



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

JOSIANE MAFFESSONI

**EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS
SOBRE A TRAJETÓRIA DE CINCO EMPRESÁRIOS ATUANTES NA
CIDADE DE CHAPECÓ-SC.**

CHAPECÓ - SC

2018

JOSIANE MAFFESSIONI

**EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS
SOBRE A TRAJETÓRIA DE CINCO EMPRESÁRIOS ATUANTES NA
CIDADE DE CHAPECÓ-SC.**

Trabalho de conclusão de curso de graduação
apresentado como requisito parcial para obtenção de
grau de Bacharel em Administração da Universidade
Federal da Fronteira Sul.

Orientador: Prof. Dr. Humberto Tonani Tosta

CHAPECÓ - SC

2018

PROGRAD/DBIB - Divisão de Bibliotecas

Maffessoni, Josiane

Empreendedorismo Corporativo: estudo de casos múltiplos sobre a trajetória de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó - SC/ Josiane Maffessoni.

-- 2018.

85 f.

Orientador: Humberto Tonani Tosta.

Trabalho de conclusão de curso (graduação) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de Administração , Chapecó, SC, 2018.

1. Empreendedorismo. 2. Características empreendedoras. 3. Perfil empreendedor. 4. Chapecó - SC. I. Tosta, Humberto Tonani, orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

JOSIANE MAFFEISSONI

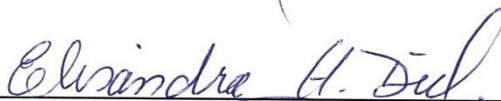
**EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS
SOBRE A TRAJETÓRIA DE CINCO EMPRESÁRIOS ATUANTES NA CIDADE DE
CHAPECÓ - SC**

Trabalho de Conclusão do Curso de Administração apresentado como requisito para a obtenção de grau de Bacharelado em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS.

Orientador (a) Prof.(a): HUBERTO TONANI TOSTA – UFFS
Este trabalho de conclusão de curso foi defendido e aprovado pela banca na data de:
25 de Junho de 2018.



HUBERTO TONANI TOSTA – Doutor



ELISANDRA HENN DIEL – Mestre



PAULO SERGIO JORDANI – Mestre

Dedico este trabalho aos meus pais, Dirceu e Marilde Maffessoni, por todos os ensinamentos e valores transmitidos, por me mostrarem os caminhos corretos a seguir na vida e por nunca terem medido esforços para que este dia chegasse. A Deus, por me permitir ter eles ao meu lado.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pelo dom da vida e por ter me proporcionado chegar até aqui. A minha família, em especial aos meus pais Dirceu e Marilde, por toda dedicação, incentivo, paciência, pelas bênçãos e por me conduzirem no caminho do conhecimento.

A minha irmã Jéssica, por ser minha conselheira, amiga e confidente.

Ao meu grande amor Jonilson, que é uma pessoa muito especial em minha vida, por aturar meus momentos de aflição, angústia, por me apoiar, me entender, e principalmente me ajudar nas horas mais difíceis.

Em especial, sou grata ao meu professor orientador Humberto, pela paciência, dedicação, apoio, por não medir esforços e sempre estar disponível para me ajudar nos momentos de dúvidas e dificuldades.

E a todos os meus mestres professores que são um marco importante em minha vida pessoal e profissional.

Muito Obrigada!

“Para se ter sucesso, é necessário amar de verdade o que se faz. Caso contrário, levando em conta apenas o lado racional, você simplesmente desiste. É o que acontece com a maioria das pessoas”.
(Steve Jobs).

RESUMO

O tema empreendedorismo consiste em uma das questões foco no cenário mundial considerando o grande desenvolvimento das sociedades. O Brasil apresenta um índice de empreendedorismo crescente e a atividade empreendedora expõe sujeitos criativos, inovadores e capazes de assumir riscos em busca do sucesso, da realização pessoal e profissional. Com isso ser empreendedor significa possuir um conjunto de habilidades e atitudes únicas do indivíduo, por ser capaz de criar novas formas de inovação e modernização, impulsionando assim a economia. As características pessoais dos empreendedores e os fatores que influenciam suas escolhas, ações e comportamentos são temas relevantes para a compreensão do processo de criação de negócios. Frente ao exposto, este estudo teve como objetivo descrever a trajetória de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó-SC. Justifica-se a importância deste estudo visto que os fatores que leva uma pessoa a desistir de seus projetos são muitos. Diante disso, possuir as características necessárias é imprescindível para o sucesso do negócio. Para alcançá-lo resgataram-se os conceitos de empreendedorismo, competências empreendedoras, e as características dos empreendedores. Além disso, desenvolveu-se um estudo de natureza qualitativa, classificada quanto aos seus fins, sendo descritiva, pois visa analisar o perfil empreendedor dos empresários, e quanto aos seus meios, sendo bibliográfica, documental e ainda realizado estudo de caso. A coleta de dados foi realizada a partir de entrevistas semiestruturadas com cinco empreendedores para definição das características empreendedoras e tipos de empreendedor existente. Os resultados evidenciados demonstram que o perfil dos entrevistados é caracterizado por indivíduos do gênero masculino, faixa etária entre 22 e 55 anos, maior parte com ensino superior completo e todos são casados. Através da análise dos dados, foi possível verificar que os empreendedores possuem um perfil inovador, e se consideram empreendedores por oportunidade. Além disso, verificou-se que os empreendedores são visionários, dinâmicos, determinados, apaixonados pelo que fazem, sabem tomar decisões, explorar ao máximo as oportunidades, possuem planejamento e arriscam-se.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Características Empreendedoras. Perfil Empreendedor. Chapecó – SC.

ABSTRACT

The theme of entrepreneurship is one of the issues focusing on the world scenario considering the great development of societies. Brazil has a growing entrepreneurship index and the entrepreneurial activity exposes creative, innovative and risk-taking individuals in search of success, personal and professional achievement. Being entrepreneur means having a unique set of skills and attitudes of the individual, being able to create new forms of innovation and modernization, thus boosting the economy. The personal characteristics of entrepreneurs and the factors that influence their choices, actions and behaviors are relevant topics for understanding the business creation process. In view of the foregoing, this study aimed to describe the trajectory of five entrepreneurs in the city of Chapecó-SC. The importance of this study is justified since the factors that lead a person to give up his projects are many. Given this, possessing the necessary characteristics is imperative to the success of the business. To reach it, the concepts of entrepreneurship, entrepreneurial skills, and the characteristics of the entrepreneurs were rescued. In addition, a qualitative study was developed, classified according to its purpose, being descriptive, since it aims to analyze the entrepreneurial profile of the entrepreneurs, and as to their means, being bibliographical, documentary and still carried out a case study. Data collection was carried out through semi-structured interviews with five entrepreneurs to define the entrepreneurial characteristics and types of existing entrepreneur. The results show that the profile of the interviewees is characterized by males, between the ages of 22 and 55, most of them with complete higher education, and all are married. Through the analysis of the data, it was possible to verify that the entrepreneurs have an innovative profile, and consider themselves entrepreneurs by opportunity. In addition, it has been found that entrepreneurs are visionary, dynamic, determined, passionate about what they do, know how to make decisions, exploit opportunities to the maximum, have planning and risk.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneurs. Profile Entrepreneur. Chapecó - SC

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - O processo empreendedor segundo definições adotadas pelo GEM	27
Figura 2 - Nuvem de Palavras Empreendedor E1	54
Figura 3 - Nuvem de Palavras Empreendedor E2	59
Figura 4 - Nuvem de Palavras Empreendedor E3	65
Figura 5 - Nuvem de Palavras Empreendedor E4	70
Figura 6 - Nuvem de Palavras Empreendedor E5	74

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Análise histórica do desenvolvimento do empreendedorismo	20
Quadro 2 - A evolução conceitual do termo empreendedorismo	21
Quadro 3 - Evolução do conceito sobre Competência	31
Quadro 4 - Competências, habilidades e atitudes que envolvem as competências do empreendedor.	33
Quadro 5 - Modelo para investigação e análise do processo de aprendizagem empreendedora	36
Quadro 6 - Características dos empreendedores de sucesso	38
Quadro 7 - Modelo de Características e Comportamentos Empreendedores para o processo de formação	40
Quadro 8 - Semelhanças e disparidades entre os empreendedores	76

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Nível de escolaridade	49
Gráfico 2 - Ramo de atuação do negócio	49

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	15
1.1	OBJETIVOS	16
1.1.1	Objetivo Geral	16
1.1.2	Objetivos Específicos	16
1.2	JUSTIFICATIVA	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
2.1	ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO	19
2.2	O EMPREENDEDORISMO	21
2.2.1	O empreendedorismo no Brasil.....	24
2.3	COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS	29
2.3.1	Característica dos empreendedores	36
3	METODOLOGIA	43
3.1	CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	43
3.2	UNIDADE DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA	44
3.3	COLETA DE DADOS.....	45
3.4	ANÁLISE DOS DADOS.....	46
3.5	LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	47
4	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	48
4.1	Perfil dos EMPREENDEDORES	48
4.2	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS EMPREENDEDORES	50
4.2.1	Empreendedor 1 (E1)	50
4.2.2	Empreendedor 2 (E2)	55
4.2.3	Empreendedor 3 (E3)	60
4.2.4	Empreendedor 4 (E4)	66
4.2.5	Empreendedor 5 (E5)	71

5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	78
	REFERÊNCIAS	80
	APÊNDICE A – ENTREVISTA.....	84

1 INTRODUÇÃO

Empreendedorismo é um tema que vem ganhando cada vez mais visibilidade, sendo incentivada por diversos segmentos, principalmente devido à disputa entre as empresas, impulsionando a economia, gerando crescimento do mundo dos negócios. Para isso, as empresas devem buscar a visualização de oportunidades de negócios, no qual existe uma busca incessante de inovações, assumindo riscos calculados com a intenção de obter renda, reconhecimento e crescimento no mercado.

Na década de 1990 o Brasil foi marcado pela explosão de movimentos empreendedores causados principalmente pela política econômica, regulamentação, privatização e controle do processo inflacionário (GALESNE; FENSTERSEIFER; LAMB, 1999). Também pela criação de entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE e Sociedade Brasileira de Exportação de Software (SOFTEX).

Apesar da forte crise econômica pela qual o Brasil passa, sobretudo, nos últimos dois anos, o Brasil aparece bem posicionado no ranking, em 5º lugar numa lista de 15 países, quando o assunto são os empreendedores mais determinados do mundo (CANALTECH, 2017).

Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (GEM, 2017) no Brasil, a taxa total de empreendedorismo (TTE) foi de 36,4%, o que significa que de cada 100 brasileiros 36 deles estavam conduzindo alguma atividade empreendedora, quer seja na criação ou aperfeiçoamento de um novo negócio, ou na manutenção de um negócio já estabelecido. Se observou um pequeno aumento na relação entre empreendedores por oportunidade e por necessidade. Em 2016, para cada empreendedor inicial por necessidade, havia 1,4 empreendedores por oportunidade, em 2017 essa relação foi 1,5. Dito de outra forma, 59,4% dos empreendedores iniciais empreenderam por oportunidade e 39,9% por necessidade. Quando analisado as taxas de empreendedorismo total por gênero em 2017, verifica-se que os homens são ligeiramente mais empreendedores que as mulheres, uma diferença de quase três pontos percentuais. E ao verificar as diferentes faixas etárias, nota-se que os jovens de 25 a 34 anos foram os mais ativos na criação de novos negócios, 30,5% dos brasileiros nesta faixa são proprietários e administram a criação e consolidação de empreendimentos em estágio inicial.

Os empreendedores em potencial devem prestar atenção ao foco final da ideia para um novo produto ou serviço – o consumidor. É necessário ainda ter cuidado para garantir que a

ideia ou a necessidade represente um mercado suficientemente competente para sustentar um novo empreendimento (HISRICH; PETERS, 2004).

Para ser um bom empreendedor não basta ter uma ideia de negócio e capital para investir, o sucesso depende muito do perfil do empresário, em ter um conjunto de ideias e características indispensáveis, como ter iniciativa em colocar em prática uma ideia de negócio quando muitas pessoas tentam te convencer a não fazer, a capacidade de planejamento, a autoconfiança, e a liderança. Neste sentido, Behling et al. (2015) afirma que o empreendedor contribui de forma importante na sociedade, disponibilizando oportunidades de emprego, gerando qualidade de vida as pessoas, e motivando o progresso no ambiente evolutivo.

Com pouco mais de 213 mil habitantes e ocupando a 18º colocação no ranking dos municípios brasileiros que mais geram emprego no País, Chapecó é uma cidade empreendedora, segundos dados do IBGE (2017), e passou a contar com um incentivo ao empreendedorismo visando o fortalecimento da economia local, cujo objetivo é oportunizar a transformação local por meio da implantação de políticas de desenvolvimento econômico (SCHNEIDER, 2018).

Nesta perspectiva, é que se faz necessário um estudo mais aprofundado sobre o empreendedorismo chapecoense, bem como, analisar a trajetória destes cinco empresários.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Descrever a trajetória de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó - SC.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar os empreendimentos;
- Analisar a biografia dos fundadores das empresas entrevistadas;
- Comparar o perfil empreendedor dos entrevistados com o perfil empreendedor definido por Dornelas (2012) em literatura.
- Apresentar relatos de sucesso e fracassos.

1.2 JUSTIFICATIVA

A justificativa se resume em uma exposição sucinta, porém completa dos motivos e razões que levaram a composição da pesquisa. Além disso, esse aspecto é de suma importância, pois está relacionado à aceitação do trabalho entre as pessoas envolvidas. (LAKATOS E MARCONI, 2010).

O empreendedorismo vem ganhando força no Brasil. De acordo com o SEBRAE (2017, p.18) “no ano de 2016, o estado de Santa Catarina correspondia a 4,2% de empreendimentos registrados”.

O empreendedor é visto como alguém de grande visão, capaz de fazer o que muitos consideram impossível, e transformar um negócio em uma empresa bem sucedida. Portanto muitos empresários tentam aperfeiçoar cada vez mais o seu perfil empreendedor, seja por conta própria ou através de cursos especializados (FATTURI, 2013).

Para Marcondes, Cavalcanti e Farah (2012), os empreendedores são pessoas que se diferenciam por serem grandes agentes de mudança e superação de limites, sendo que o comportamento facilmente identificado é o de iniciativa frente aos desafios, desejo de inovar cenários e recursos, além de disposição para correr riscos de sucesso ou fracasso. Outra característica determinante do perfil empreendedor é a capacidade de organização e planejamento, já que a desorganização pode comprometer o sucesso mesmo que a oportunidade, a criatividade e o mercado estejam favorecendo o empreendimento.

O grande problema encontrado segundo Fatturi (2013), é que muitos autores tem opiniões diversas sobre o perfil do empreendedor, alguns citando uma lista enorme com muitas características que ele deve possuir enquanto outros citam uma quantidade bem pequena. Analisado esse fato, a elaboração desse trabalho se justifica por tentar descrever quais fatores influenciaram empreendedores a se desenvolver, simplificando quais seriam as principais características formadoras do perfil do empreendedor.

Um dos motivos que implicou a realização desta pesquisa refere-se ao desenvolvimento de uma empresa, visto que conseguir estabilizá-la é um grande desafio para o empreendedor e ainda, tornar eficiente o processo de inovação para assim conseguir manter uma excelente estrutura física e administrativa e seguir no mercado altamente competitivo.

É de interesse geral que os empreendedores sejam bem sucedidos em seus negócios, para o desenvolvimento da economia e da sociedade. Partindo destes pressupostos, o estudo sobre a trajetória dos empreendedores se justifica visto que os fatores que leva uma pessoa a

desistir de seus projetos são muitos, e passa desde medo e insegurança, até falhas de administração e falta de paciência.

O objetivo central deste estudo é descrever a trajetória dos empresários. Especificamente, pretende-se caracterizar os empreendimentos, analisar a biografia dos fundadores das empresas entrevistadas, comparar o perfil empreendedor dos entrevistados com o perfil empreendedor definido por Dornelas (2012) em literatura, além de apresentar relatos de sucesso e de fracasso dos empreendedores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No referencial teórico é apresentada revisão bibliográfica, resultante da pesquisa em livros, artigos e revistas relacionadas à temática do estudo, apresentando os principais conceitos relacionados à origem e evolução do empreendedorismo no mundo e no Brasil, o perfil empreendedor, bem como as competências e características empreendedoras.

2.1 ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO

O conceito de empreendedorismo vem sendo muito difundido no Brasil, intensificando-se no final da década de 1990 e consolidando durante o período de 2000 a 2010. Segundo Dornelas (2001, p.27) o termo empreendedor *entrepreneur*, vem do francês, que significa “aquele que assume riscos e começa algo novo”. Também é destacado pelo autor, um primeiro exemplo de definição da palavra empreendedorismo dado por Marco Polo, em que este firmou um vínculo empreendedor por meio da assinatura de um contrato com um homem Capitalista, a fim de vender as mercadorias deste, ou seja, o capitalista assumia riscos de forma passiva e Marco Polo assumia o papel ativo, ficando com todos os riscos físicos e emocionais. Com isso durante a Idade Média os empreendedores não corriam riscos, pois trabalhavam com recursos geralmente fornecidos pelo governo, e gerenciava enormes projetos de cunho produtivo.

Já no século XVIII, conforme afirma Dornelas (2012) surgiu à era da industrialização e a definição de capitalista e empreendedor foi diferenciada.

No entanto, entre os séculos XIX e o início do século XX não se diferenciava o gerente do empreendedor, sendo analisados como aqueles que fazem parte da organização da empresa, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas nas organizações, porém sempre a serviço do capitalista (DORNELAS, 2012).

Chiavenato (2007) destaca que empreendedor não é simplesmente o fundador de uma nova empresa ou mesmo de um novo negócio, mais do que isso, ele é a energia da economia, a alavanca dos recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias.

Já Dornelas (2012) coloca o empreendedorismo como envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, fortalecendo a visão do empreendedorismo como processo. Acredita-se que o empreendedorismo possui um papel fundamental para o desenvolvimento da sociedade, acrescendo e refletindo as suas ações dentro de um contexto tradicional, desvinculando a ótica limitada para algo mais

dinâmico e surpreendente, de forma a impactar e desmistificar os paradigmas enfrentados, seja em detrimento à revolução de serviços e produtos, agregando ao resultado final, bem como com a qualificação dos que permeiam ao redor.

