

**FACULDADE PATOS DE MINAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

MARCELA SANTIAGO SOARES

**GESTÃO EMPREENDEDORA: O PERFIL DE UM
EMPREENDEDOR DO RAMO DE CARROCERIAS NA
CIDADE DE PATOS DE MINAS**

**PATOS DE MINAS
2017**

FACULDADE PATOS DE MINAS
DEPARTAMENTO GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

MARCELA SANTIAGO SOARES

**GESTÃO EMPREENDEDORA: O PERFIL DE UM
EMPREENDEDOR DO RAMO DE CARROCERIAS NA
CIDADE DE PATOS DE MINAS**

Pesquisa apresentada a disciplina de
TCC em Empreendedorismo sobre gestão
empreendedora para concluir o curso de
Administração

Orientador: Prof. Unilson Gomes Soares

PATOS DE MINAS
2017

*“Quando penso que cheguei ao meu limite
descubro que tenho forças para ir além”.*

Ayrton Senna

RESUMO: Existem diferentes tipos de empreendedores, formados por muitas características diferentes. A esse fator, surge um questionamento importante: Qual seria, então, o perfil do empreendedor bem sucedido? Buscando a resposta para essa questão, esse artigo se propôs a observar o perfil de um empreendedor no ramo de fabricação de carrocerias. A metodologia que ampara esse estudo partiu de uma pesquisa qualitativa, usando-se de uma entrevista para condução e absorção dos dados relevantes ao desenvolvimento do trabalho. A importância dessa observação analítica se dá pela possibilidade de compreender melhor o perfil deste empreendedor e perceber as características que o formam e se elas podem ser passadas a outros que desejam ser empreendedores. Esta pesquisa possibilitou a compreensão de que independente do perfil ao qual pertença o empreendedor, esse é, sem dúvida, um ser admirável que merece ser observado, em razão do seu intenso nível de motivação, perseverança e desejo por desafios. Todos esses fatores fazem do empreendedor um indivíduo admirável e um excelente objeto de estudo com muitas possibilidades de conhecimento.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedor. Empreendedorismo. Características. Perfil. Organização

1. INTRODUÇÃO

Sempre foi próprio do ser humano o desejo e expectativa de alcançar o sucesso no trabalho; de criar algo, que o possibilitasse se destacar dos demais, de ser inovador. Esse desejo fez com que o homem pudesse constantemente aumentar sua lucratividade, de tornar seus negócios mais promissores e lucrativos. A esse fim, passou-se, então, a se tratar do empreendedorismo, que com passar do tempo vem ganhando cada vez mais espaço no meio empresarial, bem como na sociedade de um modo geral; e tem se tornado um importante meio na busca por soluções de melhoria da economia mundial.

À medida que a sociedade e o mercado foram evoluindo à partir das inovações tecnológicas, das tendências, o empreendedorismo também foi se desenvolvendo e se tornando mais conhecido e necessário. Os empreendedores são observados constantemente e possuem, como nenhum outro membro do meio empresarial, a capacidade de criar, tornando sonhos em realidade, não desperdiçando as oportunidades, sempre aproveitando os recursos que os permitem enfrentar o desconhecido.

As pessoas com perfil empreendedor apresentam características específicas que facilmente os conduzem ao sucesso, diferenciando-os do restante dos outros indivíduos que não possuem essas características.

Observando, então, a figura do empreendedor, e sua fascinante capacidade de ação, torna-se possível tecer alguns questionamentos importantes, que podem ajudar na compreensão da arte de empreender: qual seria o perfil do empreendedor de sucesso? De quê ou quais características esse perfil empreendedor seria formado? E essas características empreendedoras podem ser transmitidas a outras pessoas? Pode-se ensinar a ser empreendedor? Esses questionamentos são de grande importância e se justificam por darem possibilidade de se conhecer melhor o empreendedor, observando se é um ser especial, que nasce com esse perfil e essas características que o fazem diferente; ou se de alguma maneira, aprendeu modos de absorver essas características e conseguiu aperfeiçoar e evoluir seu perfil se destacando dos demais, tornando-o um ser completamente vislumbrado pelo desejo de inovação.

Buscando responder aos questionamentos levantados, este trabalho teve por objetivo geral estudar o perfil empreendedor de um empresário que obteve sucesso no ramo de fabricação de carrocerias. E como objetivos específicos, identificar o perfil empreendedor desse empresário, perceber suas principais características e estudar suas habilidades de empreendedoras que o possibilitaram o sucesso nos negócios.

