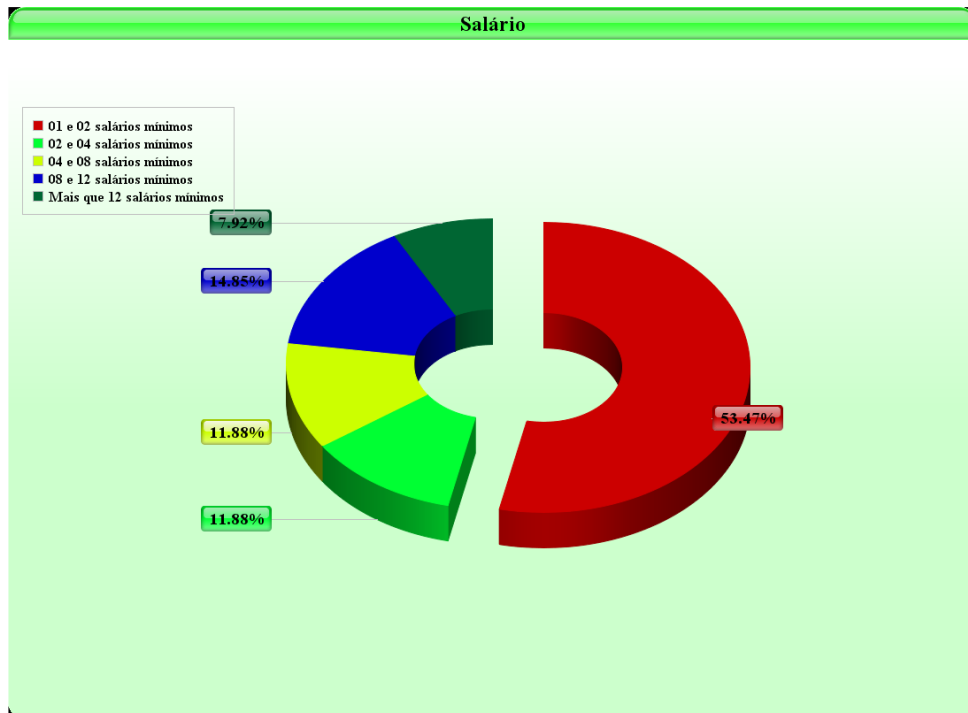
Fonte: Elaborado pela autora.

Na figura 10, foi possível analisar de forma bem clara a influência do estudo para o empreendedorismo, sendo 69% com ao menos o nível superior incompleto.

Figura 11: Outro Idioma

Fonte: Elaborado pela autora.

Na figura 11 ao analisar se os respondentes falam outro idioma apenas 12% responderam que sim, está informação é preocupante, nos dias atuais diante da globalização se torna indispensável saber ao menos um idioma além do português.

Figura 12: Média de Salário

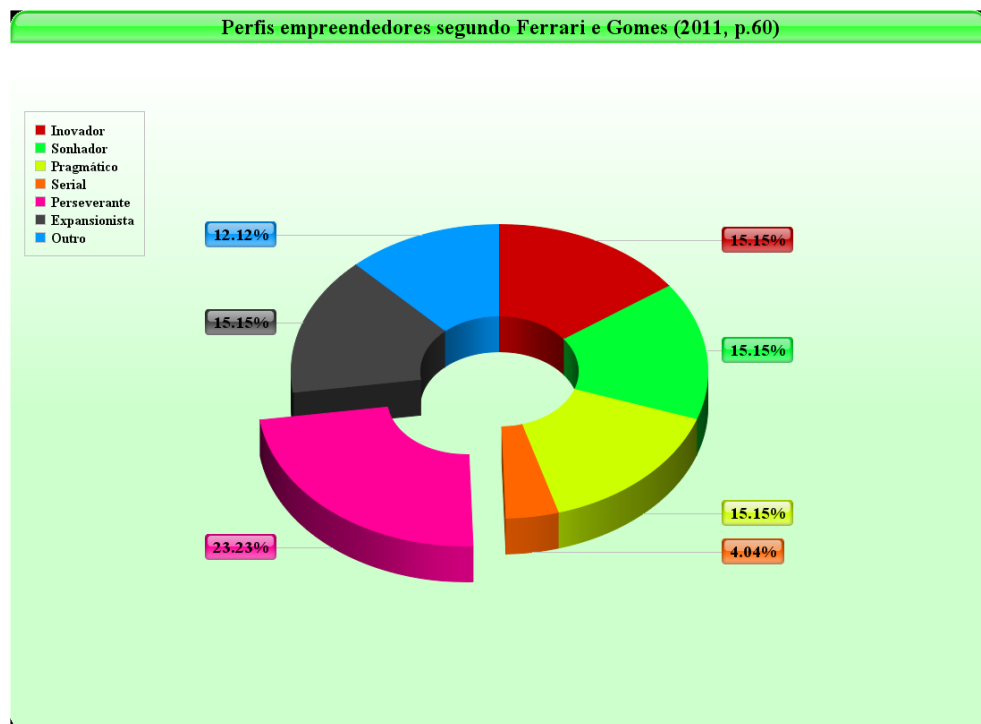
Fonte: Elaborado pela autora.

Quando se analisa a figura 12, 53,47% está entre 1 a 2 salários mínimos, isso pode se justificar diante do nível de escolaridade que está como mostrado na figura 10 em 69% com ensino superior incompleto, o que faz pensar que em sua maioria são pessoas que estão iniciando suas carreiras como empreendedores o que explica essa média de salário.

