

OS COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES DETERMINANTES AO SUCESSO DE UM EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Elida de Oliveira Trindade*

Eduardo Luiz Alves Ramos **

RESUMO

A fim de compreender a sociedade contemporânea e suas interações com o processo de desenvolvimento econômico, verifica-se uma crescente necessidade da abordagem do empreendedorismo com enfoque nos comportamentos e características de sucesso além de apresentar uma análise atual do combate a informalidade dos negócios. Ao longo da história muitas pessoas já apresentavam comportamentos que associados a características individuais contribuíram para que fossem vistos como empreendedores, tendo como semelhança entre esses indivíduos a capacidade de assumir riscos os quais muitos eram planejados. O ambiente em que muitos vivem é fator importante com a formação da personalidade empreendedora somada a educação adquirida e as experiências de vida. A abordagem deste trabalho se deu sobre empreendedores do setor informal o que demonstrou que esses possuem traços de personalidade condizentes com uma postura empreendedora, verificando que o comportamento empreendedor é atribuído a um conjunto de características específicas que formam o perfil empreendedor.

Palavras - chave: Empreendedorismo, Determinantes, Sucesso.

*Formando em Administração 2012, Faculdade Patos de Minas. Patos de Minas/MG. elidaoliveiratrindade@gmail.com

**Professor de Empreendedorismo – Cursos de Graduação da Faculdade Patos de Minas. Patos de Minas/MG. eduardoluizalves@yahoo.com.br.

ABSTRACT

In order to understand contemporary society and its interactions with the process of economic development , there is an increasing need for the approach to entrepreneurship with a focus on behaviors and characteristics of success and presents an analysis of the current fighting informality of business . Throughout history many people have had behaviors associated with individual characteristics contributed to be seen as entrepreneurs , with the similarity between these individuals the ability to take risks which many were planned . The environment in which many live is an important factor for the formation of entrepreneurial personality plus education acquired the life experiences . The approach of this work took place on the informal sector entrepreneurs who have demonstrated that these personality traits consistent with a entrepreneurial attitude , noting that entrepreneurial behavior is attributed to a set of specific characteristics that form the entrepreneurial profile .

Keywords: Entrepreneurship, Determinants, Success

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema Delimitação do tema

Empreendedorismo. Os Comportamentos Empreendedores Determinantes ao Sucesso de um Empreendedor Individual.

Iniciativa, visão de futuro, capacidade de inovar, de organizar demandas e gerenciar equipes. Firmeza e determinação. Essas são algumas características e talentos fundamentais para um bom empreendedor. É este o espírito que motiva as pessoas a abrir o seu próprio negócio e a realizar coisas novas. Empreender é identificar oportunidades e desenvolver meios de aproveitá-las, assumindo riscos e desafios.

1.2 Formulação do Problema

Quais as características pessoais e interpessoais necessárias para um empreendedor individual obtenha sucesso empresarial, e quais são os fatores decisivos para o empreendedor migrar da informalidade para formalidade.

1.3 Hipóteses

- Os comportamentos e as atitudes empreendedoras são decisivos ao sucesso de um empreendimento individual.
- Fatores como ambiente, economia e recursos são condicionantes ao desenvolvimento do empreendedor individual propiciando a migração da informalidade para a formalidade.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo Geral

Apresentar os comportamentos determinantes ao sucesso de um empreendedor individual.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Pesquisar os condicionamentos aos comportamentos de sucesso de um empreendedor individual
- Levantar as dificuldades encontradas pelos empreendedores individuais.
- Identificar fatores relevantes para um melhor gerenciamento da atividade desenvolvida pelo empreendedor individual

1.5 Justificativa

Esta pesquisa é relevante uma vez que se propõe a compreender e analisar com profundidade as peculiaridades que compõe os comportamentos empreendedores, sendo fundamental para uma análise crítica da realidade empreendedora.

A realização desse projeto de pesquisa também possibilitará uma discussão crítica a cerca do empreendedor individual, bem como observar os fatores condicionantes ao sucesso empresarial e seus fatores limitantes. A pesquisa pretende investigar ainda as oportunidades e as ameaças desse mercado que vem crescendo e sua relevância na economia.