Para o desenvolvimento desse artigo, se valeu de uma pesquisa qualitativa. Na coleta de dados foi proposto um questionário, que dará apoio à entrevista usada como ferramenta para o alcance dos objetivos propostos. Um questionário para descobrir qual é o perfil empreendedor de um empresário no ramo da fabricação de carroceria, e através deste questionário se dará os resultados obtidos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO.

2.1. Breve histórico do Empreendedorismo no Brasil

No Brasil na década de 90 não se falava muito em empreendedorismo, muito menos em criação de pequenas empresas, isto se devia a consequência em que o País se encontrava naquela nesta época, pois passava por uma grande crise financeira.

Para Dornelas (2014) foi a partir da criação de instituições como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) que o movimento sobre o

empreendedorismo, na década de 90, ganhou forças no Brasil. O crescimento do empreendedorismo no país nesse período foi muito importante, pois auxiliou na criação e diminuiu a extinção das pequenas empresas (CRUZ, 2005). Com todo este incentivo e crescimento da gestão empreendedora, houve significativo crescimento da cultura populacional, pois o povo brasileiro se encheu de otimismo e perseverança, fatores importantes para o crescimento e evolução do empreendedorismo.

Segundo Alves (2015) apud MAGALHÃES (2016), em 2014, na pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor) - realizada no Brasil pelo SEBRAE e pelo IBQP (Instituto Brasileiro de qualidade e Produtividade) – o Brasil ocupou o primeiro lugar no ranking de empreendedorismo, ficando na frente de Países como China, Rússia e Japão. A pesquisa ainda revelou que o povo brasileiro é o povo mais empreendedor do mundo, de modo que o terceiro maior sonho do brasileiro é ter seu próprio negócio.

Para Magalhães (2016), o empreendedorismo no Brasil é tratado com um fator importante e sério, pois ele está ligado às pessoas que se comprometem com os riscos, que aproveitam oportunidades; que com otimismo, perseverança, criatividade, desejo de inovação vão à luta. Isso faz do Brasil um país de empreendedores que buscam sucesso, que não param de inovar, que transformam o impensável em realidade.

2.2. Principais Conceitos de Empreendedor

As empresas apresentam, cada vez mais, necessidade significativa de profissionais com perfil de empreendedor, de modo que estes possam desenvolver um papel fundamental para a organização por meio de suas criações e visões inovadoras.

Chiavenato (2012) define o empreendedor como aquele que tem afinidade para os negócios, que identifica as oportunidades, que faz as coisas acontecerem. O empreendedor consegue ver além do que os outros veem.

Conforme Pereira Junior (2010) apud (MAGALHAES, 2016), o empreendedor não quer apenas ganhar dinheiro, obter lucros; mais que isso, ele almeja realizar sonhos, deseja vencer, se propõe a enfrentar os desafios que seu negócio lhe proporciona para chegando no objetivo esperado.

Dolabela (1999) *apud* MAGALHAES (2016) as características de um empreendedor podem ser trabalhadas e desenvolvidas.

O empreendedor é uma pessoa dotada de uma autoestima elevada, pois mesmo em frente a obstáculos segue adiante perante seus objetivos e ideais, não acreditam muito em fracassos e perdas, pois correm riscos medidos a todo tempo.

2.3. O que é o comportamento empreendedor?

Chiavenato (2012) afirma que o comportamento empreendedor se apresenta basicamente em dois tipos: o empreendedor executor e o empreendedor administrador. O executor basicamente é quem possui habilidade e domínio da técnica na área em que atua em contrapartida, pouco conhecimento em gestão. O administrador é aquele que possui habilidades em gestão e também habilidade técnicas por conhecimento mais amplo.

Ambos os estilos empreendedores constituem dois extremos de abordagem gerencial. Em um polo está o executor, que dá asas à imaginação, conhece o produto/serviço e a técnica de produzi-lo. No outro polo, está o administrador experiente, que utiliza procedimentos gerenciais sistemáticos aproximando-se de uma abordagem científica na gestão do negócio. O ideal é caminhar e desenvolver-se sempre na direção do polo do administrador experiente (CHIAVENATO, 2012).

Todo empreendedor tem dedicação plena, responsabilidade e zelo pelo seu negócio. É muito importante para a organização que o alcance do sucesso desejado, que o comportamento empreendedor seja amplo e abrange todas as características de executor e administrador, a soma dos dois tipos básicos torna o empreendedor eficiente e comprometido com os resultados.