Com isso, pode obter-se uma ideia da evolução histórica do empreendedorismo, por meio da ilustração no Quadro 1.

Quadro 1 - Análise histórica do desenvolvimento do empreendedorismo

<p>Idade Média</p> <p>O empreendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - gerenciava grandes projetos de produção; - não assumia riscos; - usava capital do governo. 	<p>Século XVII e XVIII</p> <p>O empreendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - estabelecia acordos contratuais com o governo; - passou a assumir riscos. 	<p>Séculos XIX e XX</p> <p>O empreendedor é confundido com gerentes e administradores.</p>
--	--	--

Fonte: Adaptado de Hisrich e Peters (2004).

De acordo com a linha do tempo, percebe-se que o empreendedor evoluiu especialmente em relação ao indivíduo que assume riscos, sendo que há certa confusão entre a figura do empreendedor e do administrador das empresas.

Convém notar, outrossim, que para Brito e Wever (2003) o empreendedorismo é uma prática que vem ganhando espaço na economia, sua consequência está relacionada ao crescimento econômico, principalmente por manifestar novas formas de inovação, novas tecnologias, novos postos de trabalho, havendo uma melhora na sociedade e na qualidade de vida da população.

Degen (2009) apresenta dois tipos de força propulsora do empreendedorismo, os empreendedores de oportunidade e os de necessidade. Os de oportunidade são quando o empreendedor inicia ou investe em um negócio a fim de aproveitar uma oportunidade percebida no mercado. O de necessidade indica quando é melhor opção de trabalho disponível.

É sobretudo importante assinalar que para Duarte (2013), o progresso não para, e aquele que não antecipa suas próprias mudanças está condenado a ser um perdedor. O sucesso aparece apenas para aqueles que embarcam em um processo de aprimoramento contínuo, e para se manter-se no mercado, é preciso ter espírito empreendedor.

2.2 O EMPREENDEDORISMO

Segundo Filion (1999), a literatura sobre empreendedorismo há um nível notável de diferença a respeito na definição do termo empreendedor. Por exemplo, os economistas associam o empreendedor como inovação, enquanto os comportamentalistas se concentram nos aspectos criativo e intuitivo. O autor chama de economistas os que se interessam em entender a importância do empreendedor como força motriz do sistema econômico. Na visão comportamentalista os trabalhos se concentraram nas características criativas e intuitivas dos empreendedores, investigando quem é o empreendedor e quais são suas características.

De acordo com Shumpeter (1985), a essência do empreendedorismo é a inovação que implica a percepção e exploração de novas oportunidades de negócio. Assim como para Hisrich e Peters (2004) a inovação e a novidade estão intrínsecas à definição de empreendedorismo ao se considerar a concepção, a proposição ou a realização de algo novo. O grau de inovação trazida por um novo negócio, processo, produto e afins, é um dos determinantes da intensidade do empreendedorismo e, inerente à inovação há o risco, pois faz crer que nem todos os elementos ligados a ele sejam conhecidos.

Segundo SEBRAE (2007, p.15), “o empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal”.

Convém ressaltar que para Chiavenato (2007) o termo empreendedorismo é muito utilizado, porém poucos realmente sabem o seu significado ou definição. Para compreendê-lo melhor é necessária uma análise histórica desde o surgimento desse conceito, passando por sua evolução até chegar aos dias atuais.

De maneira geral grande parte dos autores que pesquisaram o empreendedorismo concorda com sua evolução, embora alguns autores adicionem ou retirem uma característica ou outra, como pode ser visto no Quadro 2 elaborado por Carvalho e Sarkar (2003), se assemelham bastante.

Quadro 2 - A evolução conceitual do termo empreendedorismo

Autor	Abordagem conceitual	Nota sobre as tendências de cada autor
Knight (1921)	Analisou os fatores subjacentes ao lucro do empreendedor;	Lucro
Schumpeter (1936)	Enfatizou o papel do empreendedor como impulsionador na inovação e, por seguinte, do crescimento econômico;	Inovação

McClelland (1961)	Estudou as motivações dos empreendedores quando começam um novo negócio ou desenvolvem negócios existentes. Conclui que os empreendedores se caracterizam por ter altos níveis de realização;	Motivação e perfil psicológico. Pesquisa baseada nas características
Mayer e Goldstein (1961)	Analisaram a performance de 81 empresas durante os primeiros dois anos de vida;	Performance/ ambiente externo
Collins e Moore (1964)	Estudaram histórias pessoais e o perfil psicológico dos empreendedores que criaram pequenas empresas na região de Detroit. Nem todos os estudos provaram que os empreendedores tinham características distintivas;	Podem não nascer empreendedores, pode haver um objetivo a perseguir que os tornem empreendedores. Pesquisa baseada nas características
Kirzner (1973)	Alerta para um conjunto de pessoas que conseguem identificar oportunidades, persegui-las e obter lucros;	Identificação de oportunidades
Fast (1978)	Como novos empreendimentos (empreendimentos/ empresas) podem ser desenvolvidos em empresas já existentes ou, de uma forma mais ampla, como essas empresas podem se tornar mais inovadoras;	Empreendedorismo empresarial
Brockhaus (1980)	A propensão para a “tomada de risco” é igual entre empreendedores, gestores e população em geral;	Não se nasce empreendedor... Pesquisa baseada em características
Gartner (1988)	Deve-se colocar o foco no comportamento não nas características;	Comportamento
Kanter (1983)	Estudos que analisam as estruturas organizacionais e administrativas como essas geram empreendedorismo interno;	Intraempreendedorismo Empreendedorismo empresarial
Burgelman (1983)	Processo como as novas ideias são desenvolvidas e sua experimentação e desenvolvimento dentro das grandes empresas;	Intraempreendedorismo Empreendedorismo empresarial
Covin e Slevin (1989)	Encontraram uma postura empresarial que relaciona a alta performance de pequenas empresas que operam em ambientes hostis;	Empreendedorismo empresarial
Birch (1987)	Empresas orientadas para o crescimento, que chamou de gazelas, dão grande contribuição para a criação de emprego nos Estados Unidos;	Empreendedorismo/ criação de emprego
Hannan e Freeman (1984); Aldrich (1999)	Algumas organizações estão mais preparadas para competir;	Sociólogos organizacionais Nascimento e morte de empresas/competição
Acs e Audretsch (1990)	As pequenas empresas contribuem com porcentagem substancial para a inovação;	Inovações tecnológicas e pequenas empresas
MacMillan et al. (1987); Sahlman (1992)	Analisaram a estrutura e os investimentos das empresas;	Recursos/ estrutura

Larson (1992)	Como os empreendedores desenvolvem e utilizam networks para acessarem a informação, para aumentar o capital e para aumentarem sua credibilidade;	Redes e capital social
Bruderl et al. (1992)	Estudaram 1.849 start-ups, recorrendo a uma análise multivariada, verificaram que a probabilidade de sobrevivência era maior se tivessem mais empregados, mais capital inicial, mais capital humano e estratégias dirigidas ao mercado nacional;	Performance
Bygrave e Timmons (1992)	Analisaram, em detalhe, as operações de aplicação e retorno de capital de risco;	Análise de fatores de criação das empresas, identificação da oportunidade, procura de informação, formação de equipe, acesso aos recursos e formação de estratégias. Nesse caso, o principal enfoque é no acesso aos recursos.
Palich e Bagby (1995)	Comparam os empreendedores aos gestores, atendendo à forma como ambos reagem a situações ambíguas de negócio, e concluem que os empreendedores percebem mais as oportunidades do que os problemas;	Percepção de oportunidades
Gimeno, Folta, Cooper e Woo (1997)	O nível de threshold (começo) é função dos custos de oportunidade, custos de encerramento e dos valores pessoais;	Performance/ permanência no negócio
Shane e Venkataraman (2000)	Exploração de oportunidades;	Explorar oportunidades
Stuart (2000)	As redes de ligações com entidades reputadas podem aumentar a legitimidade e conduzir a um aumento das vendas;	Redes e capital social

Fonte: Carvalho e Sarkar (2003 apud SARKAR, 2008, p. 43-45).

Segundo Zamban (2016), é possível verificar que existem inúmeras abordagens relacionadas ao tema empreendedorismo e por diversos autores, o tema vem sendo adaptado ao longo dos anos tendo interpretações distintas de acordo com a área do conhecimento em que é retratado.

Em uma visão mais ampla Freire (2005) nos apresenta o triângulo invertido, que tem como base (no vértice inferior) o empreendedor, no vértice da direita o capital, e no vértice da esquerda o projeto ou ideia, todo o processo empreendedor integra esses três componentes, se o empreendimento der errado é por que o empreendedor não era bom, ou não conseguiu o capital necessário, ou o projeto estava incorreto. O legítimo empreendedor move o mundo, faz com que a economia gire e sente prazer em contribuir e inovar, os empreendedores são realizadores.

Neste sentido Duarte (2013) corrobora que os reais empreendedores agem no mercado com a finalidade de criar e/ou abrir novas possibilidades, preenchendo as lacunas descontínuas deixadas por outras empresas. Desta forma, o empreendedor cria novas rotas, expandindo o mercado o qual está se inserindo.

Ainda segundo o autor, embora o impacto direto ocasionado pelo empreendedorismo na empresa por parte do empreendedor não precisa ser algo limitado, uma vez que o seu sucesso como empreendedor é diferente daquele do administrador. Diante das diversas mudanças que vem ocorrendo nas organizações, os administradores devem buscar recursos que visem à atuação permanente da empresa no contexto globalizado.

Percebe-se que o empreendedor é inovador, criativo e quer sempre algo mais. É o tipo de profissional que sabe ser líder.

2.2.1 O empreendedorismo no Brasil

O termo empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil nos últimos anos, mais frequentemente empregado no final da década de 1990. Vários são os fatores que a partir desta década houvesse um súbito interesse pelo termo empreendedorismo neste país, uma vez que nos Estados Unidos, país onde o capitalismo tem sua principal caracterização, o termo *entrepreneurship* é conhecido e referenciado há muitos anos (DORNELAS, 2001).

O termo *entrepreneurship* para Dolabela (2008, p.29):

Designa uma área de grande abrangência e trata de outros temas, além da criação das empresas: geração do auto emprego (trabalhador autônomo); empreendedorismo comunitário (como as comunidades empreendem); intraempreendedorismo (o empregado empreendedor); políticas públicas (políticas governamentais para o setor).

Como salientado anteriormente, o empreendedorismo é um fenômeno global, sendo que muitas instituições públicas e privadas têm investido em pesquisas e incentivos. Assim os autores Britto e Wever (2003, p. 19) elucidam que a riqueza gerada pelos empreendedores contribui para a melhoria de vida da população, além de acelerar o desenvolvimento econômico do país. Além disso, os autores ressaltam que é necessário que a política de um país desenvolva um clima apropriado para o empreendedorismo, assim aumentando “ações que deem acesso ao capital investido, de baixo grau de intervenção e regulação do Estado, de padrões socioculturais que demonstrem uma postura favorável à atividade empreendedora”.

Convém ponderar que para Dornelas (2011) as empresas brasileiras são movidas pela globalização, e tiveram que remodelar seus mecanismos de produção e gerenciamento. Esta

reengenharia incluiu uma série de mudanças nas empresas, procurando alternativas para aumentar a competitividade, reduziram custos, como o aproveitamento mais racional de matérias-primas, utilização seletiva de mão-de-obra, modernização da governança corporativa, dentre outros, assim tornaram-se cada vez menores, mais especializadas, mais eficientes e rápidas.

Ainda segundo o autor, com estas mudanças, muitos trabalhadores perderam seus empregos, havendo um grande número de desempregados, que por consequência, estes funcionários começaram a criar novos negócios, muitas vezes, sem muito conhecimento e experiência. Em contrapartida cresce significativamente o número de trabalhadores autônomos, trabalhando na informalidade, como também o número de microempresas e empresas familiares.

Ainda segundo Dornelas (2011), essa conjunção de fatos fez com que o assunto empreendedorismo no país fosse tema de discussão no meio acadêmico, como também no meio político, como é o caso do programa Brasil Empreendedor do Governo Federal, instituído em 1999, tendo como meta inicial a capacitação de empreendedores brasileiros para elaborar planos de negócios, visando à captação de recursos junto aos agentes financeiros do programa. Como também a criação de entidades como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para exportação de Software) em 1990.

O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário, foi instituído em 1972, e é uma entidade privada sem fins lucrativos, com o propósito de trabalhar de forma estratégica, inovadora e pragmática, para fazer com que o universo de pequenos negócios no Brasil tenha as melhores condições possíveis para uma evolução sustentável, contribuindo para o desenvolvimento do país como um todo. Sua missão é promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendedores de micro e pequeno porte (SEBRAE, 2018).

A Softex foi criada em 1996, é uma organização não governamental, cujo objetivo é o de executar, promover, fomentar e apoiar atividades de inovação e desenvolvimento científico e tecnológico de geração e transferência de tecnologia e de maneira especial, o capital humano. Sua missão é ampliar a competitividade das empresas brasileiras de software e serviços e sua participação nos mercados nacional e internacional, promovendo o desenvolvimento do Brasil (SOFTEX, 2018).

Mesmo com estes incentivos ao empreendedorismo no Brasil, o número de atividades empreendedoras por necessidade é muito alto em relação aos outros países, segundo o GEM (2016), que tem o intuito de avaliar o empreendedorismo no mundo a partir de indicadores confrontados por pesquisas realizadas pela Babson College (EUA), e London School of Business. Os dados apontam que no Brasil apenas 57,4% das atividades empreendedoras são por oportunidade, e uma das causas apontadas para este alto índice, é o fato da enorme desigualdade social, como também as transações da economia mundial.

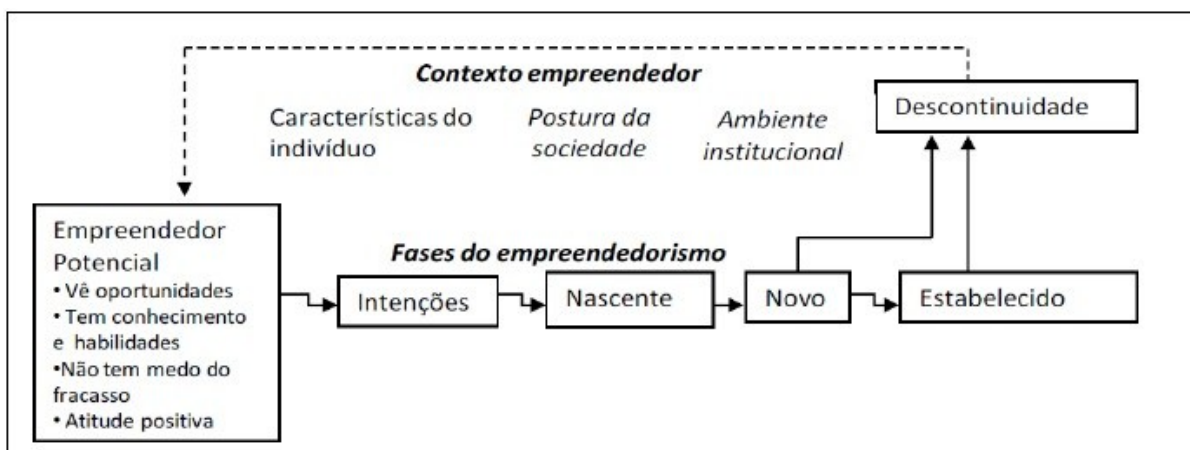
De acordo com Duarte (2013), ainda que se tenha percebido a existência de instituições que apoiam o empreendedorismo, como o SEBRAE, por exemplo, é preciso que ações voltadas à realidade do país sejam efetivadas por meio de atuações governamentais a partir do resgate do avanço consequente da iniciativa privada e de entidades não governamentais. Esta seria uma forma de valorizar a capacidade empreendedora que os brasileiros possuem na busca de soluções para os problemas existentes.

Sendo assim, para Dornelas (2003) grande parte dos brasileiros buscam no empreendedorismo uma forma de suprir necessidades básicas de renda, para ter condições de subsistência, mantendo a si e à sua família. Os negócios destes empreendedores na grande maioria, são informais, não há planejamento, nem visão do futuro, focados somente no momento, pois não possuem identificação de oportunidade e de nichos de mercado, não existindo o comprometimento com o crescimento e desenvolvimento econômico. O autor ainda ressalta que quanto mais atividades empreendedoras por oportunidade existirem num país, maior será o seu desenvolvimento econômico, permitindo assim, a criação de mecanismos que estimulem as iniciativas empreendedoras.

Com relação à motivação para a atividade empreendedora, Dornelas (2012) subdivide em empreendedor por oportunidade e empreendedor por necessidade. O primeiro está mais presente em países desenvolvidos, sendo aquele empreendedor visionário que sabe onde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa a geração de lucros, empregos e riqueza.

A classificação que o GEM (2011) aborda é aquela quanto a sua metodologia de pesquisa, nela os empreendedores são divididos em iniciais e estabelecidos. E os empreendedores iniciais ou em estágio inicial são subdivididos em nascentes e novos, conforme o processo descrito na Figura 1.

Figura 1 - O processo empreendedor segundo definições adotadas pelo GEM



Fonte: Adaptado de GEM (2011).