1.6 Metodologia

Neste trabalho realizar-se- a uma pesquisa bibliográfica, Gil (1999) explica que a pesquisa e desenvolvida por material já elaborado, sobretudo com livros artigos científico. Apesar de todos os outros tipos de estudos exigirem trabalho dessa natureza, há pesquisa exclusivamente desenvolvida por meio de fontes bibliográficas. As fontes a serem utilizadas nesta pesquisa são livros, artigos, monografias, revistas, dissertações. As palavras chaves utilizadas na busca são empreendedorismo, comportamentos empreendedores, empreendedor individual. Publicações em 1999 a 2013. A pesquisa será feita no período de fevereiro a outubro 2013.

2. HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO NO MUNDO

Ferreira (2007) divulga que, no século XVII, aconteceu o surgimento dos principais sinais de semelhança entre assumir riscos e empreendedorismo. Nesse

momento, o empreendedor instituía uma adequação contratual com o governo para conceber determinado serviço.

Nessa direção, um escritor e economista francês do século XVII chamado Richard Cantillon (1680 – 1734) foi considerado um dos fundadores da expressão empreendedorismo. Este economista foi um dos primeiros a apontar a diferença entre empreendedor (a pessoa que assume riscos) e do capitalista (a pessoa que fornecia o capital). O mesmo nomeou de empreendedores aqueles que assumiam riscos e compravam matérias-primas, as quais eram vendidas por um custo baixo, observando-se, então, uma ocasião de negócio. (FERREIRA, 2007).

Em contrapartida, Hisrich; Peters (2004) asseguram que o primeiro empreendedor do mundo foi Marco Polo, que se arriscou a inventar uma rota comercial para o Leste, estabelecendo uma combinação com um indivíduo extremamente rico, apontando vendedores de produtos daquele “capitalista”.

O termo empreendedor esteve aplicado para identificar pessoas que geriam projetos de produção. Os riscos inerentes aos projetos empreendedores da época eram minimizados pelo apoio e intervenção do estado, através de financiamento e subvenções públicas objetivando incrementar os projetos empreendedores.

Os sacerdotes foram modelos de empreendedores desse período, eles eram profissionais que conduziam as obras arquitetônicas, tais bem como castelos, fortificações, prédios públicos, abadias e catedrais (HISRICH;PETERS 2004).

Nos estudos de Silveira et al (2007), o empreendedorismo está em posição de destaque nas publicações científicas e apresentado como um termo “novo”, no entanto para os profissionais e outros autores, esse é um termo antigo e vem sendo adequado e modificados durante os anos.

Já no início do século XX, mais exatamente no ano de 1950, a expressão empreendedorismo veio a ser usado pelo economista Joseph Schumpeter significa, uma pessoa com habilidade, criativa e bem sucedida nas suas inovações.

No ano de 1967 com K.Knight e, em 1970 com Peter Drucker, foi inserido o conceito de risco, ou seja, uma pessoa empreendedora é aquela que precisa se aventurar em alguma negociação. Posteriormente, em 1985, com Pinchot foi implantado o julgamento de intra-empreendedor, que compreende um indivíduo empreendedor, porém dentro de algum empreendimento. De acordo com a teoria de David McClelland, um indivíduo empreendedor é aquele que utiliza com certa

assiduidade e certa acuidade, as características comportamentais empreendedoras (CCE's). (SANTIAGO, 2009)

Os estudos que avaliam o comportamento empreendedor buscam dimensionar comportamentos, ações e atitudes que o distingam do ser humano "normal", apresentando características pessoais de sucesso que guiam aqueles que desejam trabalhar para si mesmo. (SANTIAGO, 2009)

É evidente o crescimento do número de trabalhos e pesquisas realizados na tentativa de entender as forças sociológicas e psicológicas que direcionam o empreendedor de sucesso. Cada pesquisador, utilizando uma lógica e um método estabelecidos em seus próprios campos, tem direcionado esforços expressivos para a identificação das características empreendedoras (SANTIAGO; 2009).