O comportamento ideal de um empreendedor é aquele que, onde quer que ele esteja, consegue traçar metas e objetivos utilizando de todo seu conhecimento na busca pelo novo e vencendo os desafios.

2.4. O que faz um empreendedor para a sociedade?

O empreendedor deve ser alguém dotado de forte consciência social, pois ele deve estar comprometido com o meio ambiente e com a comunidade. Dornelas (2007) afirma que a missão do empreendedor social é o desenvolvimento de um

mundo melhor, ele não restringe seu foco somente no resultado financeiro, mas também em seus projetos que trazem benefícios para a sociedade.

Ainda de acordo com Dornelas (2007) esses empreendedores estão ligados a causas humanitárias e quase sempre suas ações estão destinadas a completando os espaços vagos de incentivo à sociedade; fazendo o papel do poder público.

É muito importante para a sociedade que existam iniciativas empreendedoras voltadas para o bem em comum. O empreendedor social tem um papel importante no desenvolvimento e criação de valores para a sociedade.

3. PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

Para o alcance dos objetivos propostos, desenvolveu-se uma pesquisa de bibliográfica para ter maior familiaridade com o tema apresentado.

A pesquisa bibliográfica, como qualquer outra modalidade de pesquisa, desenvolve-se ao longo de uma série de etapas. O levantamento bibliográfico pode ser entendido como um estudo exploratório, posto que tem a finalidade de proporcionar a familiaridade com a área de estudo no qual se está interessado (GIL 2002, p.59),.

Completando esse pensamento os autores Marconi e Lakatos (1995, p.43), enfatizam que “. a pesquisa bibliográfica não é uma repetição daquilo já foi falado, ou pesquisado sobre certo assunto, mas proporciona o estudo de um tema sob o novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras”.

Quanto à abordagem a pesquisa utilizou-se do método de pesquisa qualitativa, que de acordo com Oliveira (2005 *apud* MAGALHAES, 2016), é um modelo de pesquisa que busca explorar motivações não explícitas, de um modo espontâneo, e é onde os entrevistados são estimulados a pensarem livremente sobre determinados assuntos.

Quanto aos fins a pesquisa será de caráter descritivo, pois consiste estudar um determinado fenômeno em maior profundidade e familiaridade o que possibilita uma melhor forma de entendimento do tema.

Para Oliveira (2005) *apud* MAGALHAES (2016), esse modelo de pesquisa possibilita uma análise mais aprofundada do problema em relação aos vários aspectos formatados e atualizados, de modo que a pesquisa descritiva tem uma maior abrangência no âmbito de pesquisas, pois acompanha e identifica as transformações e mudanças de fenômenos.

Quanto aos meios a pesquisa será uma história de vida de um empreendedor no ramo de fabricação de carrocerias na cidade de Patos de Minas – MG, que por suas características próprias buscou alcançar sucesso e está no mercado até os dias atuais.

Estudo de caso consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados. (GIL, 2002 p.52).

A unidade de pesquisa será uma fábrica de carrocerias, que de acordo com a vivência e experiência no mercado puderam contribuir efetivamente com o alcance dos objetivos propostos pelo tema.

Para melhor entendimento e desenvolvimento da compreensão do trabalho foi coletadas informações deste perfil por meio de um questionário, que possibilitou uma entrevista em profundidade com empresário.

Demo (2001) define que, na entrevista em profundidade os dados são analisados e interpretados, não apenas colhidos, e são resultados de uma diálogo inteligente e crítico com a realidade. Isto possibilita e muito identificar problemas, detalhes e interpretações.

Após a efetivação da entrevista foi desenvolvida a análise de conteúdo e as interpretações da entrevista, e a partir deste procedimento formou-se um estudo elaborado que baseado em conhecimentos teóricos e metodológicos buscou o alcance dos objetivos propostos pelo tema.

Dessa forma, foi possível a elaboração de conclusões a respeito dos processos que envolvem uma Gestão Empreendedora.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para ir de encontro aos objetivos deste estudo foi usado um questionário com o gestor da empresa de fabricação de carrocerias. Dessa forma, apresenta-se nessa seção a entrevista realizada com o empresário e também uma análise e a discussão dos resultados percebidos.