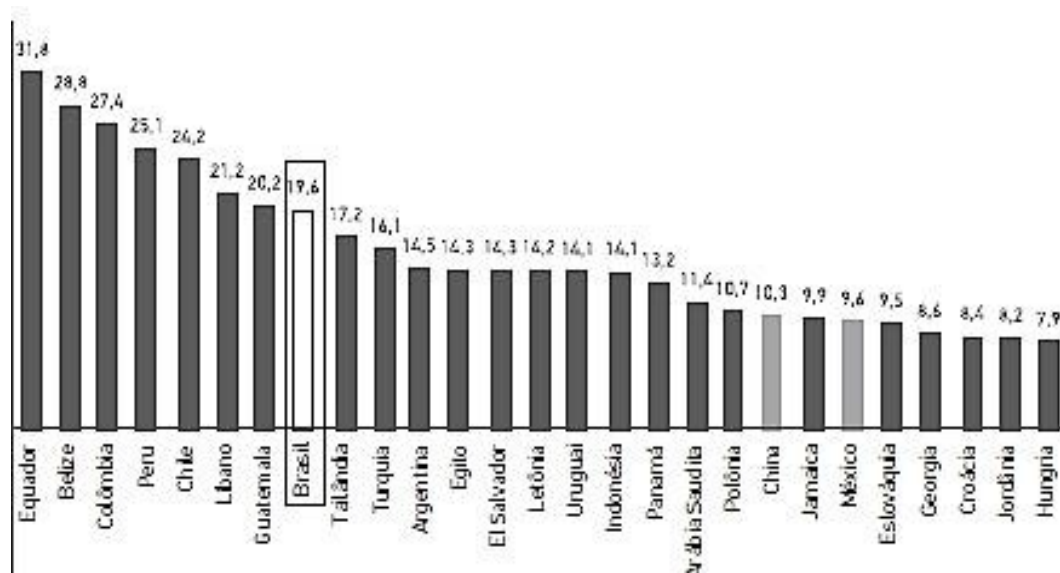
Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (2016), os empreendedores nascentes estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses. Ao contrário dos nascentes, os empreendedores novos administram e são proprietários de um novo negócio que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses. Já os empreendedores estabelecidos administram e são proprietários de um negócio considerado como consolidado, que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses (3,5 anos). Tanto o empreendedor inicial quanto o estabelecido podem ser por oportunidade como por necessidade.

Ainda segundo o relatório, o Brasil havia assumido o oitavo lugar (21%) no ranking de 31 países com o desenvolvimento econômico impulsionado pela eficiência, ou seja, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial. Tal percentagem representa 26 milhões de brasileiros envolvidos com uma atividade empreendedora há menos de 42 meses. Na Região Sul, a taxa total de empreendedores - TTE (iniciais e estabelecidos), como percentual da população entre 18 e 64 anos, foi de 35,1%, próxima à média nacional (34,5%). Já a taxa de empreendedorismo inicial (TEA), composta por empreendedores novos e nascentes, alcançou o valor de 19,6%, conforme Tabela 1.

Nota-se que países latinos americanos como o Equador, Colômbia e o Chile encontram-se em melhores posições que a nação brasileira, evidenciando a crise

socioeconômica porque passa o país em análise. A atividade empreendedora de um país está intrinsecamente relacionada às características institucionais e demográficas, à cultura empreendedora e ao grau de bem-estar econômico.

Tabela 1 - Empreendedores Iniciais (TEA) por países - 2016



Fonte: GEM, 2016, p.25 (apud SEBRAE, 2016)

Conforme o relatório GEM (2016) no Brasil, o gênero parece não fazer tanta diferença entre os empreendedores potenciais, é de menos de dois pontos percentuais entre as taxas verificadas para homens e mulheres. A faixa etária parece ser um fator influente para se identificar potenciais empreendedores. A faixa de idade se concentra entre os 25 e 34 anos o maior número de potenciais empreendedores. Esses números corroboram com a percepção de que a população mais jovem é mais disposta a correr os riscos inerentes à prática empreendedora e que os mais velhos preferem situações de maior estabilidade.

Como também vale destacar aspectos importantes para contextualizar o trabalho referente dados da cidade de Chapecó-SC, foco de estudo desta pesquisa. Segundo dados do IBGE (2017), a população estimada era de 213.279 pessoas e com uma densidade demográfica de 293,15 hab/km². Já o PIB para o ano de 2015 era de R\$ 37.303, 11, e o salário médio mensal para trabalhadores formais foi de 2,7 salários mínimos.

Outros pontos apresentados no relatório é que a maioria dos empreendimentos no Brasil inicia-se a partir de recursos próprios, ou seja, o autofinanciamento, com apoio significativo de parentes, vizinhos e amigos, e o montante utilizado para a abertura do seu negócio é muito baixo.

Também se constituem primeiramente no trabalhador assalariado formal que vem gradativamente assumindo o papel de empreendedor, assumindo tarefas e riscos típicos do empreendedor; segundo que na maioria das microempresas brasileiras estão na informalidade, devido ao acelerado preço dos encargos sociais e fiscais e longo tempo necessário para a legalização. Uma tendência ressaltada também pelo relatório é o trabalho doméstico com atividades que complementam a renda familiar e por fim o jovem que vem assumindo no mercado o perfil de intraempreendedor, como também empreendedor em uma microempresa, como terceirizado ou mesmo desenvolvendo uma atividade empreendedora como autônomo (GEM, 2016).

Outras informações pertinentes ao estudo do empreendedorismo no Brasil, são referentes às taxas de mortalidade das empresas brasileiras, em 2016 um estudo feito pelo Sebrae apontou que as empresas encerram suas atividades com até 2 anos de existência. Os principais fatores apontados nesta pesquisa estão relacionados à falta de capital de giro, problemas financeiros, falta de conhecimento gerencial e falhas de planejamento inicial (SEBRAE, 2013).

O Brasil precisa mudar em alguns aspectos para reverter este quadro apresentado, corrobora Dornelas (2003), salientando a necessidade do estabelecimento de prioridade quer seja, no âmbito do governo local, regional ou nacional, buscando a inovação e implementação dos projetos empreendedores. Por outro lado, é importante também que as empresas se autoanalise, busquem melhorias, modificando as maneiras de gerir seus negócios, revendo velhos conceitos e regras que não são mais aplicadas, repensar conceitos arcaicos de gestão e olhar os funcionários como parceiros na superação de desafios.

Além destes grandes empreendedores, o Brasil também possui milhares de pequenos empreendedores, que participam ativamente da geração de lucros a economia do país, sendo que o empreendedorismo influencia a realidade do mundo dos negócios.

2.3 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Uma importante característica determinante do perfil empreendedor é a capacidade de organização e planejamento, já que a desorganização pode comprometer o sucesso mesmo que a oportunidade, a criatividade e o mercado estejam favorecendo o empreendimento.

Torna-se oportuno salientar que conforme Mamede e Moreira (2005, p. 4 apud ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011, p. 6), “a competência empreendedora pode ser tratada tanto

como competência do indivíduo, quanto relacionada à prática administrativa, devido às diferentes tarefas que desempenham”. Para eles, as ações empreendedoras estão associadas às competências por representarem o senso de identificação de oportunidades, a capacidade de relacionamento em rede, as habilidades conceituais, a capacidade de gestão, a facilidade de leitura, o posicionamento em cenários conjunturais e o comprometimento com interesses individuais e da organização.

Bitencourt et al. (2010 apud ZANBAM, 2016) definiu as 21 competências, sendo elas: orientação eficiente; produtividade; diagnóstico e uso de conceitos; preocupação com impactos (proativo); autoconfiança; uso de apresentações orais; pensamento lógico; conceitualização; uso de poder socializado; otimismo; gestão de grupo; autoavaliação e senso crítico; desenvolvimento de outras pessoas; uso de poder unilateral; espontaneidade; autocontrole; objetividade perceptual; adaptabilidade; preocupação com relacionamentos próximos; memória e conhecimento especializado.

Segundo Lapolli (2010 apud SCHMITZ, 2012, p. 43), ao aprofundar seus estudos sobre competência, informa que existem três vertentes que a caracterizam, sendo:

- 1 - representada principalmente por autores norte-americanos: entende a competência como um conjunto de qualificações ou características subjacentes à pessoa, que permitem que ela realize determinado trabalho ou lide com uma dada situação;
- 2 - representada especialmente por autores franceses: associa a competência às realizações das pessoas em determinado contexto, ou seja, aquilo que o indivíduo produz ou realiza no trabalho.
- 3 - Terceira vertente que busca adotar uma perspectiva integradora, procurando definir a competência a partir da junção de concepções das referidas correntes [...] onde competência é entendida como um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes necessários para exercer certa atividade, mas, além disso, associa-se o desempenho expresso pela pessoa em determinado contexto, em termos de comportamentos adotados no trabalho e realizações decorrentes.

O autor Carbone (2009) ressalta que a definição de competência pode ser compreendida por um conjunto de habilidades e conhecimentos indispensáveis para exercer determinada tarefa.

Com base em tais informações é possível identificar a relação entre bases teóricas sobre competência, o Quadro 3 desenvolvido por Bitencourt (2000) apresenta os diferentes conceitos elaborados sobre a evolução das competências.

Quadro 3 - Evolução do conceito sobre Competência

Autor	Conceito	Ênfase
Boyatzis (1982, p.23)	“Competências são aspectos verdadeiros ligados a natureza humana. São comportamentos observáveis que determinam, em grande parte, o retorno da organização.”	Formação, comportamento, resultado.
Boog (1991, p.16)	“Competência é a qualidade de quem é capaz de apreciar e resolver certo assunto, fazer determinada coisa; significa capacidade, habilidade, aptidão e idoneidade.”	Aptidão, valores e formação.
Spencer Junior e Spencer (1993, p.9)	“A competência refere-se a características intrínsecas do indivíduo que influencia e serve de referencial para seu desempenho no ambiente de trabalho.”	Formação e resultado.
Sparrow e Bognanno (1994, p.3)	“Competências representam atitudes identificadas como relevantes para a obtenção de alto desempenho em um trabalho específico, ao longo de uma carreira profissional ou no contexto de uma estratégia corporativa.”	Estratégias, ação e resultado.
Moscovici (1994, p.26)	“O desenvolvimento de competências compreende os aspectos intelectuais inatos e adquiridos, conhecimentos, capacidades, experiência, maturidade. Uma pessoa competente executa ações adequadas e hábeis em seus afazeres, em sua área de atividade.”	Aptidão e ação.
Cravino (1997, p.161)	“As competências se definem mediante padrões de comportamento observáveis. São as causas dos comportamentos, e estes, por sua vez, são a causa dos resultados. É um fator fundamental para o desempenho.”	Ação e resultado.
Parry (1996, p. 48)	“Um agrupamento de conhecimentos, habilidades e atitudes correlacionados que afeta parte considerável da atividade de alguém, que se relaciona com o desempenho, que pode ser medido segundo padrões preestabelecidos e que pode ser melhorado por meio de treinamento e desenvolvimento.”	Resultado, formação.
Sandberg (1996, p. 411)	“A noção de competência é construída a partir do significado do trabalho. Portanto, não implica exclusivamente a aquisição de atributos.”	Formação e interação.
Bruce (1996, p. 6)	“Competência é o resultado final da aprendizagem.”	Aprendizagem individual e autodesenvolvimento.
Boterf (1997, p. 267)	“Competência é assumir responsabilidades em face das situações de trabalho complexas, buscando lidar com eventos inéditos, surpreendentes, de natureza singular.”	Mobilização e ação.
Magalhães e Rocha (1997, p.14)	“Conjunto de conhecimentos, habilidades e experiências que credenciam um profissional a exercer determinada função.”	Aptidão e Formação.

Perrenoud (1998, p. 1)	“A noção de competência refere-se a práticas do cotidiano que se mobilizam através do saber baseado no senso comum e do saber a partir de experiências.”	Formação e ação.
Durand (1998, p.3)	“Conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes interdependentes e necessárias à consecução de determinado propósito.”	Formação e resultado.
Dutra e Silva (1998, p. 3)	“Capacidade da pessoa de gerar resultados dentro dos objetivos estratégicos e organizacionais da empresa, traduzindo-se pelo mapeamento do resultado esperado (<i>output</i>) e do conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes necessários para seu alcance (<i>input</i>).”	Aptidão, resultado, formação.
Ruas (1999, p.10)	“É a capacidade de mobilizar, integrar e colocar em ação conhecimentos, habilidades e formas de atuar (recursos de competências), a fim de atingir/superar desempenhos configurados na missão da empresa e da área.”	Ação e resultado.
Fleury e Fleury (2000, p. 21)	“Competência: um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos, habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo.”	Ação e resultado.
Hipólito (2000, p. 7)	“O conceito de competência sintetiza a mobilização, a integração e a transferência de conhecimentos e capacidades em estoque, deve adicionar o valor ao negócio, estimular um contínuo questionamento do trabalho e a aquisição de responsabilidades por parte dos profissionais e agregar valor em duas dimensões: valor econômico para a organização e valor social para o indivíduo.”	Formação, resultado, perspectiva dinâmica.
Davis (2000, p. 1 e 15)	“As competências descrevem d forma holística a aplicação de habilidades, conhecimentos, habilidades de comunicação no ambiente de trabalho [...]. São essenciais para uma participação mais efetiva para incrementar padrões competitivos. Focaliza-se na capacitação e aplicação de conhecimentos e habilidades de forma integrada no ambiente de trabalho.”	Ação e resultado.
Zarifian (2001, p.66)	“A competência profissional é uma combinação de conhecimentos, de saber-fazer, de experiências e comportamentos que se exerce em um contexto preciso. Ela é constatada quando de sua utilização em situação profissional a partir da qual é passível de avaliação. Compete, então, à empresa identificá-la, avaliá-la, validá-la e fazê-la evoluir.”	Aptidão, ação, resultado.
Becker, Huselid e Ulrich (2001, p.156)	“Competências referem-se a conhecimentos individuais, habilidades ou características de personalidade que influenciam diretamente o desempenho das pessoas.”	Formação e desempenho.

Fonte: Bitencourt (2000, p. 27-20).

Segundo os autores Zampier e Takahashi (2010), essa junção de competências com ações empreendedoras levou à criação do conceito de competência empreendedora.

Cumprido ressaltar que de acordo com Nassif, Andreassi e Simões (2011) a competência pode ser considerada como um último nível da característica de um indivíduo, abordando diferentes traços de personalidade, habilidades e conhecimentos, que partem das influências de experiências, treinamentos, educação, família e outras variáveis demográficas.

Neste sentido, Schimitz (2012) elaborou um Quadro sobre as dimensões das competências do empreendedor, apresentando os comportamentos, atitudes e habilidades que são competências necessárias para o desempenho de funções e as características de vários pesquisadores interessados pelo tema.

Quadro 4 - Competências, habilidades e atitudes que envolvem as competências do empreendedor.

Comportamentos	Habilidades	Atitudes
Realização	Condução de situações	Ser tolerante à ambiguidade
		Buscar oportunidades
		Ter iniciativa
		Ter comprometimento
		Ter persistência
		Correr riscos calculados
	Identificação de oportunidades	Ser rápido
		Ter visão
		Ter sonhos
		Inovar
		Enxergar tendências
		Ser criativo
	Disposição para o trabalho	Orientar-se para o futuro
		Estar na zona de desconforto
		Orientar-se para resultados
		Ter organização
		Ser otimista
		Ser tolerante
Planejamento	Gerenciamento	Ter motivação
		Buscar desafio
		Ter locus de controle interno
		Ser proativo
		Estabelecer metas
		Buscar informações
	Liderança	Planejar e monitorar
		Utilizar recursos
		Pensar, planejar, executar, controlar estrategicamente.
		Tomar decisões
		Identificar oportunidade
		Assumir responsabilidades
Ter dedicação		
Ter capacidade de adaptação à mudança		

	Sentido de obrigação com os outros	Trabalhar em equipe
		Partilhar
		Ter integridade
Afiliação	Rede de relacionamento	Ter convencimento
		Criar valor
		Conduzir situação
		Buscar parcerias
		Produzir valores éticos e morais
		Ter comunicabilidade
		Gerir conflitos
		Saber negociar
Poder	Persuasão	Conseguir convencer
		Controlar gestão
	Rede de contato	Comunicar
		Motivar colaboradores
	Autoconfiança	Ser independente
		Negociar
		Prover recursos
Cognitivo	Conhecimento	Adquirir conhecimentos
		Adquirir capacitações
		Ter autoconhecimento
		Dominar o processo
		Ter capacidade de pesquisa
		Apresentar ideias
		<i>Ter expertise</i>
		<i>Ter feedback</i>
Filantrópico	Voluntariado	Doar-se
		Ouvir
		Ter empatia
		Gostar de gente
		Compreender estado de espírito
		Ter olhar holístico e ser imparcial

Fonte: Schmitz (2012, p. 64).

De acordo com Man e Lau (2000, apud NASSIF; ANDREASSI; SIMÕES, 2011, grifo nosso), as competências são categorizadas em sete áreas distintas de comportamento, sendo:

- **Competência de oportunidade:** está relacionado à identificação, avaliação e busca;
- **Competência de relacionamento:** refere-se à construção, manutenção e uso de redes de relacionamentos e de confiança;
- **Competência conceitual:** diz respeito ao pensamento intuitivo, visão de diferentes ângulos, inovação e avaliação de riscos;
- **Competências administrativas:** relacionada ao planejamento, organização, liderança, motivação, delegação e controle;
- **Competências estratégicas:** refere-se à visão, fixação e avaliação de objetivos e posição de mercado, usos do alcance e capacidades do negócio, realização de mudanças estratégicas e controle de resultados estratégicos;

- **Competência de comprometimento:** está relacionada com os objetivos de longo prazo, com os empregados, com crenças e valores com objetivos pessoais e devoção ao trabalho.
- **Competência de equilíbrio trabalho/vida pessoal:** está relacionada ao aprendizado, adaptação, administração do tempo, avaliação pessoal, equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, administração de preocupações e stress, manutenção da integridade.

Tempo depois, os autores ampliaram esse conjunto para dez competências, contemplando:

- **Competência de aprendizagem:** sendo a capacidade dos empreendedores de aprender a aprender, capacitando-os para experiências cada vez mais complexas por meio da aquisição de novos conhecimentos;
- **Competência do relacionamento:** capaz de criar e fortalecer uma imagem de confiança e reputação junto a parceiros atuais ou futuros;
- **Competência da inovação:** refere-se capacidade de replicar o seu portfólio de serviços ao maior número de clientes possível, por meio da ampliação e reconfiguração para cada cliente dos elementos adaptáveis de cada serviço oferecido;
- **Competências sociais:** está relacionada a capacidade de construir e manter relacionamentos de confiança com *stakeholders*, de utilização das redes sociais para adquirir e fortalecer eventuais oportunidades de negócios ou obtenção de recursos e capacidades específicas para o empreendimento.