3.3.2 Perfil empreendedor

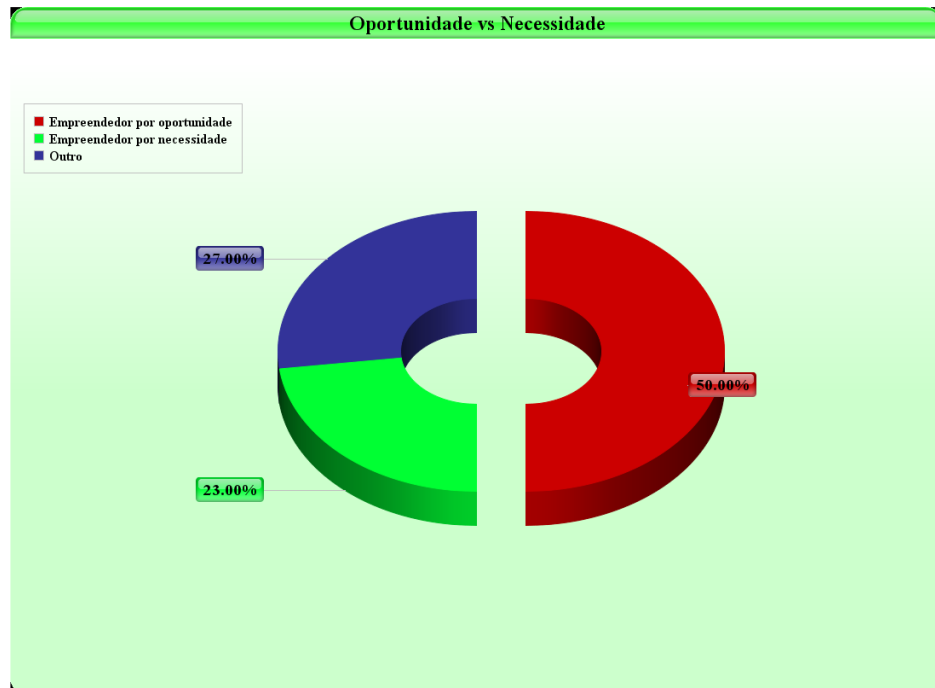
Essa fase teve o intuito de buscar entender o perfil empreendedor e suas principais características, dando condições de elucidar o principal problema dessa pesquisa que é entender o que se passa na mente de empreendedores de sucesso.

Figura 13: Perfis Empreendedores



Fonte: Elaborado pela autora.

Ao observar a figura 13 que diz respeito ao perfil empreendedor 23,23% se diz perseverante de acordo com os perfis apresentados por Ferrari e Gomes (2011, p.60), essa pergunta retrata exatamente o tema abordado neste trabalho, pois segundo Ferrari e Gomes (2011, p.60) os empreendedores perseverantes são cheios de energia e fôlego para enfrentar os desafios, tolera bem as situações de estresse, não se intimida diante de fracassos e é capaz de seguir sempre em frente, tipicamente um empreendedor nato. E apesar de aceitar bem os desafios se mantém em equilíbrio e com os pés no chão um pouco diferente do empreendedor serial que gosta de se envolver em negócios múltiplos e se arrisca um pouco mais, sendo esse representado por apenas 4,04%.

Figura 14: Oportunidade x Necessidade

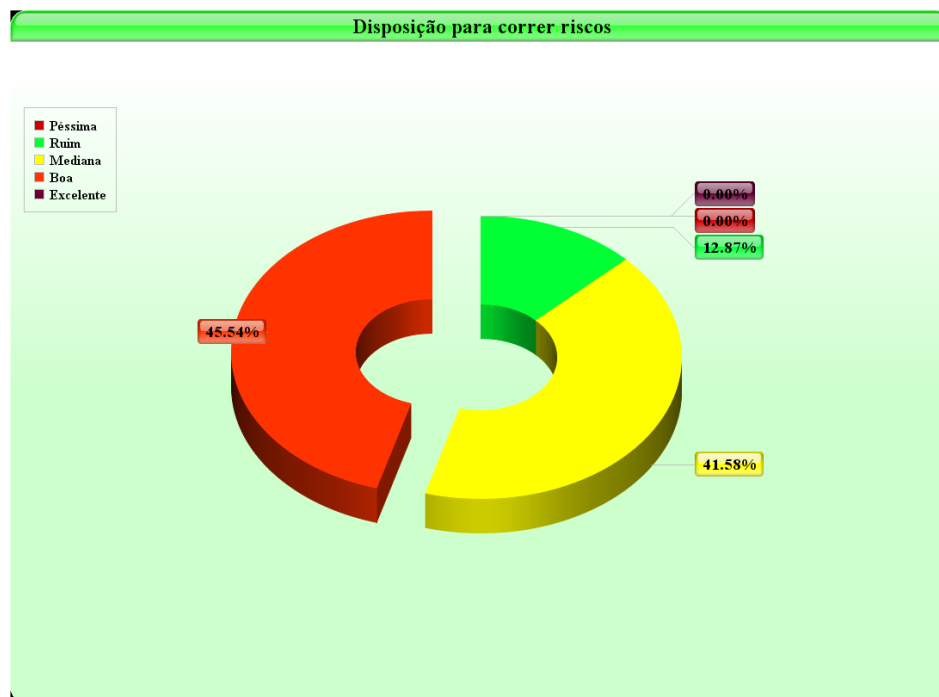
Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com a figura 14 50% dos respondentes se dizem empreendedores por oportunidade, esse é um fato que vem apresentando mudanças no cenário brasileiro, onde a maioria empreendia por necessidade.