Ao ser indagado sobre quais fatores que o influenciaram a se tornar empreendedor, o entrevistado respondeu:

[...] Isso é uma coisa que está dentro da pessoa. A vontade de querer ser alguém e crescer. Para isso tem que sonhar; você tem que ter sonhos, você tem que dizer “*eu quero fazer aquilo, eu quero ser um dia um grande empresário* [...]”, mas para isso não adianta você só pensar e não fazer por onde. Eu, por exemplo, sou filho de pais extremamente humildes [...] os meus pais, na época não tinham condições de fazer algo grandioso pra gente começar a vida. Eles fizeram o que podiam fazer [...].Então foi uma vida de muita luta, muita esforço, muito trabalho (ENTREVISTADO)

O entrevistado demonstrou uma forte determinação para uma mudança na realidade que ele e a família viviam. Foi possível perceber também o desejo em se tornar grande empresário, de ter seu próprio negócio, de se por à prova para os desafios. Esses fatores identificam que o empreendedor se envolve com as situações que aguçam sua independência e a realização de seus sonhos, antes mesmo de focar em ter lucro. Esses pontos, geralmente são os primeiros impulsos de um empreendedor. A partir desse desejo de realização de sonhos o empreendedor se vê em meio a um turbilhão de desafios e oportunidades e é aí que vai descobrindo as maneiras de se superar e alcançar seus objetivos. (PEREIRA JR. (2010) *apud* MAGALHAES, (2016).

Foi perguntado ao entrevistado se havia alguém de sua família que era ou que já havia sido empreendedor; na expectativa de que isso o aproximaria mais do mundo empreendedor,

[...] Não na minha família não havia ninguém com este interesse em abrir um negócio ou algo parecido, passávamos por muitas dificuldades e o lema era trabalho.(ENTREVISTADO)

Percebeu-se nessa resposta, a grande vontade de se tornar um homem de negócios. Pois o fato de não ter ninguém da família como empreendedor que lhe servisse de exemplo, possivelmente teve maiores dificuldades quando começou seus negócios. E bem provável que sua experiência foi sendo formada por meio dos desafios que iam aparecendo, hora com acertos e outra hora com erros.

Quando foi perguntado se houve algum evento ou situação que o levou a iniciar o negócio, como por exemplo, uma demissão, aposentadoria ou algum outro fator; o entrevistado respondeu:

Houve a necessidade de empregar os irmãos mais novos, pois na época todos passavam por muitas dificuldades financeiras [...]” (ENTREVISTADO).

O entrevistado mostrou aqui que sua determinação empreendedora partiu de sentimentos ligados as necessidades pessoais. A necessidade em que se encontravam fez com que surgisse à possibilidade de empreender. O empreendedor por necessidade é aquele que se torna empreendedor por algum acontecimento que o faz perder as alternativas. Por exemplo, porque perdeu seu emprego, aposentou-se ou o se viu em dificuldades para o acesso ao mercado de trabalho. (DORNELAS, 2007).

Ainda nesse contexto, o entrevistado comentou sobre a questão de como ele havia encontrado a oportunidade de começar seu próprio negócio:

[...] fui a procura de marceneiros na época para fabricação e reforma de moveis e percebi que na cidade não havia muitas opções e nem gente especializada foi então que me veio um estalo o porque não abrir uma marcenaria [...], nós tínhamos um grande desafio para superar, para vencer, foi quando abrimos a marcenaria no fundo da casa de meus pais e foi onde tive um primeiro cliente onde este me pediu fabricasse uma carroceria para um caminhão, o ramo em que eu estava não era este, mas me prontifiquei a faze-la e foi dai em diante que me especializei na área [...] foi muito difícil, nós tivemos muitos problemas nos primeiros anos para mostrar o nosso trabalho (ENTREVISTADO)

O entrevistado mostrou, nessa questão, a importância em que o empreendedor precisa dar seu negócio. É necessário conhecer a fundo seu empreendimento, cercar-se de todas as informações possíveis, entender como o mercado funciona. Estar atento a tudo que envolve o negócio possibilita um melhor conhecimento do caminho a ser percorrido.

Dornelas (2007), afirma que esse é o perfil do empreendedor planejado, que são aqueles que se preparam para o desenvolvimento de sua atividade. Que planejam seus negócios, avaliando todas as fases do processo: as que tiveram início antes da atividade, no desenvolvimento e as projeções futuras

O entrevistado foi questionado sobre o seu plano de negócio, caso tivesse tido algum; ou se, de repente, existiu algum tipo de planejamento. A essa questão o entrevistado respondeu:

Não tinha plano de negócios [...] buscava constantemente ir melhorando, adquirindo experiência [...]. Não foi fácil no começo pois tivemos que apreender tudo e ganhando experiência a medida que os clientes nos procuravam ! Todo mundo falando que eu não vou conseguir, mas aí é você que tem que entrar com a tua cara e coragem e fazer a coisa acontecer. Então eu diria que o maior passo da minha vida, foi tomar essa decisão (ENTREVISTADO).