Nesse sentido, é importante destacar conforme Zampier e Takahashi (2010) o processo de aprendizagem está relacionado com o desenvolvimento das competências, pois para que se haja aprendizagem é preciso analisar as competências das pessoas, baseando-se num processo contínuo de aprendizagem.

Ademais, vale ressaltar que a aprendizagem empreendedora consiste em um processo social contínuo de aprendizagem individual em que as pessoas aprendem com suas próprias experiências e com as dos outros, desenvolvendo as próprias teorias (RAE; CARSWELL, 2000, apud ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011).

Com isso, para compreender como os empreendedores de fato aprendem, é preciso entender, além de como eles se tornam empreendedores, como gerenciam o seu próprio negócio e como atuam estrategicamente. Portanto, a análise envolve a identificação de oportunidade e a administração da empresa criada (MORAES; HO ELTGEBaum, 2003,

p.15, apud ZAMPIER et al., 2011 p. 9). Este modelo para análise do processo de aprendizagem de empreendedores pode ser observado no Quadro 5.

Quadro 5 - Modelo para investigação e análise do processo de aprendizagem empreendedora

Etapas da aprendizagem do Empreendedor	Aspectos explorados em cada etapa
Aprendizagem para o Empreender	Como o empreendedor adquiriu as habilidades que lhe possibilitaram tornar-se um empreendedor, ou seja, abrir seu próprio negócio.
Aprendizagem gerencial	Como o empreendedor aprendeu a gerenciar o seu próprio negócio.
Aprendizagem estratégica	Como o empreendedor adquiriu conhecimentos, habilidades e atitudes que lhe possibilitaram agir estrategicamente no seu negócio.

Fonte: Adaptado de Zampier, 2011. p. 10.

De acordo com Moraes e Hoeltgebaum (2003, apud ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011, p.10), esse modelo para investigação e análise proposto possibilita um diagnóstico rico e profundo do processo de aprendizagem empreendedora, pois se baseia na ideia de que a aprendizagem deve ser pensada em etapas de acordo com o ciclo de vida em que se encontra a organização do empreendedor. Ele também se baseia na compreensão do processo de aprendizagem gerencial na qual a finalidade do empreendedor consiste em criar um negócio e administrá-lo de modo que cresça e sobreviva no longo prazo, possibilitando desenvolvimento. Esse modelo é importante pelo fato de gerar intuições para elaboração de roteiros de entrevistas a serem realizadas pelos pesquisadores junto aos empreendedores. No entanto, ele precisa ser validado pela aplicação em estudos empíricos.

2.3.1 Característica dos empreendedores

Para Dutra (2001), o empreendedor é um indivíduo visionário, que aproveita as oportunidades. Dentro das características citadas por ele está a iniciativa, criatividade, persistência e comprometimento.

Já Fillion (1997, apud DOLABELA, 1999) acredita que as características variam de acordo com as atividades que o empreendedor executa.

De acordo com Dolabela (1999), as características empreendedoras podem ser adquiridas e desenvolvidas. A preocupação de identificar o perfil do empreendedor de sucesso auxilia no processo de aprender a agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas para se tornar um.

Através de DUTRA (2001) define-se algumas das características mais importantes de um empreendedor de sucesso:

- **Visão Sistêmica:** o empreendedor tem visão de como será o futuro para seu negócio e ainda tem habilidade de implementar seus sonhos.
- **Tomada de Decisões:** não se sentem inseguros, tomam decisões corretas na hora certa, principalmente em momentos de adversidade, sendo isso muito importante para o sucesso, e vão além, implementam suas ações rapidamente.
- **Determinação e Dinamismo:** programam suas ações com total comprometimento, atropelam adversidades, ultrapassam obstáculos, com uma vontade de “fazer acontecer”, sempre dinâmico, cultivam certo inconformismo diante da rotina.
- **Dedicação:** comprometem o relacionamento com amigos, família e até com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, até quando encontram obstáculos pela frente, são incansáveis e loucos pelo trabalho.
- **Disposição para assumir riscos:** o empreendedor assume vários riscos ao iniciar seu próprio negócio: riscos financeiros, riscos familiares e riscos psicológicos. Eles preferem situações arriscadas até o ponto em que podem exercer determinado controle pessoal sobre o resultado, em contraste com situações de jogo em que o resultado depende apenas de sorte. A preferência pelo risco moderado reflete a autoconfiança do empreendedor.
- **Criatividade:** buscam sempre realizar algo novo, diferente ou único. Percebem coisas que normalmente passam despercebidas para os outros.
- **Iniciativa:** é fazer o que precisa ser feito, sem que seja solicitado. É agir sem ser mandado, conquistando sua própria autonomia. Quem tem iniciativa não gosta de depender de ninguém para conquistar suas realizações e está sempre conduzindo várias coisas ao mesmo tempo.

Já Dornelas (2012) define as características de um empreendedor e menciona que as atitudes e posturas tomadas é um fator determinante para o sucesso, apresentando no Quadro 6.

Quadro 6 - Características dos empreendedores de sucesso

São Visionários	Eles têm a visão de como será o futuro para o seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles têm a habilidade de implementar seus sonhos.
Sabem tomar decisões	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator chave para o seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente.
São indivíduos que fazem a diferença	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que possível em realidade (Kao, 1989; Ket de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
Sabem explorar ao máximo as oportunidades	Para a maioria das pessoas, as boas ideias são aquelas que veem em primeiro, por sorte ou por acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificam algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Shumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria o equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades em ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu crescimento aumenta.
São determinados e dinâmicos	Eles implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassam os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
São dedicados	Eles dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com os amigos, com a família, e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos ou serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
São independentes e constroem o próprio destino	Eles querem estar à frente das mudanças, e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.
Ficam ricos	Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que dinheiro é consequência do sucesso dos negócios.

São líderes e formadores de equipes	Os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.
São bem relacionados (networking)	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxiliam no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.
São organizados	Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
Planejam Planejam Planejam	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo do seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócio, até a apresentação do plano de investidores, definição estratégias de marketing do seu negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
Possuem conhecimento	São sedentos pelo saber e aprender continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre o ramo do negócio, maior a sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.
Assumem riscos calculados	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
Criam valor para a sociedade	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Fonte: Dornelas (2001, p.33).

Dornelas (2001) aborda que o sucesso é proveniente de um acúmulo de habilidades relevantes, da experiência e da capacidade de ter visão e aproveitar as oportunidades. Contudo, para o autor, o empreendedor é aquele que possui visão das oportunidades existentes e abrirá um negócio para tirar proveito sobre ela, calculando os riscos.

Em trabalho desenvolvido pelo SEBRAE e baseado em estudos da ONU em 1983, o Seminário Empretec que visa desenvolver mudanças comportamentais, promover a revisão de conceitos e atitudes e preparar o empreendedor para o mercado e para a vida, desenvolveu 10 características de um empreendedor de sucesso. De acordo com o estudo, as características do

empreendedor podem ser relativas à realização, relativas ao planejamento ou relativas ao poder, conforme Quadro 7.

Quadro 7 - Modelo de Características e Comportamentos Empreendedores para o processo de formação

Características	Comportamentos
Busca oportunidades e toma a iniciativa	O empreendedor faz o que deve ser feito antes de ser solicitado ou forçado, age para expandir o negócio, aproveita as oportunidades novas para começar um negócio. Tem visão de longo prazo, clara e específica.
Corre riscos calculados	Avalia as alternativas, age para controlar os resultados, toma riscos moderados.
Exige qualidade e eficiência	Age de maneira a realizar ações, desenvolve procedimentos para assegurar que o trabalho seja executado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade.
É persistente	O empreendedor age diante de um obstáculo significativo, assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.
É comprometido	Faz sacrifício pessoal para completar as metas que foram determinadas, se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do curto prazo.
Busca de informações	Está sempre buscando novos métodos e novas informações para aprimorar o serviço.
Estabelecimento de metas	O empreendedor estabelece metas e objetivos que são desafiantes.
Planejamento e monitoramento sistemático	Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos, constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais, utiliza registros financeiros para tomar decisões.
Persuasão e rede de contatos	O empreendedor utiliza estratégias para influenciar ou persuadir pessoas. Trabalha com pessoas chave, age para desenvolver e manter relações comerciais.
Independência e Autoconfiança	O empreendedor busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros, mantém seu ponto de vista, expressa confiança na sua própria capacidade de enfrentar um desafio.

Fonte: Silva (2014, p.13-14).

Algumas dessas características são inerentes aos empreendedores, outras são adquiridas durante o desenvolvimento do próprio negócio.

Logo, para Pereira et al., (2013) o empreendedor é o tipo de pessoa que arrisca, questiona, é visionária, busca algo diferente, possui motivação singular e não quer ser só mais um, quer ser reconhecido e vai captar as oportunidades a sua frente e criar um negócio para lucrar sobre ele, assumindo riscos existentes.

De acordo com Dornelas (2012) não existe um único tipo de empreendedor ou modelo-padrão, é difícil rotulá-lo. Esse fato mostra que tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um. A seguir são apresentados os tipos de empreendedores.

- **O Empreendedor Nato ou Mitológico:** é o mais conhecido. Geralmente são os mais aclamados, suas histórias são brilhantes e muitas vezes, começam do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar jovens e adquirem habilidades de vendas e negociação. Nos países ocidentais, esses empreendedores são, em sua maioria, imigrantes ou filhos de imigrantes. São visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo, e se comprometem 100% para a realização de seus sonhos. Acabam se tornando grandes exemplos, da humanidade. (DORNELAS, 2005).
- **O Empreendedor que Aprende ou Inesperado:** tem sido muito comum. É normalmente uma pessoa que quando menos esperava se deparou com uma nova oportunidade e decidiu em mudar o que fazia na vida para se dedicar ao próprio negócio. É a pessoa que nunca pensou em ser empreendedor, que via a alternativa de carreira em grandes empresas como a única possível. Até o momento que é convidado para fazer parte de alguma sociedade ou quando percebe uma oportunidade de criar o próprio negócio. É o caso de quando a “oportunidade bate à porta”. Geralmente demora um pouco para tomar a decisão de mudar de carreira a não ser que já tenha sido demitido ou esteja prestes de acontecer. Antes de virar empreendedor, acreditava que não gostava de assumir riscos. Tem de aprender a lidar com as novas situações e se envolver com as atividades de um negócio próprio (DORNELAS, 2005).
- **O empreendedor serial:** é aquele que é apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. Geralmente tem uma habilidade incrível de montar equipes, motivar o time, captar recursos para o início do negócio e colocar a empresa em funcionamento. Às vezes se envolve em vários negócios ao mesmo tempo e não é incomum ter várias histórias de fracasso, mas estas servem de estímulo para a superação do próximo desafio (DORNELAS, 2005).
- **O empreendedor corporativo:** esse tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade das grandes organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios. Sabem se autopromover e são ambiciosos, não se contentam em ganhar o que ganham e adoram planos com metas ousadas. Se saírem da corporação para criar o próprio negócio

podem ter problemas no início, já que estão acostumados com as regalias e o acesso a recursos do mundo corporativo (DORNELAS, 2005).

- **O empreendedor social:** esse tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas, envolverse em causas comunitárias com comprometimento singular. Suas características são similares aos dos demais empreendedores, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultados para os outros e não para si próprio. De todos os tipos de empreendedores é o único que não busca desenvolver um patrimônio financeiro (DORNELAS, 2005).
- **O empreendedor por necessidade:** é aquele que cria o próprio negócio porque não tem alternativa, não tem acesso ao mercado ou foi demitido. Geralmente se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e conseguindo como resultado pouco retorno financeiro. Suas iniciativas empreendedoras são simples, pouco inovadoras, não contribuem com impostos e outras taxas, e acabam por inflar as estatísticas empreendedoras de países em desenvolvimento, como o Brasil (DORNELAS, 2005).
- **O empreendedor herdeiro:** recebe logo cedo à missão de levar a frente o legado de sua família. O desafio é o de multiplicar o patrimônio recebido. Aprende a arte de empreender com exemplos da família. Muitos começam bem cedo a entender como o negócio funciona e a adquirir responsabilidades na organização, assumindo cargos de direção ainda jovens, alguns têm senso de independência e desejo de inovar, outros são conservadores e preferem não mexer no que tem dado certo (DORNELAS, 2005).

Dornelas (2007 apud SILVA, 2014), afirma que a sorte não é um diferencial ou algo que traz sucesso. Sorte está ligada a probabilidade, algo que não depende da pessoa para acontecer. E afirma que o empreendedor não pode depender da sorte para fazer acontecer. Na maioria dos casos, eles identificam, aproveitam as oportunidades e se mostram sempre atentos a elas.

3 METODOLOGIA

A metodologia de pesquisa tem a finalidade de delimitar os métodos e procedimentos que serão utilizados no estudo, tendo o intuito alcançar os objetivos propostos. Pesquisa de acordo com Lakatos e Marconi (2010, p. 139) consiste em “um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais”.

É neste sentido que se estabelece os procedimentos metodológicos adotados para a composição desta pesquisa, dividido da seguinte forma: classificação da pesquisa, unidade de análise e sujeitos da pesquisa, coleta de dados e análise dos dados, com o intuito de atender o objetivo deste trabalho. E, por fim, algumas limitações encontradas no estudo.

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Como abordagem predominante dessa pesquisa tem-se o enfoque qualitativo, buscando entender os fatos, pois teve como propósito compreender os empreendedores estudados, além de caracterizar os empreendimentos, analisar a biografia dos empreendedores, comparar o perfil dos selecionados com a literatura e apresentar relatos de sucesso e fracasso, de modo geral descrever a trajetória de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó – SC.

Primeiramente é oportuno esclarecer que para Creswell (2010) a pesquisa qualitativa envolve as questões e os artifícios que emergem os dados caracteristicamente coletados no ambiente do participante, a análise das informações construídas a partir das particularidades para os temas gerais e as interpretações feitas pelo pesquisador acerca do significado dos dados.

Já para Godoy (1995), a pesquisa qualitativa envolve a obtenção de dados descritos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos.

Em seguida, para atingir o objetivo principal desta pesquisa, foi utilizada a metodologia proposta por Vergara (2013), que expõem dois critérios de categorização da pesquisa, classificada como: quanto aos fins e quanto aos meios. Dessa forma, a pesquisa foi

classificada quanto aos fins, sendo descritiva e quanto aos meios, sendo bibliográfica e documental.

Por sua vez, a pesquisa descritiva de acordo com Gil (2010) pode ser caracterizada também com o objetivo de descrever as características de uma população ou fenômeno e ainda porque há a busca de relações entre as variáveis envolvidas.

Gil (2010, p. 46) entende que a pesquisa descritiva “têm como objetivo primordial a descrição de características de determinada população ou fenômeno, ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Quanto aos meios técnicos de investigação, a pesquisa foi feita em materiais bibliográficos publicados, artigos acadêmicos e livros, sobre empreendedorismo, tipos e características, mitos e a relação entre os temas.

Já a pesquisa documental, segundo Lakatos e Marconi (2010) é a fonte da coleta de dados e está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre, ou depois. Para isso, foram realizadas análises documentais e entrevistas para a composição das etapas deste trabalho, em termo de históricos, estruturas, enfim, material que está disponível em documentos físicos ou digitais.

Também foi utilizado a método de estudo de caso para melhor compreensão, que segundo Yin (2005), se trata de um estudo empírico que investiga um fenômeno atual dentro do seu contexto de realidade.

As entrevistas foram aplicadas aos empresários da alta hierarquia das empresas investigadas da cidade de Chapecó-SC, a fim de coletar informações referentes ao perfil e a trajetória empreendedora. A entrevista foi semiestruturada, com perguntas abertas e a partir delas foi possível identificar cada tipo de empreendedor.

3.2 UNIDADE DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA

Para a definição dos sujeitos desta pesquisa foi realizada uma análise junto ao banco de dados da Associação Comercial Industrial Chapecó (ACIC), Sindicato do Comércio da Região de Chapecó (SICOM) e Sindicato da Indústria de Material Plástico, Transformação e Reciclagem de Material Plástico do Estado de Santa Catarina (SINDIPLAST), desde o ano 1997 a fim de selecionar os empreendedores que participaram desta pesquisa.

A pesquisa foi conduzida com profissionais (dono-do-negócio) de empresas estabelecidas na cidade de Chapecó-SC, independente do ramo de atividade, tamanho ou

lucratividade do negócio, a partir do cadastro de empresas conveniadas na ACIC, SICOM e SINDIPLAST.

Segundo Lakatos e Marconi (2010), para definir o sujeito da pesquisa deve-se responder a seguinte pergunta: Quem?. Portanto, os sujeitos desta pesquisa foram os próprios fundadores, aqueles ligados a gestão de empresa.

Para isso foram realizadas 5 entrevistas com empreendedores a fim de descrever suas trajetórias, com base em uma entrevista semiestruturada, sendo que estas foram resultado de um esforço adicional, sendo que foi contatado no total 8 empreendedores de destaque, porém em virtude da demora no retorno, ou a não aceitação da participação, negataram o acesso, sendo impossível dar continuidade nestas.

3.3 COLETA DE DADOS

De acordo com Vergara (2013), a coleta dos dados pode ocorrer através da observação simples ou participante, por questionário, formulário, entrevista e grupos de foco, entre outros. Já segundo Marconi e Lakatos (2010), a coleta de dados é a etapa da pesquisa em que serão aplicados os instrumentos elaborados e as técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a reunir os dados previstos.

Diante disso, esta pesquisa baseou-se em uma entrevista semiestruturada, composta com perguntas abertas previamente elaboradas a fim de limitar a entrevista ao que de fato interessa para o pesquisador. As informações necessárias para a realização deste estudo foram coletadas diretamente na empresa, com os fundadores. Desta forma, buscou-se identificar o perfil dos empreendedores e a trajetória empreendedora dos cinco empresários.

De acordo com Lakatos e Marconi (2010) perguntas abertas também são chamadas de livres ou não limitadas, são as que permitem ao informante responder livremente, usando linguagem própria, e emitir opiniões.