3.3.3 Autoanálise

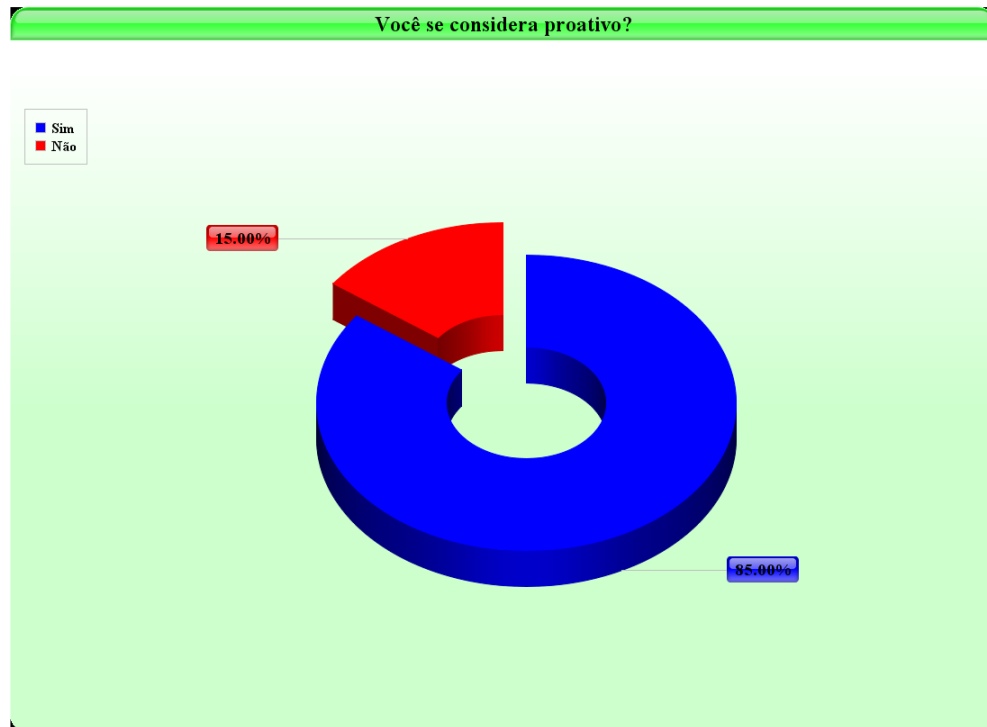
Essa etapa busca entender a percepção que os empreendedores têm sobre seus próprios comportamentos e a capacidade discernimento para tomar decisões. Dessa forma também é analisado se os empreendedores enxergam suas empresas como um negócio.

Figura 15: Disposição para Correr Riscos



Fonte: Elaborado pela autora.

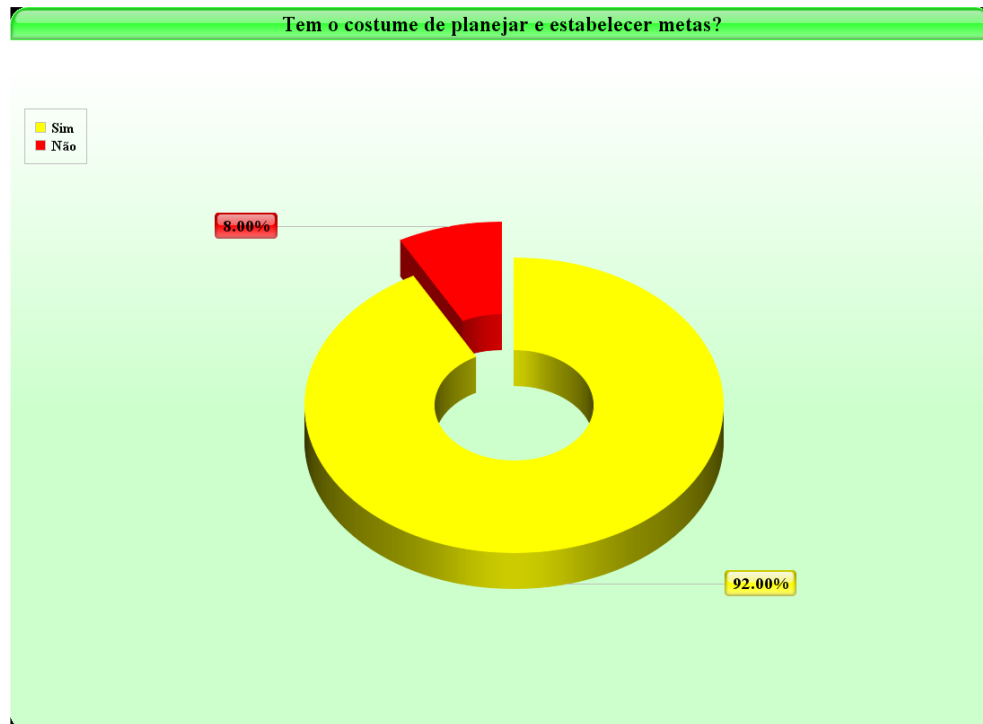
Na figura 15 a balança ficou bem equilibrada entre boa e média disposição para correr riscos, reforçando a ideia de que o empreendedor tem os pés no chão, principalmente se comparado ao gráfico anterior (figura 14) onde os empreendedores por oportunidade são maioria, dado a essa categoria características de serem mais cautelosos.

Figura 16: Você se considera proativo?

Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com Chiavenato apud Covey (2007, p.72) ser proativo é adotar princípios de visão pessoal. Ser proativo significa antecipar-se dos problemas, ter iniciativa e responsabilidade. Dessa forma ao analisar a figura 16 é possível observar que 85% se dizem proativos, sendo esse mais um ponto positivo para traçar o que se passa na mente de empreendedores de sucesso.

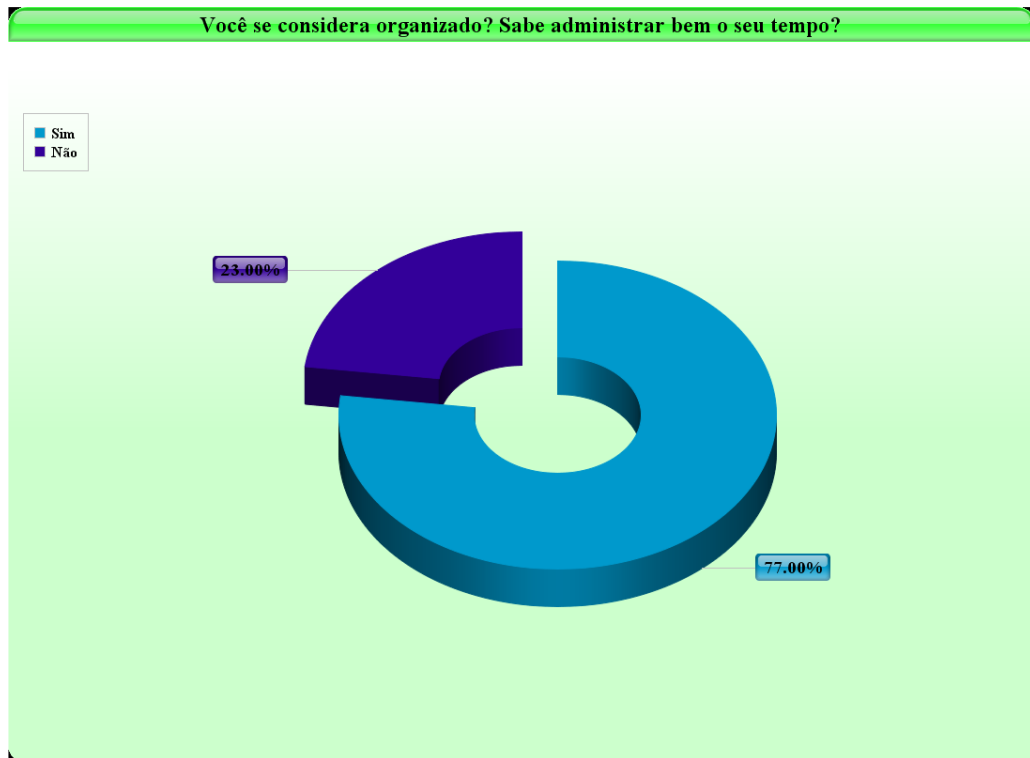
Figura 17: Tem o costume de planejar e estabelecer metas?



Fonte: Elaborado pela autora.

Ao analisar a figura 17 92% dos respondentes disseram ter o costume de planejar e estabelecer metas contra apenas 8% que não tem esse hábito.

Figura 18: Quesito organização e administração do tempo

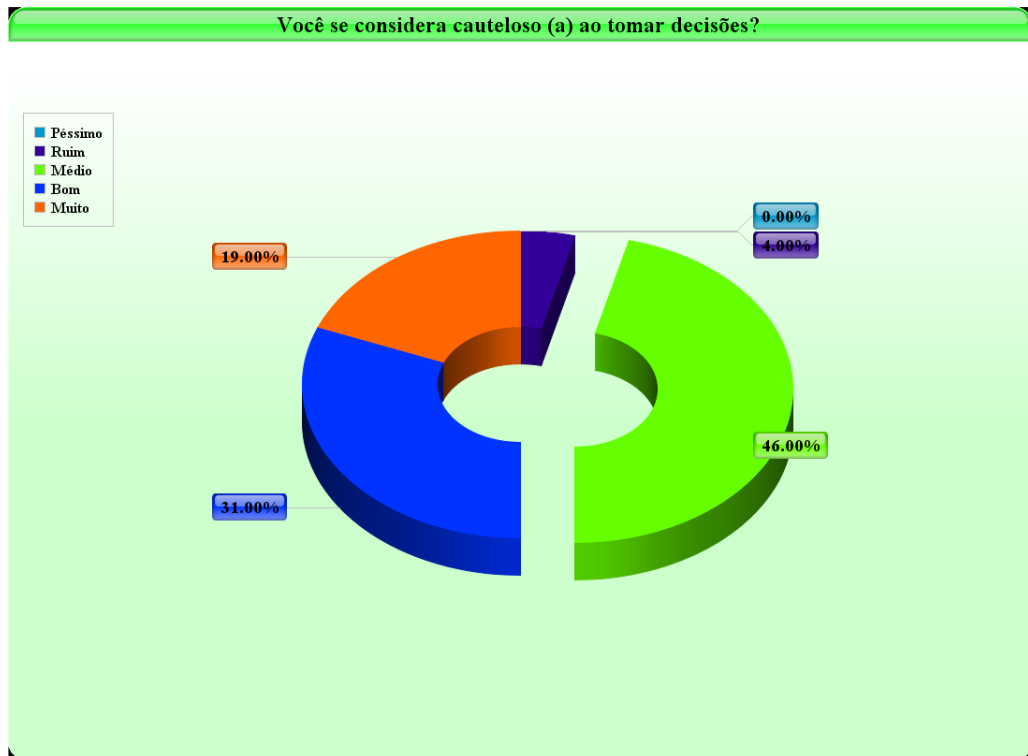


Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com a figura 18, 77% dos respondentes disseram ser organizados e bons em administrar o tempo, a organização e o bom aproveitamento do tempo são fundamentais para a vida de um empreendedor, principalmente no que diz respeito a planejamento, segundo Chiavenato (2007, p.132):