Conforme, Dornelas (2014), o empreendedor que se preocupa com um planejamento bem elaborado e tem bom conhecimento dos riscos de seu negócio, consegue enfrentar qualquer desafio. Pois, procura desenvolver seu trabalho por partes, ganhando a possibilidade de ir se adaptando com mais facilidade ao mercado.

Perguntou-se ao entrevistado sobre qual tipo de experiência de trabalho anterior ele tinha, antes de criar seu negócio; e sua resposta demonstrou dois pontos importantes: o conhecimento e a paixão por aquilo que se faz:

Graças a Deus, uma coisa que o meu pai me ensinou e eu tenho muita gratidão ao meu pai por isso é ser uma pessoa honesta e muito trabalhador. Meu pai sabia fazer de tudo um pouco. Eu aprendi a trabalhar com ele desde de criança, então, isso me ajudou muito. [...], então quero dizer, eu nasci e cresci no meio de pessoas que precisavam correr atrás de seu pão de cada dia. Então isso é uma coisa que veio de berço. Sei fazer bem meu trabalho e gosto muito dele.(ENTREVISTADO).

Chiavenato (2007), afirma que o espírito empreendedor tem muito a ver com essa paixão citada pelo entrevistado. Pois, quando se tem apreço ao que se faz, torna-se possível inspirar os demais envolvidos nos processos. Isso gera motivação e torna o trabalho prazeroso.

Quando questionado sobre quais eram suas forças e fraquezas, o entrevistado deixou claro quais eram as suas principais características empreendedoras: coragem, otimismo, motivação, e autoconfiança.

Eu diria que a minha principal força é essa determinação, essa coragem [...] ser otimista, acreditar naquilo que faço. Todas as pessoas tem forças e fraquezas. É preciso analisar se um negócio é bom,, isso é sinal de força. Errar faz parte, mas a gente tem que acertar mais do que errar e para isso você precisa analisar muito bem o que você realmente vai querer fazer. Então eu diria que, no começo e ate hoje a minha principal força é na área de produção pois domino muito bem, já na área de administração posso considerar que no começo não fui muito bem, aprendi com erros e vou tentando melhorar a cada dia. Humildade é uma coisa fundamental em um negócio, eu diria, se você não tiver humildade, dificilmente vai ter sucesso (ENTREVISTADO)

Chiavenato (2012) define a coragem como a capacidade de lidar com os riscos. Para Dornelas (2014), talvez seja a característica mais conhecida entre os empreendedores, pois assumir riscos está diretamente ligado aos desafios do ato de empreender.

Quando foi perguntado sobre quais foram os recursos econômico o entrevistado precisou para desenvolver seu negócio e como ele os conseguiu, ele reforçou novamente a importância do planejamento, principalmente quando se trata de recursos financeiros:

[...] tive muita dificuldade na maioria das vezes, exatamente porque, eu não podia exigir muito do meu pai, porque meu pai era uma pessoa que não tinha condições também. Consegui, no começo, um financiamento no banco e aí fui tocando com o dinheirinho que tinha [...] E eu tinha muita consciência de até onde eu podia ir até com meu dinheirinho e até onde eu não podia. Isso é importante, planejamento. Saber usar o dinheiro. Tem que ser uma coisa muito bem calculada (ENTREVISTADO)

O entrevistado manifestou sua opinião após ser questionado sobre qual foi seu momento mais crítico do negócio:

O momento mais crítico foi no começo por falta de equipamentos, pouco dinheiro, poucos clientes. Foi um desafio muito difícil, mas devagar e com persistência foi superado. (ENTREVISTADO).

O entrevistado afirmou que vale a pena os desafios que o empreendedor enfrenta. Essa atitude é chamada de coragem, que de acordo com Chiavenato (2012) é um combustível. Pois a coragem de assumir riscos dá ao empreendedor a capacidade de enfrentar os caminhos ainda desconhecidos.

Quando perguntado ao entrevistado se ele faria tudo de novo ele responde:

Com certeza! Eu faria tudo de novo. Principalmente com a experiência que eu tenho hoje. Eu começaria tudo novamente. Eu mudaria algumas coisas que não deram certo, mas faria igual (ENTREVISTADO).