Vale ressaltar que segundo Gil (1999), a entrevista é uma forma de interação social na qual o investigador formula perguntas ao investigado, e é uma das formas de coleta de dados mais comumente utilizadas.

Deste modo as perguntas foram divididas em seções. A primeira seção foi destinada a conhecer o perfil da empresa e conteve 4 perguntas abertas (relacionadas ao nome da empreendedor, setor de atuação, ano de fundação da empresa e localização).

A segunda seção era relacionada às perguntas relacionadas ao empreendedor e sua história, essa parte da entrevista incluía 20 perguntas abertas. Um campo foi destinado a

observações e foi colocado como uma resposta optativa no final da entrevista, ou seja, o empreendedor poderia ou não responder.

Em seguida, foram agendadas as entrevistas com os empreendedores entre os dias 01 de março de 2018 e 01 de abril de 2018, e teve como objetivo conhecê-los, quanto a sua idade, gênero, formação empreendedora, sua história da vida e empresarial, ou seja, com perguntas abertas, sendo possível identificar o perfil de cada entrevistado.

Vale destacar que foram contatadas mais empresas de destaque na região para a realização das entrevistas, porém pela falta de retorno imediato ou pela opção de não participar da pesquisa, restaram apenas 5 delas sujeitos dessa pesquisa.

Através da entrevista aplicada aos empreendedores foi possível identificar de que maneira eles evoluíram e se desenvolveram no mercado.

Portanto, depois dos dados coletados, cada informação obtida através das entrevistas foi analisada com os objetivos do trabalho, e as ideias comparadas. Através desta análise, se tornou possível identificar os fatores que os influenciaram a tornar-se empreendedores.

Depois dos sujeitos da pesquisa escolhidos e abordados a próxima etapa consiste na análise dos dados coletados.

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

A interpretação dos dados tem por finalidade a procura do sentido mais amplo das respostas (GIL, 2010). O autor acrescenta que a análise tem como objetivo organizar os dados a fim de possibilitar o fornecimento de respostas ao problema apresentado.

Dessa maneira para facilitar a compreensão dos dados, as entrevistas foram gravadas com o consentimento dos empreendedores, na qual duraram aproximadamente 30 minutos cada, e que posteriormente foram transcritas de forma a realizar uma análise mais detalhada das informações obtidas. Em seguida foram passadas por um recorte em suas partes, para serem categorizadas e classificadas, o que permitiu durante o processo, a definição das categorias de análise, levando em consideração a dimensão empreendedora. Através desta análise, se tornou possível identificar de fato o tipo de cada empreendedor e quais características os influenciaram a se desenvolver.

Além disso, os cinco entrevistados serão tratados apenas por letras, no sentido de preservar suas identidades.

3.5 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Em relação às limitações, destaca-se a dificuldade de retorno dos entrevistados, e quais teriam disponibilidade para a realização da entrevista, objeto deste estudo e; a restrição quanto à divulgação do nome da empresa.

O tempo disponível para a coleta de dados também foi uma dificuldade encontrada, pois os encontros com os entrevistados tinham que serem agendados previamente e, ainda assim, alguns tiveram que ser reagendados.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Na sequência são apresentados os resultados, que têm por finalidade atingir os objetivos propostos desta pesquisa, que se constitui em descrever a trajetória empreendedora de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó – SC. Desta forma foi possível comparar a partir das entrevistas realizadas e em comparação com a literatura, as principais características empreendedoras dos entrevistados, definindo assim, um perfil empreendedor de cada um. Após isso, pôde-se fazer um levantamento entre as características encontradas, verificando as semelhanças ou disparidades entre os respondentes.

4.1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES

Neste momento buscou-se identificar semelhanças e disparidades entre os entrevistados, tentando traçar um perfil em comum entre eles. As análises foram realizadas, tendo por base questões aplicadas na entrevista.

Num primeiro momento identificou-se o gênero dos entrevistados. Pode-se observar que todos são do gênero masculino. Cumpre assimilar que na pesquisa da Endeavor Brasil (2013), cerca de 60% dos empreendedores, sejam eles formais ou informais, são homens, com ligeira proporção maior para empreendedores formais 61% e informais 56%.

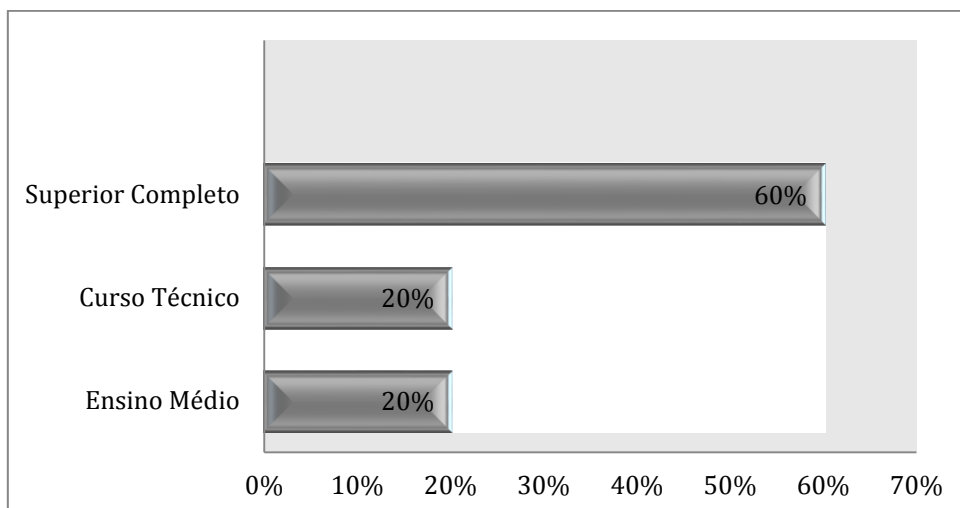
Posteriormente identificou-se a faixa etária dos entrevistados, desta forma, observou-se que a idade média dos empreendedores é de 55 anos.

Vale ressaltar que segundo o GEM (2017) a faixa etária dos empreendedores estabelecidos é de 45 a 54 anos, ou seja, 25,9% dos brasileiros nessa idade são donos ao mesmo tempo em que gerenciam seus negócios já consolidados. Naturalmente, entre os brasileiros jovens existem menos empreendedores estabelecidos, mesmo assim é importante destacar que são mais de 5 milhões de brasileiros entre 18 e 34 anos que estão nesse estágio de empreendedorismo. O estado civil que prevalece são os casados.

O nível de escolaridade é outro importante parâmetro para entender o empreendedorismo dos entrevistados (Gráfico 1). Entre os empreendedores destacam-se que 60% possuem superior completo, 20% possuem o curso técnico e 20% possuem ensino médio.

De acordo com o GEM (2017), os empreendedores estabelecidos representam 17% dos brasileiros com ensino superior completo, taxa essa que coloca esse grupo de escolaridade em segundo lugar entre os mais empreendedores neste estágio.

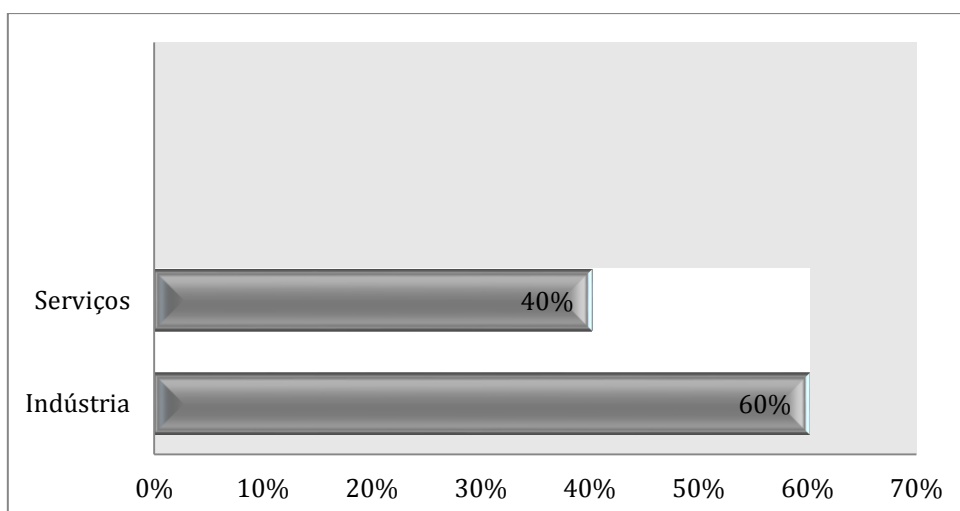
Gráfico 1 - Nível de escolaridade



Fonte: Elaborado pela autora, 2018.

Quanto aos setores de atividades depreende-se que 60% dos empreendedores estabelecidos atuam no setor industrial e 40% atuam no setor de serviços, conforme Gráfico 2. É possível então perceber que a medida que os negócios vão se consolidando ocorre a derivação para atividades de maior complexidade técnica e gerencial, ou seja, entre os empreendedores entrevistados aumenta a proporção daqueles que atuam no setor industrial e no setor de serviços diminui consideravelmente aqueles empreendedores que atuam no segmento de serviços para o consumidor (GEM 2017).

Gráfico 2 - Ramo de atuação do negócio



Fonte: Elaborado pela autora, 2018.

Os empreendedores entrevistados atuam no setor alimentício empregando mais de 600 colaboradores, no ramo de reciclagem empregando aproximadamente 180 colaboradores, e com máquinas frigoríficas empregando mais de 70 colaboradores. Já no ramo da prestação de serviços com segurança, atuam mais de 600 colaboradores, e com peças, aproximadamente 22 colaboradores.

A despeito disso, não se pode deixar de mencionar que apesar dos fortes traços de um empreendedorismo para ocupação, a atividade empreendedora no Brasil é responsável também por geração expressiva de trabalho e renda para empregados e/ou familiares. Ou seja, empreendedores iniciais, em 2017, empregam, formal ou informalmente, mais de 8 milhões de pessoas, e os empreendedores estabelecidos, aproximadamente 11 milhões. Não é possível desprezar a relevância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico e social do País. (GEM, 2017).

No tópico a seguir, serão apresentados os resultados e as análises de cada perfil empreendedor.

4.2 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS EMPREENDEDORES

Ao analisar o perfil dos empreendedores entrevistados notou-se que muitas das características são comuns aos cinco perfis relacionados à literatura, ou seja, eles são visionários, sabem tomar decisões, são indivíduos que fazem a diferença, sabem explorar ao máximo as oportunidades, são determinados, dinâmicos, dedicados, otimistas e apaixonados pelo que fazem, são independentes, líderes e formadores de equipe, bem relacionados, organizados, possuem planejamento, conhecimento, assumem riscos calculados e criam valor para a sociedade. Pode-se então inferir que essas seriam as principais características de um empreendedor de sucesso de acordo com o estudo do empreendedorismo.

Para a análise do material, as respostas obtidas dos entrevistados foram analisadas com as 10 características do empreendedor, desenvolvidas pelo SEBRAE e dispostas nas categorias de análise contidas no Quadro 6 Dornelas (2001).

4.2.1 Empreendedor 1 (E1)

Para relatar a história da empresa E1, foi entrevistado o fundador da empresa, considerando que ele protagonizou toda a trajetória e evolução ao longo dos anos. A empresa trabalha no ramo alimentício foi fundada em agosto de 1985 na cidade de Chapecó-SC.

Naquela época eram produzidos apenas condimentos com somente dois colaboradores. Após um tempo, surgiu a oportunidade de incrementar a produção a mistura de chocolate e o colorau.

O entrevistado relatou que na época o período era de muitas dificuldades, se mudava a Constituição Federal e se tinha uma inflação avassaladora. Mas também não faltavam oportunidades para a empresa, na qual após três anos de trabalho já levantava a sua sede própria na cidade. Para ele o lema da empresa sempre foi o baixo nível de endividamento e o reinvestimento de lucros na própria empresa. Durante muito tempo, os lucros gerados foram revertidos em obras de ampliação e melhoria da própria organização.

Segundo o empreendedor, a partir da necessidade de aumentar a capacidade produtiva obtendo condições de abrir novos mercados, em 2007 a empresa inaugurou uma nova unidade de produção no estado de São Paulo-SP, facilitando a distribuição dos produtos para os mercados do sudeste e nordeste brasileiro.

Para o empreendedor a missão da empresa é aproximar as pessoas, através de alimentos de qualidade, saudáveis e saborosos satisfazendo suas necessidades e desejos. Buscam a excelência como organização, gerando valor aos sócios, colaboradores, clientes, comunidade e fornecedores sempre com responsabilidade e ética nas operações. A visão é ser uma empresa reconhecida no mercado nacional como referência em alimentos de qualidade. E os valores são de proceder de forma ética, honesta e transparente, conquistando relacionamentos duradouros com clientes, consumidores e fornecedores, de valorizar os colaboradores motivando-os para a excelência no trabalho, estar presente e gerar valor para a comunidade, exercer as atividades de forma digna, respeitando as legislações que nos regem, e ser competitivo e rentável.

Além disso, a empresa conta com mais de 12.000 clientes ativos, com grande relacionamento profissional. Relata ainda o empreendedor que o principal diferencial da empresa é o atendimento por representante, oferecer produtos de qualidade com preço justo, e segundo ele para se manter no mercado, é necessário a otimização das fábricas e possuir uma estrutura enxuta, mas também oferecer merchandising, além da logística de seus produtos.

A empresa possui uma capacidade produtiva de 7.500 toneladas por mês, fabricando principalmente alimentos em pó, como o achocolatado, cereais, chocolates, condimentos e confeitos, misturas, refrescos, salgados e sobremesas, gerando mais de 600 empregos diretos, e contando com uma equipe de mais de 160 representantes comerciais, além de distribuidores e atacadistas, e uma área construída de mais de 30.000m².

Em razão disso, recentemente foi lançado um novo produto, com tecnologia exclusiva, altamente solúvel e de sabor incomparável. Com isso a empresa já figura no mercado nacional, e pesquisas apontam vários produtos com destaque, citada com a marca mais vendida no Sul do país e a terceira mais vendida no varejo em todo o Brasil.

O proprietário e empreendedor iniciou sua trajetória profissional trabalhando na Cooperalfa e posteriormente na Cooper Aurora. Mas em agosto de 1985 iniciou sua vida empresarial. Ele possui formação de técnico agropecuário, é casado e pai de dois filhos, e não possuía experiência na área no início.

Segundo ele, atuou durante 10 anos na ACIC Chapecó como Diretor Industrial, Diretor de Relações Institucionais, Membro do Conselho Deliberativo e, por dois mandatos, Vice-presidente da associação.

Em 2004 foi escolhido como “Empresário do Ano” (título de maior honraria que a entidade outorga a um associado), com mais de 80% dos votos. Também já foi presidente do Núcleo dos Criadores de Bovinos, por dois mandatos e também, presidente do Núcleo dos Técnicos Agrícolas de Chapecó e região. É o 1º vice-presidente e conselheiro da Associação Chapecoense de Futebol, mas também já foi presidente. É o Vice-presidente do Sindicato das Indústrias de Alimentação do Oeste Catarinense - SINDIALIMENTOS. E é Presidente do Conselho Delegado de Administração do Hospital Regional do Oeste – HRO.

Foi possível identificar que o entrevistado E1 possui todas as características do empreendedor, confirmando-se assim que este é um empreendedor. Quando perguntado a seu respeito, se considerava empreendedor por necessidade ou oportunidade, respondeu que se considera um empreendedor por oportunidade, pois mesmo com uma profissão em crescimento, ele arriscou tudo para realizar seu sonho e atender a demanda do mercado.

A primeira característica do empreendedor é a busca de oportunidades e iniciativa, esta foi identificada em três momentos, ele age para expandir o negócio, busca ser inovador e o seu crescimento profissional. A segunda característica é correr riscos calculados, foi identificado que o entrevistado não é impulsivo, que pensa e busca ideias antes de tomar decisões, demonstra que os riscos são calculados, e que as principais dificuldades enfrentadas foram à instabilidade econômica e os recursos para investimentos.

A terceira característica, exigir qualidade e eficiência, também foi identificado durante a entrevista. Pois quando perguntado qual o diferencial que a empresa oferece com relação à concorrência ele afirma que oferece produtos de qualidade com preço justo, pois oferece serviço de merchandising além da logística dos produtos, e por destacar-se como a marca

mais vendida no sul do País e também por ser a terceira mais vendida no varejo em todo o Brasil. Vale destacar que E1 está sempre procurando se aperfeiçoar no que faz e exige o melhor no ramo em que atua.

A quarta característica, a persistência, foi identificada várias vezes ao longo da entrevista. Uma característica bem notável quanto a este empreendedor, pois demonstra confiança em si e trabalha para alcançar seus objetivos, deixando isto claro ao longo de toda a conversa. É um empreendedor de autoridade, pois já atuou em vários cargos de destaque, como presidente, vice-presidente, diretor, e empresário do ano, este por ser um título de maior honraria outorgada a um associado.

A quinta é comprometimento, característica bem marcante. Determinado, o primeiro passo é acreditar em si. Foi e procura ser o melhor aonde se estabeleceu. Dornelas (2003), em uma linha semelhante, define as características dos empreendedores de sucesso, como pessoas que são otimistas e apaixonados pelo que fazem, adoram seu trabalho e são auto determinadores, se dedicam 24 horas por dia ao que fazem, são trabalhadores exemplares.

A sexta característica é relacionada à busca de informações. É perceptível que o empreendedor está sempre buscando novas informações, começou cedo se aprimorando e trabalhando em vários ramos específicos e depois abriu seu próprio negócio. Trabalhou em duas cooperativas para depois abrir sua empresa, e recentemente lançado um novo produto com tecnologia exclusiva, altamente solúvel e de sabor incomparável. A sétima, estabelecimento de metas, também foi identificada três vezes durante a entrevista. O empreendedor estabelece suas metas para atingir seus objetivos, pois a empresa tem como lema o baixo nível de endividamento e reinvestimento de lucros, e durante muito tempo, os lucros gerados foram revertidos em obras de ampliação e melhoria da própria organização, e possui vontade, capacidade de gestão e visão holística.