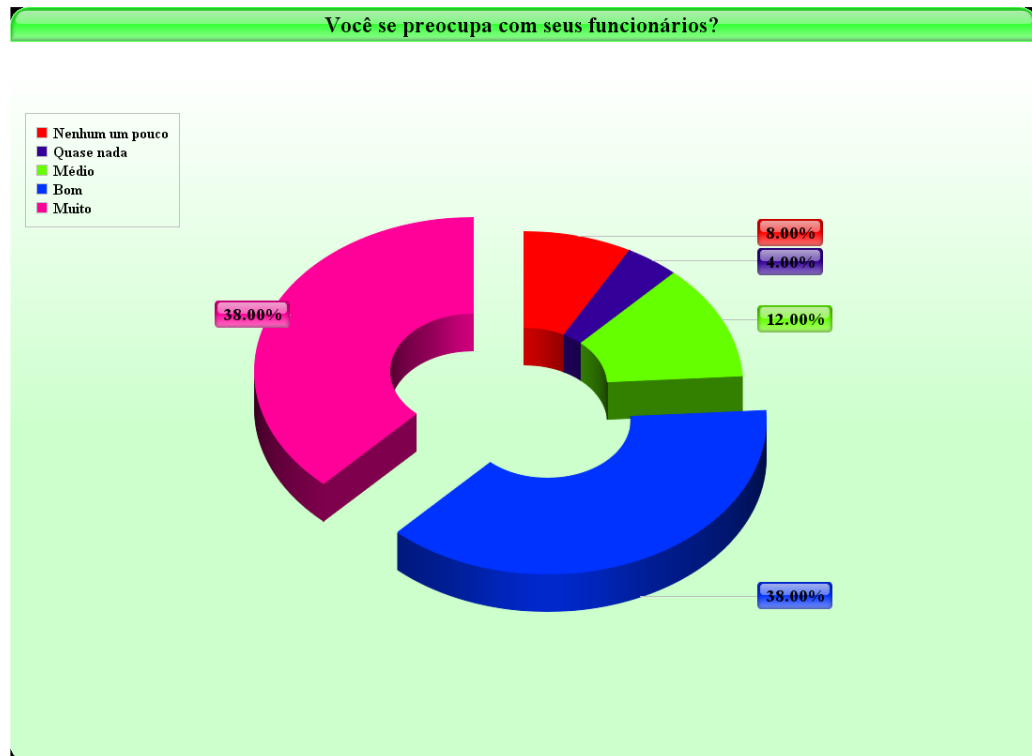
Planejar consiste em simular o futuro desejado e estabelecer previamente os cursos de ação exigidos e os meios adequados para atingi-los.

O planejamento é uma relação entre coisas a fazer e o tempo disponível para realizá-las. Como o passado já se foi e o presente vai andando, é com o futuro que o planejamento se preocupa.

Figura 19: Cautela na tomada de decisões

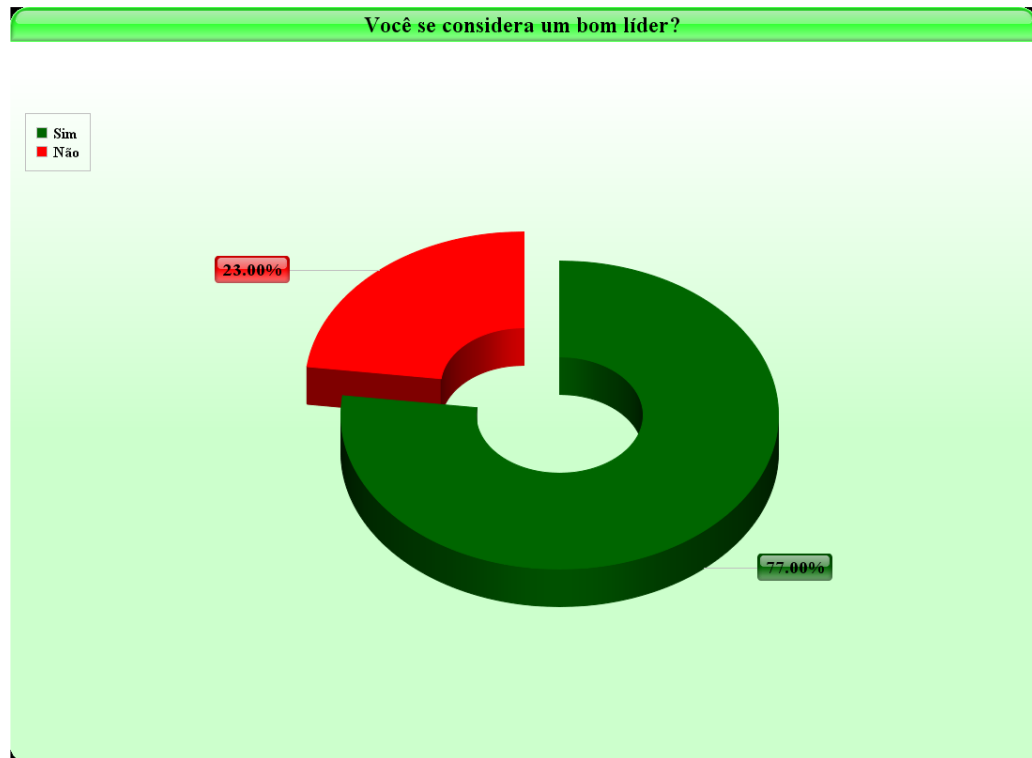
Fonte: Elaborado pela autora.