Resumidamente, o entrevistado afirmou que a experiência é uma ferramenta importante para o sucesso de um empreendedor, tal qual afirma Chiavenato (2012), Dornelas (2007), entre tantos outros autores que afirma que a razão do empreendedor é tornar sonhos em realidade, criar, inovar, ser desafiado. E a experiência torna-se uma importante aliada, pois irá facilitar soluções mais eficazes e mais eficientes para o sucesso nos negócios.

Foi solicitado ao empreendedor que desse um conselho às pessoas que se interessasse pelo mundo dos negócios e desejassem ser um empreendedor:

[...] Primeira coisa, paixão, amor [...] se você tem paixão por aquilo que você faz ou quer fazer, você vai fazer a coisa acontecer, Então a primeira coisa que eu diria para um empreendedor, “você analisou bem o que você está querendo fazer? Você analisou o mercado? [...] está faltando no mercado, ou tem no mercado, mas está pouco? Não está atendendo então eu vou entrar nesse negócio e eu gosto desse negócio e eu tenho paixão mesmo? [...], não adianta só o empresário ser apaixonado pelo negócio, as pessoas que estão junto tem que ser apaixonadas e vão ajudar a coisa acontecer e desenvolver aquele processo que é tão sonhado. (ENTREVISTADO).

No seu conselho o entrevistado deixou claro que ter paixão pelo trabalho, faz toda a diferença. E não esperar acontecer; ter iniciativa é outro fator primordial. Isso é ser otimista. Para Dornelas (2007) otimismo é uma característica que deve ser mantida sempre, pois é uma força que possibilita o alcance do êxito nos negócios.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse exercício de compreensão da formação dos empreendedores tornou-se importante, pois à partir dos perfis de cada empreendedor e das características que esses perfis são, foi possível demonstrar à sociedade a importância do empreendedorismo e da formação de novos empreendedores.

Foi possível identificar, através das declarações dadas pelo gestor entrevistado, que as principais características que formam o seu perfil empreendedor são: coragem, perseverança, otimismo e motivação. Essas características são de grande valor para o perfil de um empreendedor, pois todas elas o possibilitam fazer o seu melhor para desbravar o desconhecido e tornar os seus sonhos realidade.

Percebeu-se, diante das características que o gestor mostrou em seu perfil empreendedor, que todas elas desempenharam um papel importante em sua trajetória, pois foram determinantes em muitos momentos da sua trajetória, principalmente os momentos de dificuldade.

Analisando as características percebidas no depoimento do entrevistado, foi possível identificar que o perfil empreendedor do entrevistado é o perfil do

empreendedor nato. Determinado por Dornelas (2007), como o mais conhecido e admirado dos perfis empreendedores.

Empreendedores natos são visionários; homens muito à frente do seu tempo, otimistas, perseverantes e comprometidos com seus objetivos. Voltados aos seus valores, costumam estar ligados a fatores religiosos ou passados de geração em geração dentro da estrutura familiar. É o modelo mais comum de empreendedor. (DORNELAS, 2007).

Pôde se perceber, a partir dessa pesquisa, o quanto são admiráveis e interessantes os empreendedores, independente de qual seja o perfil. O empreendedor surpreende. Suas características são fundamentais e fazem do empreendedor um ser diferenciado e necessário ao universo organizacional.

REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** Empreendedorismo e viabilidade de novas empresas. Um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2.ed. rev. e atualizada. - São Paulo: Saraiva, 2007.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** 4. Ed. Barueri, SP: Manole, 315p. 2012.
- CRUZ, Carlos Fernando. **Os motivos que dificultam a ação empreendedora conforme ciclo de vida das organizações:** Pramp's Lanchonete. 2005. 125f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2005.
- DEMO, Pedro. **Pesquisa e informação qualitativa: aportes metodológicos.** Campinas: Papirus, 2001
- DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007, 148 p.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** - 5 ed. – Rio de Janeiro: Empreende, 2014. 267p.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.
- MAGALHÃES, Ricardo David. **Estudo do perfil empreendedor dos gestores do nível estratégico de uma empresa do agronegócio.** 74 p. 2016. Relatório de estágio (Graduação em Administração). Centro Universitário de Patos de Minas, Patos de Minas, 2016.
- MARCONI, Marina de A; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa.** São Paulo: Atlas Ed., 2002. 282p.