A oitava característica é o planejamento e monitoramento sistemático, também sendo identificada na entrevista, já que é demonstrada cautela e planejamento por parte do empreendedor diante de uma nova oportunidade ou desafio. Ele considera que para manter-se no mercado competitivo deve-se otimizar as fábricas e possuir uma estrutura enxuta. A penúltima característica, a persuasão e rede de contatos, também é notada durante a entrevista, já que o empreendedor conta com representantes comerciais além de distribuidores e atacadistas para melhor atender seus clientes. Ainda possui grande relacionamento profissional com seus clientes, que somam mais de 12.000 ativos em toda rede.

uma habilidade incrível de montar equipes, motivar o time, captar recursos para o início do negócio e colocar a empresa em funcionamento (DORNELAS, 2005). Ele deixou clara a paixão não só pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender, inclusive por ser um empreendedor de respeito na sua região. Também foi identificado como um Empreendedor Corporativo, devido às necessidades de inovar, renovar e criar novos negócios. Ficou nítido durante a entrevista que o empreendedor sabe se autopromover e não se contenta com pouco.

Segundo Filion (1999), empreendedores são pessoas que precisam aprender sobre o que fazem e sobre o que está acontecendo para agir e ajustar-se conforme a situação. Vivem em processos de evolução constante, mas têm como foco de seu processo de aprendizagem a capacidade de detectar oportunidades e manter-se como empreendedores.

Percebe-se claramente a busca pelo aperfeiçoamento e aprendizagem, características fundamentais de um empreendedor, sendo que o entrevistado possui planejamento, disposição, formação de estratégias e visão de futuro, além de uma trajetória radiante.

4.2.2 Empreendedor 2 (E2)

O empreendedor E2 é do setor de reciclagem. A empresa foi fundada em 1991 e atua na reutilização de resíduos recicláveis, reduzindo os impactos ambientais e garantindo um futuro melhor para o planeta. Empresa completou 27 anos no dia 31 de março de 2018.

Segundo o empreendedor, a empresa surgiu da fusão de outra empresa na qual ele era sócio minoritário com apenas 9%, e também por dois motivos principais, o primeiro foi por uma oportunidade de negócio, para trabalhar, poder sustentar sua família, de ser um empresário. E o segundo motivo foi pela visão ambiental e consciência ecológica, especialmente das agroindústrias, começando com a Sadia a ter essa consciência a reciclar o seu resíduo plástico, se espalhando para demais empresas, como a Perdigão, o Frigorífico Chapecó, na época, a Aurora, sendo uma mistura de oportunidade com a consciência ambiental de ambos os lados.

A empresa iniciou suas atividades com 35 funcionários, reciclando plástico e fabricando mangueiras de irrigação. Posteriormente passou a fabricar embalagens e a diversificar a produção, reciclando plástico polietileno e fabricando embalagens plásticas, mas seu principal produto é o saco de lixo e conta atualmente com mais de 180 colaboradores. A empresa tem capacidade produtiva mensal de 400 toneladas de filme e 400 toneladas de resina reciclada, relatou o empresário.

A unidade fabril localizada na cidade de Chapecó-SC foi desenvolvida e planejada de forma ordenada e com tecnologia de ponta. O processo é verticalizado, e vai desde a fabricação da matéria-prima reciclada até a fabricação de sacos.

Segundo o empreendedor, seus principais clientes são grandes empresas da área comercial, grandes distribuidores. A empresa possui em média de 500 clientes, porém os ativos e significativos que dão a maior parte do faturamento da empresa são apenas 50 deles, muitos são eventuais, mas a empresa sempre está prospectando novos e mantendo contato com os atuais.

Como diferencial da empresa em relação à concorrência é o atendimento com ética e honestidade, profissionalismo, transparência, controle e a qualidade dos produtos. Conta o empresário que as principais dificuldades enfrentadas pela empresa são muitas, mas segundo ele, com relação ao mercado ou ao mundo, foi à crise global de 2008 e 2009, crise na qual afetou a empresa, crises políticas no país como a que estamos presenciando, o aumento do dólar, a inadimplência, os impostos, dentre outros.

A empresa possui o maior mix de produtos do mercado voltados à linha de reciclagem, como sacos para lixo institucional, sacos para lixo hospitalar, sacos Hamper hospitalar e filme Termocontrátil (Shrink).

O entrevistado é formado em Administração pela UPF no ano de 1976, e pós-graduado em Gestão Empresarial pela FGV em 2002. Ele iniciou sua vida empresarial nos anos 80, trabalhando na área administrativa de uma empresa até 1985. É filho de fazendeiro, criador de gado, porém essencialmente administrador, por possuir experiências desde cedo. Considera-se um empreendedor por oportunidade, pois foi percebendo a demanda e a necessidade do mercado neste setor que ele decidiu empreender.

O perfil empreendedor do entrevistado é caracterizado pela fé, persistência e por acreditar que possa dar certo, e se possa fazer algo de bom pelo meio ambiente e pela sociedade, focando sempre na solução dos problemas enfrentados. Segundo ele, o principal momento no qual a empresa trouxe benefícios foi a sua fundação.

Quando perguntado se o entrevistado faria tudo novamente, ressaltou que sim, e a principal ferramenta para quem deseja iniciar o seu negócio é ter informação, buscar conhecer o mercado, os concorrentes, os desafios, pois no Brasil é muito difícil empreender, mas não é impossível. Ainda segundo ele a burocracia brasileira é muito grande, e tem se intensificado cada vez mais.

Ademais se deve estar preparado para as mais diversas dificuldades, pois elas existem, e uma das formas mais difíceis no Brasil de se expandir são consequência dos prazos. Segundo ele deve-se ter muito cuidado e ter muita informação sobre o ramo e negócio a se investir.

Salienta o entrevistado que as características para ser um bom empreendedor é o conhecimento, ter experiências e aprender com as adversidades, e saber em quem se apoiar, é ter uma equipe de trabalho competente, é ter iniciativa e acabativa.

Com base na entrevista realizada com o empreendedor E2, também foi possível constatar que o entrevistado tem as características necessárias para ser considerado um empreendedor. Quando perguntado a seu respeito, se considerava empreendedor por necessidade ou oportunidade, respondeu que se considera um empreendedor por oportunidade, pois foi percebendo a demanda e a necessidade do mercado que ele decidiu empreender neste ramo.

A primeira característica, busca por oportunidades e iniciativa, foi percebida durante a entrevista, sendo que o empreendedor deixou de ser sócio em outra empresa e decidiu abrir o seu negócio, para ser empresário, ter uma melhor qualidade de vida e acesso a novas oportunidades. A segunda característica, correr riscos calculados também foi identificado na entrevista com o empreendedor, pois ele acredita que tudo possa dar certo, é influenciado pela fé e pela persistência, demonstrando que os riscos enfrentados são calculados e que dentre todas as dificuldades vivenciadas o que marcou foi a crise global de 2008 e 2009, na qual afetou a empresa.

A terceira característica, exigir qualidade e eficiência, foi observado muitas vezes durante a entrevista. Quando o empreendedor afirma que oferece produtos de qualidade, com o melhor atendimento com ética e honestidade, profissionalismo, transparência e controle. Também o empreendedor está sempre procurando a inovação e o aperfeiçoamento, prospectando novos clientes e mantendo contato com os atuais.

A quarta característica é a persistência, a qual também foi identificada várias vezes na entrevista, ou seja, o empreendedor demonstra autoconfiança e luta para alcançar seus objetivos. É considerado empreendedor ao longo de sua vida, pois possui experiências e personalidade empreendedora desde cedo.

A quinta característica marcante é o comprometimento. O entrevistado é determinado e cauteloso, sempre busca a entrega de seus produtos nos prazos estabelecidos conforme programado. Dedicar-se muito ao seu negócio para oferecer ao mercado produtos de qualidade

e com garantia. A sexta característica observada é a busca de informações. É notório que o empreendedor está constantemente inovando e buscando novas soluções no ramo da reciclagem, pois quando iniciou a empresa somente eram fabricadas mangueiras de irrigação e a reciclagem de plástico. A empresa conta com o mix de produtos variados, atendendo diversos distribuidores.

A sétima, estabelecimento de metas, também foi constatada durante a entrevista. O empreendedor determina objetivos e metas para alcançar, pois atualmente a empresa tem capacidade produtiva para 400 toneladas de filme e 400 toneladas de resina reciclada, cujo processo é verticalizado, ou seja, desde a fabricação a matéria-prima reciclada até a fabricação de sacos.

A oitava característica, planejamento e monitoramento sistemático também foi percebida durante a entrevista, já que é verificado planejamento e engajamento do empreendedor frente a novas oportunidades e desafios. Ele faria tudo novamente, e considera a informação a base para o início, ou seja, onde se deve buscar o conhecimento do mercado, dos concorrentes e dos desafios. A nona característica é a persuasão e a rede de contatos, também identificada no empreendedor no decorrer da entrevista, já que ele conta com mais de 500 clientes, mais de 50 clientes ativos e significativos que dão a maior parte do faturamento da empresa e mais 180 colaboradores.

A décima e última característica é a independência e a autoconfiança, constatada muitas vezes durante a entrevista. O empreendedor considera que o conhecimento e as experiências são fundamentais para um profissional, mas também aprender com as adversidades, saber em quem se apoiar ter uma equipe de trabalho competente e ter iniciativa.

A Figura 3 apresenta a Nuvem de Palavras correspondendo entrevista com o empreendedor E2, cujas palavras em destaque são EMBALAGENS e FABRICAÇÃO, e na sequência, MERCADO, EMPRESA, NEGÓCIO, OPORTUNIDADE e CONSCIÊNCIA.

Este empreendedor trilhou uma brilhante trajetória, pois desde muito jovem esteve envolvido na área administrativa e empreendedora, adquirindo experiências essenciais para um bom empreendedor. O empresário salienta que a busca de informação é indispensável para o crescimento pessoal e profissional dos empreendedores, sendo identificando com isso características relevantes em seu perfil, como de ser um empreendedor determinado, criativo, que possui iniciativa, planejamento e controle.

4.2.3 Empreendedor 3 (E3)

O empreendedor E3 trabalha no ramo de monitoramento eletrônico, segurança privada, asseio e conservação com empresa fundada em 1984. Segundo o entrevistado, a empresa foi adquirida no final do ano de 2001, junto com um grupo de quatro empresários. Naquela época contavam com 67 colaboradores e prestavam apenas os serviços de monitoramento de alarmes residenciais e comerciais e poucos postos de vigilância humana.

Conforme o entrevistado, a empresa tem mais de 30 anos de experiência no mercado é a maior franqueadora de segurança eletrônica do Brasil. Ela dispõe de alguns diferenciais em relação à concorrência, como de ser conhecida e conceituada em mais de 320 cidades, 16 estados e no Paraguai, garantindo o bem-estar de seus clientes. Possui a melhor e maior estrutura de atendimento da região, e apresenta um mix de produtos que atendam toda a demanda dos clientes, oferecendo os serviços de monitoramento 24h, monitoramento via rádio frequência, monitoramento e armazenamento de vídeo, cerca eletrônica, monitoramento por internet e chip celular, escolta armada, transporte de valores, inviosiga rastreamento, portaria remota e serviços gerais, garantindo a confiabilidade de clientes tradicionais e possuindo forte engajamento social e comunitário, oferecendo diversos cursos e habilitações para a realização de grandes eventos e segurança com mais 600 funcionários diretos e até 200 indiretos em eventos.

O empresário menciona que o papel fundamental da empresa é oferecer um rígido padrão de qualidade, na qual a segurança e o bem-estar dos seus clientes estão sempre em primeiro lugar, através de um rigoroso sistema de auditoria permanente. Ainda a franqueadora garante a entrega de seus serviços eficientes com o mais alto nível de profissionalismo, pensando em promover a contínua evolução dos seus serviços. A empresa oferece o prêmio Cadeado de Ouro às unidades que melhor se destacam, cumprindo os padrões de qualidade, que para eles, alcançar o Cadeado de Ouro representa oferecer os melhores serviços e ser a

melhor em monitoramento eletrônico. O prêmio comprova que a sua proteção e tranquilidade estão sempre em primeiro lugar.

O empreendedor nascido em Chapecó-SC, com 51 anos, casado e pai de dois filhos, relata que sua trajetória empresarial iniciou muito cedo, em uma empresa familiar no ramo de autopeças e oficina mecânica para caminhões. Mas com o passar dos anos, ele decidiu mudar de atividade profissional, juntou algumas economias e com os demais sócios, compraram a empresa. Ele é formado em Administração de empresas pela Unochapecó, possui especialização em Marketing pela UFRGS e em Direito e Negócios pela UFSC.

Ainda segundo ele, é proprietário do Grupo GV (Grandes Valores) e de várias outras empresas do ramo tecnológico e de segurança, atuando como conselheiro, inspirando melhorias e o desenvolvimento sustentável das empresas, e é Presidente do Conselho Deliberativo da Chapecoense.

Se tratando do seu perfil, considera-se um empreendedor por oportunidade, por desejo, pois se tornou empreendedor muito cedo, e já apresentava traços empreendedores de liderança, sempre participou de clubes de serviços, treinamentos exercendo o papel de líder.

Julga-se um empreendedor conservador para arrojado, muitas vezes é ousado e gosta de arriscar, mas arriscar em inovações, novidades, na busca de novos desafios, mas por outro lado é prudente e conservador, não abre mão do conhecimento para conduzir os negócios, é consciente de suas obrigações.

Decidiu empreender logo cedo, buscando oportunidades, pois acredita que o empreendedorismo gera oportunidades, negócios, empregos e contribui com o bem estar social, se faz diferença para contribuir para uma sociedade mais justa e humana. Ele busca levar a parte positiva nas empresas que participa, mostrando os valores que o ser humano precisa para viver em uma sociedade melhor, mais humana e mais justa.

Segundo o empreendedor E3, ele faria tudo novamente, aplicando a metodologia aprendida quando discente de Administração, metodologias que se aprende nos mais diversos cursos, que envolve empresas, controles, empreendedorismo, e daria como dica para quem deseja empreender, fazer por conhecimento e não por aventura, não porque acha bonito, pois ter ou abrir uma empresa é uma responsabilidade muito grande, precisa-se estudar muito, planejar, conhecer bem o ramo que se deseja investir.

Conforme o entrevistado, vários momentos estratégicos da empresa trouxeram benefícios à mesma, momentos estes que exigem decisões difíceis, postura de seriedade, ética e comprometimento com o cliente e com a comunidade, e uma postura de comprometimento

com os valores e os princípios da empresa, de nortear as principais decisões, por isso que pertencem ao Grupo GV, e prezam muito pelos valores, pela ética, por efetuar as entregas os produtos e/ou serviços de forma justa, adequada e no prazo estabelecido, e também de ter um posicionamento ético perante a sociedade, aos fornecedores, clientes em geral.

Salienta o empresário, que a empresa adotou como postura definir o perfil dos clientes, tornando-se uma importante ferramenta estratégica para o seu desenvolvimento, para estratificar e definir quais produtos e/ou serviços iriam oferecer, como se posicionar no mercado de maneira máxima, pois segundo o entrevistado, ou você tem preço ou você tem qualidade, e as empresas em que ele participa optaram por ter melhor qualidade com o melhor preço possível.

Quando perguntado ao entrevistado como se manter no mercado competitivo, ele relata a empresa é a melhor do mercado com relação ao custo benefício postura adotada pelos investidores, visto que buscam sempre o melhor produto disponível, pois com segurança não se brinca. Quanto ao diferencial da empresa segundo o entrevistado, é a sua estrutura física, já que é a maior do mercado, possui postos avançados e o maior número de funcionários. Buscam estar atualizados na tecnologia mundial, e realizam treinamentos constantes possuindo o próprio um centro de treinamento, o CIT (Centro Inviolável de Treinamento), na qual realizam de forma presencial e até a distância.

Para ser considerado empreendedor, o entrevistado destaca que as principais características é ter espírito de querer estar sempre à frente, ser líder de mercado, como vanguarda, mas também como cidadão, estar aberto a novas oportunidades, novos mercados, uma vez que ele está em constante evolução. Como exemplo, foi criado a cerca de três anos o Comitê Tecnológico, que tem como objetivo realizar pesquisas e estar sempre atento a novas mudanças, discutir o que o mercado está lançando a nível mundial, e estar sempre atento a solução da área de segurança, pois é a empresa que oferece essa solução para os problemas de segurança.

Foi perguntado também o que é empreendedorismo, e conforme o entrevistado vai além de ser empresário, pois o empresário comanda uma empresa, com muita responsabilidade, e o empreendedorismo é o arrojo, é o espírito de ser empresário, de dar um passo a mais, e não se acomodar. Toda vez que se atinge uma meta, deve-se buscar novos horizontes, novos objetivos, mirando sempre a frente e sendo líder, sendo exemplo de bem, positivo na sociedade, sendo agregador de valores, que possa deixar um legado a humanidade futura, contribuir para um mundo mais feliz, mais fraterno e humano, por uma sociedade mais

equilibrada, sendo que o empreendedor possui a missão de levar a frente os negócios, de empreender a própria vida, ser um cidadão de respeito, com ética, de caráter ilibado, de moral e conduta reta, e ser o inspirador de coisas boas. Deixar um legado, uma marca, algo positivo.

Ele decidiu ser o melhor profissional da sua área, o melhor possível, o melhor que ele pudesse ser, buscando inspirar todos os liderados, funcionários, colaboradores, e com quem tiver contato.

Alega o entrevistado que a empresa possui autorização junto a Polícia Federal conforme Lei 7.102/83, nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Rondônia e Pará, atuando com profissionais criteriosamente selecionados, treinados e preparados para vigilância armada e desarmada, elaboração de planos de segurança e diagnóstico de área de risco. Também possui o serviço de Segurança Pessoal Armada (Segurança VIP), na qual o Segurança pode portar arma em serviço.

Conforme entrevista realizada, foi possível identificar que o entrevistado possui todas as características de um empreendedor. Quando perguntado a seu respeito, se considerava empreendedor por necessidade ou oportunidade, respondeu que se considera um empreendedor por oportunidade e por desejo.