A figura 19 mostra que a maior parte dos respondentes ficou entre 46% como médio no quesito cautela na tomada de decisão e 31% se declarou bom, o que no total representa a preocupação e consciência na hora de tomar decisões.

Figura 20: Preocupação com os funcionários

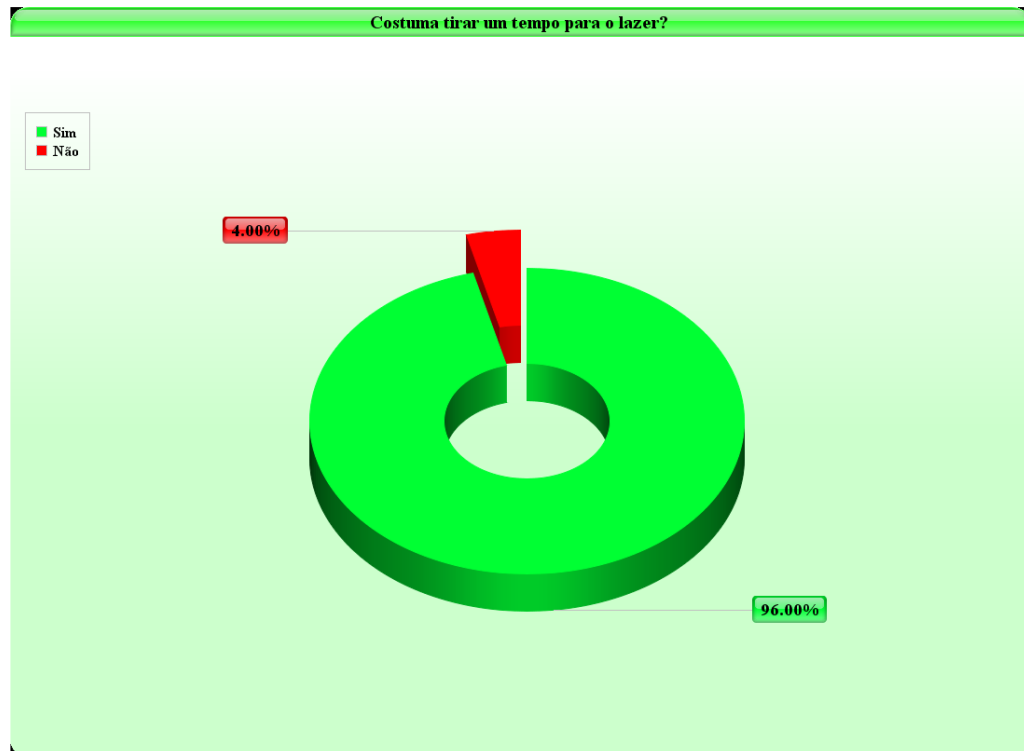
Fonte: Elaborado pela autora.

Quando se analisa a figura 20, percebe-se a preocupação com os funcionários, o que constata mais uma possível característica do empreendedor de sucesso que é “ser um bom líder”, capaz de influenciar e guiar pessoas em busca de um objetivo em comum. Ao mesmo tempo em que se mostra capaz de se preocupar com o bem estar de seus colaboradores. Afinal não é possível chegar ao sucesso sem contar com a ajuda de outras pessoas.

Figura 21: Liderança

Fonte: Elaborado pela autora.

Ao analisar a figura 21 consta que 77% dos respondentes acreditam ser um bom líder, se comparado ao gráfico anterior (figura 21) é possível observar a relação entre a preocupação com os funcionários a boa liderança.