A primeira característica do empreendedor é a busca de oportunidades e iniciativa, esta foi percebida durante a entrevista, pois com o passar do tempo o empreendedor mudou o ramo de negócio, inicialmente trabalhava na prestação de serviços de autopeças, para depois migrar para a área da segurança. A segunda característica é correr riscos calculados, foi identificado que o entrevistado também possui essa característica, pois é cauteloso, conservador para arrojado, muitas vezes é ousado e gosta de arriscar, mas arriscar em inovações, novidades, na busca de novos desafios. No entanto é prudente, não abre mão do conhecimento para conduzir os negócios, é consciente de suas obrigações.

A terceira característica é exigir qualidade e eficiência, foi identificado em alguns momentos da entrevista, pois o empreendedor afirma que sua empresa maior franqueadora de segurança eletrônica do Brasil, possui diferencial em relação à concorrência, como de ser conhecida e conceituada em mais de 320 cidades, 16 estados e no Paraguai, garantindo o bem-estar de seus clientes. Também foi identificado que está sempre procurando se aperfeiçoar no que faz e exige o melhor no ramo em que atua.

A quarta característica, a persistência, foi percebido várias vezes ao longo da entrevista, uma vez que apresenta traços empreendedores de liderança e determinação. O

empreendedor é considerado destaque, pois participa de várias outras empresas, atuando como conselheiro e presidente.

A quinta é comprometimento, sendo identificado que o empreendedor é autoconfiante e perseverante. Procura ser o melhor neste setor, por possuir a maior estrutura de atendimento da região, e apresenta um mix de serviços que atendam toda a demanda dos clientes.

A sexta característica é relacionada à busca de informações. Notável perceber que o empreendedor está sempre inovando e buscando novas informações, pois os produtos possuem tecnologia de ponta e ele adotou como postura definir o perfil dos clientes, importante ferramenta estratégica para o seu desenvolvimento. Foi identificado também durante a entrevista que o empreendedor é cuidadoso quanto à posição no mercado, para obter posição máxima, tendo a melhor qualidade com o melhor preço possível. A sétima, estabelecimento de metas, também foi identificada duas vezes durante a entrevista. O empreendedor estabelece suas metas para atingir seus objetivos, conciliando custo benefício com liderança de mercado.

A oitava característica é o planejamento e monitoramento sistemático, sendo identificada três vezes na entrevista, na qual o entrevistado considera que para manter-se no mercado se deve contribuir com o bem estar social, além de estar atualizado com a tecnologia mundial, realizando treinamentos constantes. Também foi identificado que o empreendedor faria tudo novamente, com planejamento e profundo conhecimento do ramo. A penúltima característica, a persuasão e rede de contatos, também é identificada durante a entrevista, já que o empreendedor conta com uma extensa equipe de colaboradores, diretos e indiretos.

A última característica, sobre independência e autoconfiança, apareceu muitas vezes durante a entrevista, pois o empreendedor acredita no seu potencial e profissionalismo, no poder das tomadas de decisões, na postura de seriedade, ética e comprometimento com os clientes e com a comunidade em geral.

A Figura 4 apresenta as palavras que mais se destacaram em relação ao empreendedor E3, denominada SEGURANÇA. Na sequência as que mais se repetiram foram MONITORAMENTO, EMPREENDEDOR, SERVIÇOS, CLIENTES, entre outras.

4.2.4 Empreendedor 4 (E4)

O empreendedor E4 teve sua empresa fundada desde 1988, sendo esta a partir do sonho de dois colegas de trabalho. A empresa do ramo de equipamentos industriais surgiu com o desenvolvimento das desossadoras HT, que representam 90% do mercado nacional, e 25% da produção e destinada ao mercado exterior. Isso significa que além de estarem presentes em todos os estados do Brasil também oferecem os produtos em mais de 20 países.

Segundo o entrevistado, a empresa é uma indústria de máquinas frigorífica de alta performance, que oferece vários produtos como as desossadoras, embaladoras, separadoras, trocadores de calor, TSR simples, duplo e triplo, TSR-RF, moedores, massageadores, misturadeiras, quebradores, elevadores e emulsificadores e está entre as principais indústrias do país que a cada ano vem aprimorando os processos de atendimento, logística, equipe de trabalho e tecnologia. Tudo isso para gerar maior desempenho para todos os produtos e maior rendimento para a empresa.

Destes produtos a Linha de desossadoras HT é a líder de mercado, ou seja, mais de 90% de todas as máquinas desossadoras do Brasil são HT, pois aumentam a capacidade produtiva e atendem a demanda dos segmentos de aves, pescados, suínos e bovinos. Existem vários modelos de máquinas desossadoras HT que proporcionam muitas possibilidades e alternativas para os clientes da empresa.

A empresa desenvolveu também a Linha TSR, que é composta por trocadores de calor de superfície raspada, na qual possuem alta performance na troca térmica, o que permite otimizar custos e tempos durante os processos e atendem vários segmentos industriais como a carne mecanicamente separada, polpa de frutas, cosméticos, iogurte e outros. Já a linha de máquinas MULT foi criada para atender necessidades específicas com custos reduzidos e alta performance, e é composta por equipamentos utilizados no processamento e industrialização de carnes, nas linhas de preparo da linguiça, salsinha, mortadela, presunto, hambúrguer e outros.

Foi perguntando ao entrevistado quais atividades eram realizadas quando a empresa iniciou, e segundo ele era fabricando apenas peças de máquinas para manutenção delas, e contavam com cinco funcionários os demais eram terceirizados. A empresa fabrica várias máquinas no mesmo ramo, com 70 colaboradores, pois a empresa oferece a manutenção das próprias máquinas vendidas. Quando perguntado quais são os principais clientes da empresa, o entrevistado diz que são frigoríficos de toda América do Sul e algumas na Europa. Ele os

conhece e tem cadastro ativo, e ainda possui amizades e contatos diretos com os clientes em potencial.

Segundo o entrevistando, a empresa em pouco tempo de atuação se transformou em uma das principais indústrias de máquinas frigoríficas do Brasil. E essa evolução aconteceu devido à qualidade e diferencial dos produtos. Em 2001 começou o processo de internacionalização e até 2015 foram contabilizados 600 clientes em mais de 22 países. Ainda segundo ele, a empresa é uma das principais indústrias do país e vem gradativamente ampliando a sua estrutura administrativa e o parque fabril. Em março de 2015, estrategicamente, foi inaugurada uma filial nos Estados Unidos, que continuamente a estrutura administrativa e o parque fabril vêm sendo ampliados, atendendo frigoríficos, setores da indústria de alimentos e cosméticos.

Quando perguntado a missão da empresa, o entrevistado ressalva que é se tornar referência mundial na fabricação de máquinas de alta performance, alinhando inovação, tecnologia e design para a indústria como um todo, oferecendo além de produtos, alternativas diversas para cada uma das necessidades dos clientes. Quanto à visão da empresa, é oferecer a excelência nos produtos, buscando a melhoria contínua nos processos, com o intuito de atender às necessidades e desejos dos clientes. E quanto aos valores, à empresa busca trabalhar com seriedade e eficiência, manter a ética em tudo, ter orgulho do trabalho, incrementar e potencializar a capacidade produtiva, ter respeito total com o segmento de atuação e dar a devida atenção aos colaboradores.

O entrevistado quando iniciou as atividades da empresa possuía formação de técnico projetista, após qualificações é empreendedor, diretor e projetista, e ele já possuía experiência na área de atuação.

Ele se considera um empreendedor por oportunidade, e possui um perfil inovador. Decidiu empreender porque sabia que tinha futuro neste ramo e garantia de sustentabilidade para sua família

Quando perguntado se o entrevistado faria tudo novamente ele disse sim, e daria como dica a quem deseja empreender que não se podem cometer erros, precisa-se entrar no mercado bem preparado, fazer networking, ser financeiramente organizado, ter excesso de confiança e não ser flexível.

Conforme ele, a principal diferença que a empresa possui com relação à concorrência é possuir grande qualidade no produto e robustez nas máquinas, na qual garantem um grande

rendimento e baixa manutenção. Ainda relatou o entrevistado que a principal dificuldade encontrada foi entrar no mercado e conquistar novos clientes.

Foi perguntado quais os principais motivos que o levaram a se tornar empreendedor, e segundo ele foram de ter sucesso na vida e ter um futuro promissor para a família. Quanto às posturas que trouxeram benefícios a empresa, foi de ser bastante detalhista com os projetos e ser rigoroso, e ter cuidado no processo e criação e desenvolvimento.

De acordo com o entrevistado, para se manter no mercado competitivo devem continuar com o melhor e mais inovador produto possível e fazer com que os clientes fiquem mais satisfeitos. E para ser considerado um empreendedor deve-se ser responsável, cauteloso, e ter planos para o futuro.

Quando perguntado sobre empreendedorismo, o entrevistado ressalta que é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto (técnico, científico, empresarial), e que tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar.

Foi possível identificar que o entrevistado E4 possui todas as características necessárias de um empreendedor, conforme as entrevistas anteriores. Quando perguntado a seu respeito, se considerava empreendedor por necessidade ou oportunidade, respondeu que se considera um empreendedor por oportunidade, pois decidiu empreender porque sabia que teria retornos neste ramo, e por possuir um perfil inovador.

A primeira característica do empreendedor é a busca de oportunidades e iniciativa, esta foi identificada em dois momentos, pela vontade de fazer um mundo melhor, estar à frente dos outros, ser inovador. A segunda característica é correr riscos calculados, foi identificada também em dois momentos, quando o entrevistado afirma ter precaução, fazer networking, ser financeiramente organizado, ter excesso de confiança e não ser flexível.

A terceira característica é exigir qualidade e eficiência, foi identificada em três momentos da entrevista, quando o empreendedor afirma que representa 90% do mercado nacional, e 25% da produção e destinada ao mercado exterior. Também foi identificado que está sempre procurando se aperfeiçoar no que faz e exige o melhor no ramo em que atua em todos os aspectos, desde oferecer ao cliente a melhor atenção até capacidade para escolher o melhor produto, fornecedor.

A quarta característica, persistência, foi identificada ao longo da entrevista, pois o empreendedor demonstra muita confiança em si e luta por seus objetivos, deixando isto claro quase ao longo de toda a conversa. A quinta é comprometimento, também foi uma

característica bem marcante. Determinado, o primeiro passo é acreditar em si, e Não se importa com as críticas porque acredita em suas ideias inovadoras e não acredita no fracasso.

A sexta característica, identificada muitas vezes, é relacionada à busca de informações. É perceptível que o empreendedor está sempre buscando novas informações, começou cedo se aprimorando e trabalhando em vários ramos específicos e depois abriu seu próprio negócio. A sétima, estabelecimento de metas, também foi percebida. O empreendedor está sempre definindo suas metas e o que quer, a fim de garantir a excelência dos produtos.

A oitava característica, planejamento e monitoramento sistemático, foi identificada pelo menos uma vez, já que é demonstrada cautela e planejamento por parte do empreendedor diante de uma nova oportunidade ou desafio. A penúltima característica, persuasão e rede de contatos, é notada três vezes, já que o empreendedor utiliza estratégias, trabalha com pessoas chave para se expandir, mantém relações comerciais. O empreendedor cita que é muito importante conhecer bem seus produtos, ser detalhista, rigoroso, e ter cuidado no processo e criação e desenvolvimento.

A última característica apareceu muitas vezes durante a entrevista, pelo menos quatro vezes, diz sobre independência e autoconfiança. Primeiramente o empreendedor acredita em si e no seu trabalho, nos seus objetivos e não acredita no fracasso, e garante grande qualidade e baixa manutenção em seus produtos. Ele considera o fracasso um resultado qualquer, pois aprende com os próprios erros. É notório, já que o empreendedor em estudo afirma que faria de novo se necessário.

A Figura 5 apresenta as principais palavras, em destaque, no centro, a palavra MÁQUINAS, seguida por MERCADO, DESOSSADORAS, EMPREENDEDOR, PERFORMACE, entre outras.

Figura 5 - Nuvem de Palavras Empreendedor E4



Fonte: Elaborado pela autora, 2018.

Este empreendedor foi identificado como Nato ou Mitológico, além de Serial. Além do fato de ter começado trabalhar ainda jovem, ter criado a empresa a partir de um sonho, este empreendedor deixou claro a convicção pela empresa que criou e pelos produtos que desenvolve, e ainda por acreditar nas oportunidades e não se sentir satisfeito enquanto não as ver implementadas. Também foi possível identificar que o entrevistado é uma pessoa que sempre está buscando novos horizontes para expandir seu negócio.

Como o empreendedor está sempre disposto a mudanças e almejava uma condição de vida melhor para sua família, esse foi o fator determinante para realização do seu sonho, que juntamente com seu colega de trabalho decidiram empreender. Não teve medo ou receio de mudar e demonstrou isso inúmeras vezes ao longo de sua trajetória empreendedora. Soube aproveitar as oportunidades que lhe foram oferecidas, desenvolvendo-se com elas e a partir delas. Ao longo de seu desenvolvimento enquanto empreendedor verifica-se que ele, economicamente, gerou contribuições para a sociedade, demonstrando ser um empreendedor com estratégias, decidido e dedicado.

4.2.5 Empreendedor 5 (E5)

O empreendedor E5 é do ramo metal mecânico de máquinas pesadas, onde sua empresa foi fundada em 1984 na cidade de Chapecó/SC, com o propósito de oferecer aos clientes mais do que soluções em peças e serviços, oferecer confiança e a certeza do melhor negócio.

Segundo o entrevistado, na época só trabalhavam no ramo de máquinas agrícolas colheitadeiras, mas após algum tempo foram copiados por todas as empresas do ramo no mundo. Tempos depois ele começou a trabalhar com estruturas metálicas, com um novo sócio que tinha conhecimento na área. Mas em 1984 voltou para a atividade de máquinas rodoviária e aos poucos foi ingressando na manutenção de guindastes, britadores e garras florestais e continua até hoje, oferecendo equipamentos, como carregadores florestais, garra florestal, perfuratrizes rotativas, perfuratrizes para tratores, braço giratório e outros, peças como amortecedores, cabos, embreagens, filtros, mangueiras entre outros, e prestam os serviços de assistência Técnica, corte e solda, oficina mecânica, sistema hidráulico, usinagem e outros.

A principal diferença que a empresa possui com relação à concorrência, segundo o entrevistado é a qualidade e garantia do serviço, além de possuírem uma ampla estrutura com maquinários e ferramental. Quanto às dificuldades enfrentadas, o entrevistado relata que são muitas, desde crises financeiras, até a escassez de mão de obra qualificada.

Assim que o proprietário se mudou para Chapecó, ele iniciou de forma gradativa, com cautela, analisando a viabilidade de construir uma empresa deste ramo, pois na época existiam poucas empresas prestadoras deste serviço, mas com a ajuda de autoridades, como ACIC e Prefeitura Municipal, anos depois a empresa foi inaugurada, tornando-se pioneiro nos serviços de material rodante de máquinas e implementos rodoviários.

O entrevistado comenta que iniciou a empresa no ramo de máquinas agrícolas e depois de um tempo admitiu um funcionário. Hoje atuam com manutenção de equipamentos rodoviários, guindastes e garras florestais, onde possuem 22 colaboradores. Segundo ele, os clientes contam com o comprometimento de consultores e mecânicos capacitados para atendimento e suporte técnico, em vendas de equipamentos, peças de reposição e manutenção e ainda dispõe de uma ampla infraestrutura de atendimento, oferecendo aos nossos clientes a entrega de peças para todo o país e os serviços de manutenção em toda a região.

Quando perguntado sobre seus clientes, o entrevistado ressalva que muitos dos primeiros clientes não existem mais e outros ainda existem. Mas que a empresa não tem uma quantidade fixa de clientes, pois há uma grande variação no mercado. Mas que conhece um

bom percentual deles, principalmente os que fazem serviço na empresa, gerando oportunidade e atende-los pessoalmente.

O entrevistado considera-se um empreendedor por necessidade, e possui um perfil cauteloso, pois decidiu empreender porque acreditava na época que ter uma empresa poderia o ajudar a crescer e a se desenvolver profissionalmente e a melhorar de vida, pois quando se mudou para esta cidade ele analisou a viabilidade de implantar uma prestadora de serviços deste ramo na região, e como não havia na época, construiu.

Foi perguntado ao entrevistado se ele faria tudo novamente, e segundo ele sim, ele faria, mas como conselho recomendaria ter disciplina e seriedade no trabalho sempre vinculado a inovação, pois a atualidade exige que se analise muito bem o ambiente de negócios antes de iniciar uma empresa, ter cautela e observar os fatos.

Os momentos que o empreendedor considera chaves para o desenvolvimento da empresa foi de ter postura para garantir a qualidade do serviço aos clientes, sendo que está cada vez mais difícil manter-se no mercado, pela forte concorrência e pelas crises, mas o entrevistado acredita que será seguindo o caminho da inovação e do treinamento na busca de conhecimento que terá um diferencial perante a rivalidade.

Foi perguntado ao entrevistado quais são as características necessárias para ser considerado um empreendedor, e segundo ele, o essencial ter coragem, entusiasmo, capacidade organizacional e de lidar com pessoas. Pra ele empreendedorismo significa ter iniciativa para gerar um negócio que possa trazer resultados para si e para as pessoas envolvidas.

Este empreendedor possui todas as características requeridas, afirmando-se assim que é um empreendedor, porém se difere dos demais já descritos, sendo considerado um empreendedor por necessidade.

A primeira característica do empreendedor é a busca de oportunidades e iniciativa, esta foi identificada três momentos, ele age de forma gradativa e cautelosa, porém decidiu empreender e buscar seu crescimento profissional. A segunda característica é correr riscos calculados, sendo identificado que o entrevistado é precavido, atencioso, e que as principais dificuldades enfrentadas até hoje foram às crises financeiras, e até atualmente a mão de obra qualificada.

A terceira característica é exigir qualidade e eficiência, foi identificado durante a entrevista, quando o entrevistado afirma que o propósito é oferecer soluções em serviços, confiança e certeza do melhor negócio. A quarta característica, a persistência, foi identificado

várias vezes ao longo da entrevista, uma característica perceptível a este entrevistado, pois após várias tentativas de empreender, conseguiu firmar negócio e prospectar clientes.