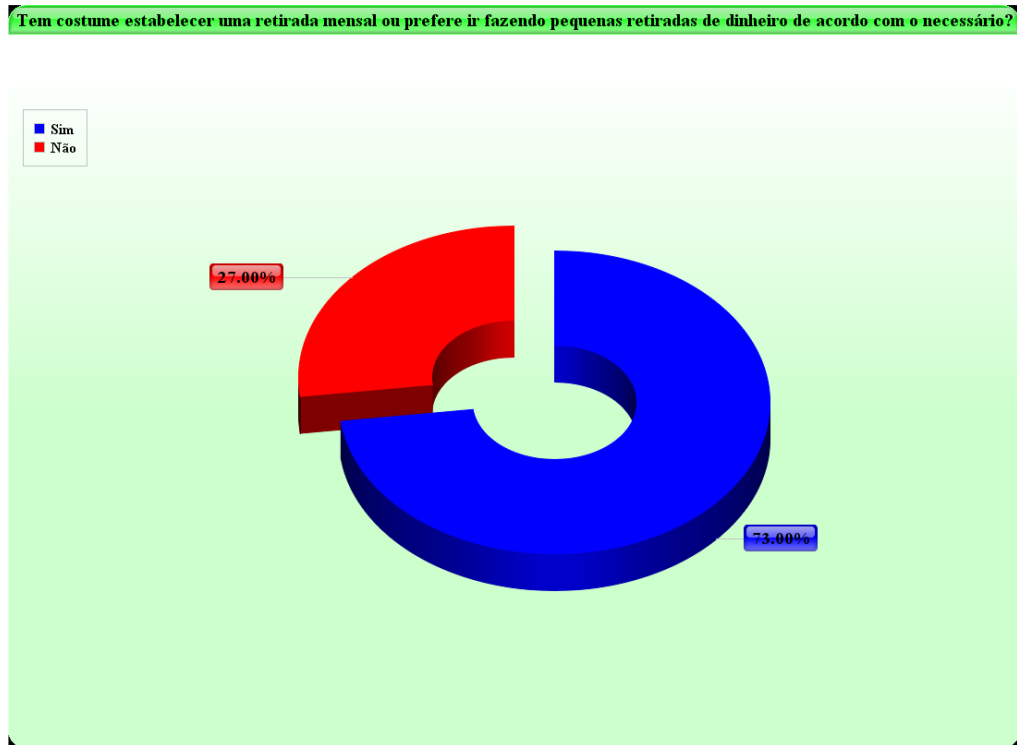
Figura 22: Lazer

Fonte: Elaborado pela autora.

Na figura 22, nota-se a preocupação com o lazer, sendo que 96% das pessoas costumam tirar um tempo para o lazer. Segundo Covey (1989 p.211):

Ao centrarmos nossas vidas em princípios corretos e criar um novo equilíbrio entre fazer e aumentar nossa capacidade para fazer, ganhamos força para a tarefa de levar uma vida eficaz, útil e pacífica... para nós mesmos, para a posteridade.

Figura 23: Como são feitas as retiradas mensais



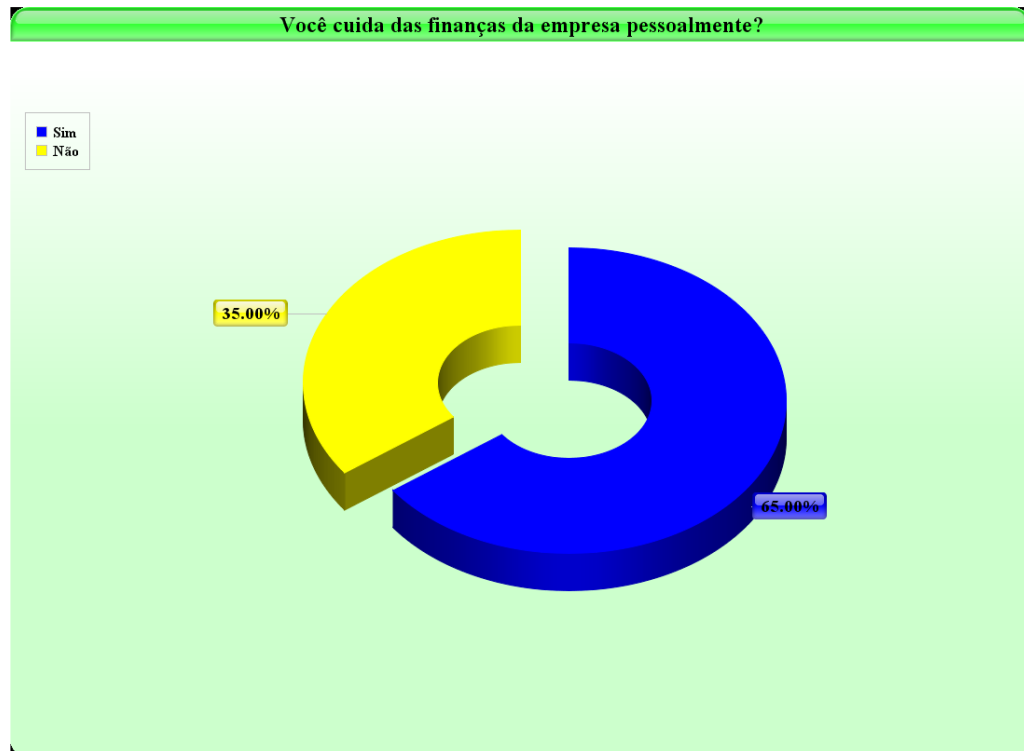
Fonte: Elaborado pela autora.

Se observado esse gráfico (figura 23), 73% das pessoas fazem retiradas mensais, contra 27% que dizem fazer retiradas de dinheiro aleatórias, diante dessa análise sucinta não é possível dizer que não fazer retiradas mensais seria um erro, no entanto estabelecer um valor fixo e uma data pré-agendada demonstra mais organização e controle das finanças, dessa forma é mais fácil garantir contas em dia.

Figura 24: Quantas vezes já empreenderam

Fonte: Elaborado pela autora.

Na figura 25, é possível perceber que 42% já empreenderam uma ou duas vezes, o erro cria condições de experiências validas para se evitar erros futuros, junto a essa pergunta foi também questionado o fato de um negócio ter dado errado e os possíveis motivos, por meio das respostas apresentadas foi possível analisar que em alguns casos houve falta de planejamento e organização.

Figura 25: Acompanhamento do controle financeiro

Fonte: Elaborado pela autora.

A questão financeira também foi questionada com o intuito de compreender a percepção da importância do planejamento e acompanhamento financeiro, quando perguntados se as finanças da empresa são acompanhadas pelos empreendedores, a maioria afirma que acompanhar as finanças da empresa, o que representa um resultado positivo. Porém um fato intrigante é que ainda existem pessoas em uma média significativa que não fazem questão de acompanhar o andamento das finanças, sendo esse um fator preocupante que pode se justificar com a falta de conhecimento, sendo como citado anteriormente uma barreira para os que pretendem abrir um negócio futuramente.

Figura 26: Aperfeiçoamento e atualização dos conhecimentos



Fonte: Elaborado pela autora.