A quinta é comprometimento, característica predominante, pois primeiramente se deve acreditar em si próprio, e o entrevistado procura ser o melhor no ramo em que se estabeleceu. A sexta característica é relacionada à busca de informações, sendo que ficou nítido que o entrevistado está sempre buscando inovações, e novas informações. A sétima, estabelecimento de metas foi identificado durante a entrevista, quando o entrevistado estabelece metas e prioriza a qualidade dos serviços oferecidos, garantindo a confiabilidade dos clientes.

A oitava característica é o planejamento e monitoramento sistemático, sendo identificado durante a entrevista, já que é demonstrado atenção e planejamento por parte do empreendedor diante de novas situações. A nona característica, persuasão e rede de contatos também foi percebida, já que empreendedor utiliza estratégias, trabalha com pessoas chave para se expandir, com consultores e mecânicos capacitados, mantém relações comerciais.

A última característica sobre independência e autoconfiança, já que o empreendedor decidiu empreender por conta própria e por qualidade de vida. Ele não acredita no fracasso, e considera essencial ter coragem, entusiasmo e capacidade organizacional.

A Figura 6 apresenta a nuvem de palavras do empreendedor E5. Pode-se observar no centro, em destaque, a MÁQUINAS, seguida de EMPRESA, CLIENTES, MANUTENÇÃO, entre outros. Pode-se observar, em tamanho menor outras palavras de destacam, além das citadas anteriormente, como PEÇAS, EMPREENDEDOR, FLORESTAIS, entre outras. Todas relacionadas e em coerência com o objeto de estudo.

visão de planejamento, decisão e iniciativa. Analisando-se a trajetória social de E5 compreende-se que sua motivação surgiu de uma necessidade, pois sem opções de obtenção de renda decidiu tentar abrir seu próprio negócio.

Na época em que o empreendimento foi iniciado não existia uma política de atendimento voltado às necessidades dos clientes. Desse modo E5 foi pioneiro ao oferecer esse serviço e atendimento de qualidade aos seus clientes.

Contudo, a trajetória deste empresário mostra momentos de dificuldade. Mudou-se para esta cidade enfrentando todo tipo de adversidade. Para ajudar no sustento da família, trabalhou em outros ramos antes de tornar-se empreendedor, mas que ao longo de sua caminhada em direção ao empreendedorismo, o papel relevante de certos laços sociais foram capazes de abrir-lhes as portas para novos patamares de relacionamento e a inserção no mercado.

Foi possível observar também no caminho percorrido por este empreendedor a importância de certos atributos pessoais, em particular o inconformismo, a determinação e a capacidade de esforço. Ele foi capaz de deixar um emprego garantido para, inicialmente trabalhar por conta própria, correndo o risco de buscar seus próprios clientes. Posteriormente, mesmo sem recursos financeiros, criou a sua própria empresa, baseada em um modelo de negócio enxuto e flexível, contando com a utilização de mão de obra terceirizada. Mas sua empresa tornou-se capaz de adaptar-se na vários tipos de demandas e situações diferentes de mercado, oferecendo aos seus clientes um diferencial no serviço.

Para finalizar, como diagnosticado em todas as entrevistas realizadas, os empreendedores possuem muitas características em comum, ou seja, a maioria são empreendedores por oportunidade, isto é, visualizaram uma demanda no mercado e investiram, estão sempre atentos às necessidades do consumidor, são assertivos no estilo de administrar, responsáveis, possuem planejamento, motivação, produzem maiores resultados, são confiáveis, gostam de inovar e todos iniciaram suas carreiras profissionais desde cedo. Além de tudo eles estão dispostos a assumir riscos apesar de terem passado por muitas dificuldades, são criativos e cautelosos em qualquer processo realizado.

Vale destacar que é correlativo através das falas dos entrevistados suas preocupações em desenvolver as características que são consideradas importantes por alguns teóricos que estudam empreendedorismo (FILION, 1999; DORNELAS, 2005). Dentre as principais características citadas destacaram-se: inovar em termos de produtos e serviços; gerenciar e

planejar os processos de trabalho; buscar informações que auxiliem no próprio negócio; ter persistência, aprendendo com os próprios erros.

Assim também um dos fatores relevantes que caracterizaram os empreendedores é seu diferencial em relação aos concorrentes. De acordo com os empresários entrevistados na pesquisa, o principal fator que as difere é a inovação, preço justo e qualidade.

Porém a grande disparidade dos empreendedores está no ato de empreender. Os empreendedores por oportunidades, caso do E1, E2, E3 e E4 foram capazes de enxergar uma oportunidade de lançar um novo produto ou serviço no mercado. De outro modo, o empreendedor por necessidade, no caso do entrevistado E5, foi alguém que se viu sem muitas opções, passando por dificuldades financeiras por não conseguir colocar no mercado seu trabalho. O Quadro 8 apresenta as principais características dos empreendedores, comparando suas semelhanças e disparidades.

Quadro 8 - Semelhanças e disparidades entre os empreendedores

	Empreendedor E1	Empreendedor E2	Empreendedor E3	Empreendedor E4	Empreendedor E5
Formação Profissional	Técnico Agropecuário	Bacharel em Administração	Bacharel em Administração	Técnico Projetista	Ensino Médio
Setor de Atuação	Alimentício	Reciclagem	Segurança	Industrial	Prestadora de Serviços
Perfil	Serial e Corporativo	Nato ou Mitológico	Social	Nato ou Mitológico e Serial	Aprende ou Inesperado
Tipo	Oportunidade	Oportunidade	Oportunidade	Oportunidade	Necessidade
Características	Vontade, capacidade de gestão e visão holística.	Conhecimento, experiências, ter iniciativa e acabativa.	Visão de futuro, inovação, responsável.	Responsável, cauteloso, planejar.	Coragem, entusiasmo, capacidade organizacional e liderança.

Fonte: Elaborado pela autora, 2018

Além disso, todos eles passaram por muitos momentos desagradáveis para abrir as empresas e se manter no mercado, de acordo com a pesquisa, variam conforme setor em que atuam as mesmas. Os maiores obstáculos enfrentados pelos empresários foram: crises em geral, a burocracia, inadimplência, falta de recursos financeiros e de mão de obra qualificada, fiscalização, dificuldade de inserção no mercado, despertar o interesse do público alvo, dentre outros.

Ademais os empresários precisam dedicar uma atenção constante a empresa, pois uma falha que cometem pode atrapalhar diversos processos. Assim, segundo eles, o envolvimento quase integral acaba reduzindo seu tempo de lazer e seu tempo dedicado à família, que por muitas vezes sente falta.

Por fim, os empreendedores devem saber organizar e planejar suas rotinas, a fim de conciliar vida pessoal com profissional, garantindo sucesso a organização.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo geral descrever a trajetória de cinco empresários atuantes na cidade de Chapecó-SC. Esse objetivo foi alcançado plenamente no decorrer da pesquisa, pois foi construída uma base conceitual resgatando os conceitos e definições fundamentais das competências empreendedoras onde foi possível identificar as características dos empreendedores e os tipos de empreendedores existentes neste, descobrindo-se ainda que possa existir mais de um tipo de empreendedor em uma mesma pessoa. Apesar de algumas limitações tudo que foi proposto, foi alcançado.

Quanto aos objetivos específicos, o primeiro era caracterizar os empreendimentos, cujo objetivo foi alcançado facilmente, pois foram realizadas entrevistas presenciais com os empreendedores, facilitando esse conhecimento e descrição. O segundo objetivo que se refere à análise da biografia dos fundadores das empresas também foi atingido. Esta etapa foi interessante, pois foi possível conhecer a vida empresarial de cada entrevistado além de poder identificar pontos relevantes referentes a seu desenvolvimento. O terceiro objetivo quanto à comparação do perfil empreendedor dos selecionados com o perfil empreendedor definido por Dornelas (2012) em literatura, no qual também foi alcançado, pois foi utilizada uma complementação teórica composta por comportamentos, habilidades e atitudes, com base nos estudos de Dornelas (2012), Dutra (2001), Schmitz (2012), Silva (2014), Zampier (2011) dentre outros. Quanto ao último objetivo específico, que propõe apresentar relatos de sucesso e fracasso dos empreendedores, este também foi alcançado, pois foi possível identificar que em toda caminhada empresarial dos entrevistados houve momentos de conquistas e fracassos perante a sociedade em geral.

Quanto aos resultados dessa pesquisa na qual foram entrevistados cinco empreendedores, foi possível determinar o perfil deles em que todos os indivíduos pertencem ao gênero masculino (100%), com faixa etária entre 22 e 55 anos (100%), superior completo (60%), casados (100%), e, além disso, foram identificados empreendedores por oportunidade (80%).

Dornelas (2007) identificou um conjunto de características, traços, formas de agir, maneiras de pensar que levaram à definição do que seria o perfil do empreendedor de sucesso. Este salienta também que nem todo empresário pode ser considerado empreendedor e que para ser empreendedor não é necessário ser empresário.

Numa análise geral das entrevistas realizadas, conclui-se que enquanto os empreendedores possuírem, além da teoria as características necessárias, como saber aproveitar as oportunidades, arriscar-se, inovar e criar algo de valor para a sociedade irão desenvolver-se

profissionalmente, ademais deverão manter um diferencial competitivo perante as demais empresas, somente assim estarão frente à concorrência e gerando resultados positivos a empresa.

Pode-se concluir, portanto que o empreendedorismo é importante não somente para aplicar uma gestão estratégica eficiente e eficaz, mas, especialmente, por permitir mudanças no mercado de trabalho, desenvolver conceitos inovadores de empregabilidade, além de causar mudanças radicais nas organizações, e que desenvolver características empreendedoras é essencial para o sucesso do negócio, e conseqüentemente para a eficiência da empresa.

O desenvolvimento deste trabalho foi de extrema importância, pelo aprendizado acadêmico que culminou no aprofundamento teórico e nas práticas vivenciadas. O trabalho realizado alcançou todos os objetivos propostos, visto que depois de definidos os objetivos específicos, foi possível conhecer os aspectos positivos e limitantes dos empreendedores em relação ao seu perfil empreendedor e seu potencial.

Sugere-se que sejam realizadas novas pesquisas que visem verificar o avanço na área de pesquisa sobre o empreendedorismo nos próximos anos. Segure-se ainda a realização de pesquisas que confrontem os resultados obtidos nesta com pesquisas do mesmo gênero realizadas com outras fontes de dados. A partir dos resultados da pesquisa neste estudo, espera-se que sirva de subsídio para outros pesquisadores, dado a relevância do empreendedorismo.

REFERÊNCIAS

BEHLING, G. et al, **Microempreendedor Individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina**. NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia, v. 5, n. 1, p. 65-78, 2015.

BRITTO, F. WEVER, L. **Empreendedores Brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. 4. ed. Rio de Janeiro: Negócios, 2003.

CANALTECH. Brasil conquista 5º lugar no ranking de países mais empreendedores. Por Redação em 21.02.2017 às 19h39. Disponível em: <https://corporate.canaltech.com.br/noticia/startups/brasil-conquista-5o-lugar-no-ranking-de-paises-mais-empreendedores-89624/>. Acesso em: 26 jun. 2018

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 281 p.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed: Bookman, 2010.

CUSTÓDIO, T, P. A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio. Dissertação (Dissertação em Administração) – UNISALESIANO. Lins – SP, 2011. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/53972.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2017.

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

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza: 6ª ed**. São Paulo: Editora Cultura, 1999. 275 p.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. São Paulo: Sextante, 2008. 299 p.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

_____. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso: 2ª ed**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

_____. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DUARTE, E, M. O empreendedorismo nas micro e pequenas empresas: um estudo aplicado à cidade de Pará de Minas – MG. 2013. 89 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Faculdades Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo/MG, 2013. Disponível em:

<http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2013/dissertacao_ednei_magela_duarte_2013.pdf>. Acessado em: 10 mai. 2018.

DUTRA, J. S. **Gestão por Competências: um modelo avançado para o gerenciamento de pessoas**. 11. ed. São Paulo: Editora Gente, 2001, 130 p.

FATTURI, K. C. Análise histórica do empreendedorismo: Estudo de caso das principais características que definem um empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <<http://www.uezo.rj.gov.br/tccs/capi/Karyne%20Carlos%20Fatturi.pdf>>. Acesso em 30 out. 2017.

FREIRE, A. **Paixão por empreender**: como colocar suas ideias em prática. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios.

Revista de Administração, v.34, n.2, p. 05-28, abril / julho, 1999. Disponível em:<<http://www.spell.org.br/documentos/ver/18122/empreendedorismo--empreendedores-e-proprietarios-gerentes-de-pequenos-negocios>>. Acessado em: 01 mai.2018

GALESNE, A.; FENSTERSEIFER, J. E.; LAMB R. **Decisões de investimentos da empresa**. São Paulo: Atlas, 1999.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Relatório GEM Brasil 2016. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/report>>. Acesso em: 21 nov. 2017.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades**. In: Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v.35, n.2, p.57-63, abril 1995.

HISRICH, R. D; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. Porto alegre: Bookman, 2004.

LAKATOS, E. M; MARCONI, M. d. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARCONDES, L. P.; CAVALCANTI, M.; FARAH, O.E (Coords). **Empreendedorismo: estratégias de sobrevivência para pequenas empresas**. São Paulo: Saraiva, 2012. 206 p.

MAUER, J. D. L. Empreendedorismo: Características e habilidades do empreendedor de sucesso. Caxias do Sul – RS, 2013. In: I Congresso de Pesquisa e Extensão da FSG. Disponível em: <<http://ojs.fsg.br/index.php/pesquisaextensao/article/view/644/674>>. Acesso em: 21 nov. 2017.

NASSIF, V. M. J. ANDREASSI, T. SIMÕES, F. Competências Empreendedoras: Há diferenças entre empreendedores e intraempreendedores?. RAI – Revista de Administração e Inovação 2011, 8 (julho-setembro). Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/973/97321315003.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2017.

PEREIRA, A. B. et al. Análise do perfil, características e tipos de empreendedores: estudo de caso na cidade de Curitiba – PR. In: Revista das Faculdades de Santa Cruz, v.9, n.2013 Disponível em: <<http://www.santacruz.br/v4/download/revista-academica/17/08-analise-do-perfil-caracteristicas-e-tipos-de-empreendedores.pdf>>. Acesso em: 21 nov. 2017

SARKAR, S. **O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: Sobrevivências das empresas no Brasil. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf. Acesso em: 10 fev. 2018

_____: Institucional. 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sc/quem_somos?codUf=25>. Acessado em: 21 nov. 2017

_____. Competências dos empreendedores. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=CARACTERISTICAS%20DOS%20EMPREENDEDORES>>. Acessado em: 21 nov. 2017.

_____. MPE: Avanços importantes para as micro e pequenas empresas 2017/2018. Disponível em: <http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/mpe_-_avancos_importantes_2017-2018.pdf>. Acessado em: 09 mai. 2018.

SCHNEIDER, J. (Chapecó) (Ed.). Jornal Sul Brasil. Chapecó, p. 1-1. 26 jan. 2018. Disponível em: <<https://www.jornalsulbrasil.com.br/chapeco-adere-ao-programa-cidade-empreendedora/>>. Acesso em: 09 mai. 2018.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico.** 23. ed. rev. e atual. São Paulo, SP: Cortez, 2007. 304 p.

SILVA, A. C. A. D. Perfil Empreendedor: as principais características e os tipos de um empreendedor de sucesso. Dissertação (Dissertação em Administração) – UNICEUB. Brasília, 2014. Disponível em:<

<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/235/5375/1/20650723.pdf>>. Acesso em 20 nov. 2017

SCHMITZ, A. L. F. Competências empreendedoras: os desafios dos gestores de instituições de ensino superior como agentes de mudança. 2012. 281 f. TESE (doutorado) - Universidade Federal da Santa Catarina, Centro Tecnológico, Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento, Florianópolis, 2012. Disponível em:

<<http://btd.egc.ufsc.br/?p=1117>>. Acesso em: 30 out. 2017.

ZAMBAN, M. Influências das empresas juniores na formação empreendedora de pós-juniores do estado de Santa Catarina. Dissertação (Dissertação em Administração) – UFFS. Chapecó, 2016. Disponível em:< <https://rd.uffs.edu.br/bitstream/prefix/1447/1/ZAMBAN.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2017.

VERGARA, S, C. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013

YIN, R. K. **Estudo de caso:** planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

APÊNDICE A – ENTREVISTA

Roteiro de entrevista realizadas com os empreendedores.

*O objetivo desta entrevista é identificar os fatores que influenciaram no desenvolvimento de cinco empresas atuantes na cidade de Chapecó – SC.

1. Gênero;
2. Idade;
3. Estado Civil;
4. Escolaridade;
5. Nome da Empresa;
6. Localização;
7. Ramo;
8. Ano de fundação;
9. Qual sua experiência profissional?
10. Qual a sua formação quando iniciou e hoje?
11. De que forma surgiu o desejo pela fundação do próprio negócio?
12. Qual sua história?
13. Iniciou atuando com quais serviços e quantos funcionários possuía?
14. Atualmente realiza quais serviços e atua com quantos funcionários?
15. Faria tudo de novo? Quais dicas daria a quem pretende abrir seu próprio negócio?
16. Já possuía alguma experiência na área em que está atuando?
17. Quem são seus principais clientes? Quantos são no total?
18. Você os conhece? Possui um cadastro de clientes ativos? Qual é o seu relacionamento com eles?
19. Qual diferencial sua empresa possui com relação à concorrência?
20. Quais são os serviços prestados pela empresa?
21. Quais foram as principais dificuldades enfrentadas até hoje?
22. Cite momentos chaves em que você visualiza (ou) que teu perfil/ou postura empreendedor trouxe benefícios/sucesso para a empresa.
23. Como manter-se no mercado competitivo? Possui algum diferencial?
24. Porque decidiu empreender?
25. Você é um empreendedor por Necessidade ou Oportunidade?

26. Qual seu perfil empreendedor?
27. Quais motivos levaram você a tornar-se empreendedor?
28. Em sua opinião, quais as características necessárias para ser considerado um empreendedor?
29. Para o (a) senhor (a), o que significa o termo “empreendedorismo”?
30. Algo mais a argumentar?
31. Observações.