Ao fazer análise da figura 27, observa-se que 46% dos respondentes buscam conhecimento e informação pela internet. Hoje a internet tornou-se um meio de fácil acesso a todo tipo de informação.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realização deste estudo monográfico foi de grande valia, uma vez que o mesmo busca a compreensão do comportamento de empreendedores de sucesso, seguindo a ideia de que certamente existem características próprias que levam ao êxito, esclarecendo que não é o intuito desse estudo trazer uma receita pronta para o sucesso, mas apenas colaborar para o entendimento do perfil empreendedor.

Nesse sentido, foram feitas análise há casos de sucesso, onde foi possível balizar alguns pontos comuns, como perseverança, determinação e que empreendedores realmente não se intimidam diante dos obstáculos, o que pode parecer em determinados momentos um pouco exagerado, mas de fato determinação em todos os casos foi possível observar. No mercado a concorrência é voraz e é preciso mente criativa sempre e disposição para aceitar mudanças.

Assim, com base no livro: Pai Rico, Pai Pobre, também se observou a importância da educação financeira desde a infância e principalmente ter noções básicas essenciais para a vida de qualquer pessoa.

Por meio de investigação realizada no estudo e através de comparação com a pesquisa Endeavor verificaram-se pontos em comum nas duas pesquisas que vem confirmar algumas questões sobre o tema desse trabalho, por exemplo, ao iniciar os estudos percebeu-se que o Brasil era visto como um país de sua maioria empreendedor por necessidade e talvez esse seja o ápice desse trabalho que por meio das pesquisas analisadas constatou que esse cenário vem mudando e que hoje em dia se empreende mais por oportunidade, ao conferir os resultados da investigação desse trabalho e a pesquisa da Endeavor (2013) constatou que 58% do total dos entrevistados da Endeavor e 50% dos respondentes da investigação desse estudo são empreendedores por oportunidade.

Outro fato que chama atenção é quanto ao nível de escolaridade, quem pretende empreender tem em média um nível de escolaridade maior e outra questão é a média de salário de acordo com a Endeavor fica o salário do empreendedor acima da média nacional.

Por fim sugere-se que entrevistas feitas de forma direta a grandes nomes do empreendedorismo sejam feitas com intuito de aprofundar ainda mais os conceitos aqui apresentados.

REFERÊNCIAS

- CALDAS, Davi. *25 personalidades que começaram do zero e se tornaram empresários de sucesso*. Disponível em: < <http://direitasja.com.br/2013/09/15/25-personalidades-que-comecaram-do-zero-e-se-tornaram-empresarios-de-sucesso/>> Acesso em: 21 set.2013.
- CAMARGO, Denise de, CUNHA, Sieglind Kind, BULGACOV, Yára L.M. *A psicologia de Mcclelland e a Economia de Schumpeter no campo do Empreendedorismo*, p.111-119, jan.2008.
- CERBASI, Gustavo. *Investimentos inteligentes: para conquistar e multiplicar o seu primeiro milhão*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: Dando Asas ao espírito Empreendedor*. - 2. ed. rev. e atualizada. - São Paulo: Saraiva. 2007.
- COVEY, Stephen R. *Os Sete Hábitos Das Pessoas Muito Eficazes*. São Paulo: Best Seller. 1989.
- DORNELAS, José. *Estudo de Caso: O dentista que virou dono de restaurante chinês*. Disponível em: < <http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/09/chinainbox.pdf>> Acesso em: 21 set.2013.
- ENDEAVOR, *Empreendedores Brasileiros – Perfis e Percepções*, 2013.
- ESTADÃO PME. *Ex-faxineira é escolhida empreendedora do ano pelo Estadão PME*. Disponível em: <<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,ex-faxineira-e-escolhida-empreendedora-do-ano-pelo-estadao-pme,3115,0.htm>> Acesso em: 21 set.2013.
- FERRARI, Márcio e GOMES, Thomaz. *Pense como empreendedor e você será um deles*. PEGN, São Paulo, n.274, p.60-74, nov. 2011.
- FERRARI, Márcio. Adeus Chefia. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, São Paulo, n.277, p.67, fev.2012.
- FERREIRA, Afonso. *Ex-camelô que virou palestrante dá 10 lições de empreendedorismo*. Disponível em: < <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/05/14/ex-camelô-que-virou-palestrante-da-10-lico-es-de-empreendedorismo.htm>> Acesso em: 29 set.2013.
- KIYOSAKI, Robert . LECHTER. *Pai Rico, Pai Pobre*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- LAMBRANHO, Lúcio. Empreendedor ou Virador. *Empreendedor*, p.43-55, nov. 2003.
- NETO, Bezamat de Souza. *Contribuição e elementos para um metamodelo empreendedor brasileiro: O empreendedorismo de necessidade do “virador”*. São Paulo: Blucher. 2008.

Piratas do Vale do Silício. (Pirates of Silicon Valley, 1999) Dir. Martyn Burke. Duração: 95 min.

PORTAL EDUCAÇÃO. *A História do Empreendedorismo*. Disponível em: <http://www.portaleducacao.com.br/gestao-e-lideranca/artigos/48798/a-historia-do-empreendedorismo?_kt=8494173369#ixzz2dhb3k5qq> Acesso em: 02 set.2013.

RAMALHO, Cristina. De Outro Mundo. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, São Paulo, n.275, p.80, dez.2011.

SEBRAE. *Empreender é ter vontade e oportunidade*. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-melhorar-minha-empresa/comece-por-voce/empreendedorismo>> Acesso em: 21 set.2013.