Dentre os autores que pesquisaram o comportamento empreendedor, destacam-se McClelland (1961), o qual identificou uma expressiva quantidade de características do comportamento empreendedor, comuns os empreendedores que obtiveram o sucesso; e Mintzberg (2001), por estudos apresentados sobre a analogia entre o empreendedor e o processo da estratégia do negócio. (SANTIAGO, 2009)

Atualmente, ser um empreendedor é aproximadamente um imperativo, uma vez que é relevante notar "que por trás de novas idéias que vêm revolucionando a sociedade, há sempre um visionário somando seu talento à análise de sucesso.", afirmam (NETO; SALES, 2006, p.2).

Diante dos autores e dos conceitos acima relatados, nota-se que o empreendedorismo está intimamente ligado a capacidade de realização da pessoa, através de suas habilidades, atitudes e comportamentos.

2.1 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Dentre as ferramentas utilizadas para análise do perfil empreendedor, está à desenvolvida por McClelland para conhecer o aspecto comportamental a fim de identificar e potencializar as características comportamentais empreendedoras. A partir destes estímulos era utilizado o instrumento de mensuração das características comportamentais empreendedoras (CCEs).

O psicólogo David Clarence McClelland (1961) passou a ressaltar o papel de homens de negócios na sociedade e as suas contribuições no desenvolvimento econômico. Sua atenção é voltada ao desejo de realização, controlada pela razão e, de acordo com ele, o importante é identificar as propriedades comportamentais de indivíduos. Assim sendo, McClelland tornou-se o precursor da corrente comportamentalista do estudo do empreendedor, sendo destacado que os empreendedores de sucesso possuem a motivação para realização. (SANTIAGO; 2009).

O Quadro 1 apresenta uma forma esquematizada das características apresentadas por um indivíduo empreendedor:

Características Empreendedoras

<p>1 Disposição para correr riscos calculados</p> <p>A primeira característica do comportamento empreendedor é a do risco: ousadia, coragem e determinação para assumir riscos, e saber onde, como e quando você deve arriscar para fazer o seu empreendimento crescer. O próprio ato de abrir uma empresa ou investir em um negócio existente já se apresenta como uma ação de risco. É fundamental calcular algumas alternativas para saber onde, como e quando você deve arriscar. Aprender a correr riscos calculados representa avaliar as alternativas e controlar os resultados. O empreendedor não faz voo cego; avaliam alternativas e calcula riscos, moderadamente. Risco moderado é aquele que pode ser reduzido por meio do planejamento.</p>
<p>2. Busca de oportunidades e iniciativa</p> <p>Faz as coisas antes de solicitado ou forçado pelas circunstâncias. O empreendedor com iniciativa está sempre se antecipando e identificando oportunidades fora do comum para começar um negócio. E, quando enfrenta uma concorrência acirrada, cria um novo produto e um novo mercado, através da inovação e criatividade.</p>
<p>3. Persistência</p> <p>Empreender não é brincadeira. Existem muitos obstáculos no caminho do empreendedor, mas ele nunca desiste; aprende com o fracasso, e a primeira dificuldade encontrada serve de lição para recomeçar, com mais inteligência. O empreendedor faz um sacrifício pessoal extraordinário para completar uma tarefa. É persistente para alcançar metas claras, bem diferentes do teimoso, que não consegue enxergar soluções alternativas nem aprende com os próprios erros.</p>
<p>4. Exigência de qualidade e eficiência</p> <p>Sua decisão está sempre focada nos resultados, de fazer sempre mais e melhor, mais rápida ou mais barato. O empreendedor supera as expectativas de prazos e padrão de qualidade, além disso, desenvolve procedimentos para garantir os prazos e a qualidade combinada.</p>
<p>5. Comprometimento</p> <p>O comprometimento é muito forte. O empreendedor atribui a si mesmo e ao seu comportamento as causas de sucessos e fracassos e assume pessoalmente a responsabilidade pelos resultados alcançados. Evita sempre prometer o que não pode ser cumprido. Colabora, também, com os seus empregados, envolvendo-se no processo se necessário, para terminar uma tarefa.</p>

<p>6. Busca de informações</p> <p>O empreendedor investiga, observa, faz pesquisa e procura atentamente conhecer o processo de fabricação de um produto ou da prestação do serviço. E, quando não conhece do assunto, vai e busca o apoio de consultores, técnicos especializados. É um exercício diário e incansável na busca de informações confiáveis para montar o seu negócio, como escolher o melhor local de instalação, os serviços a serem oferecidos, prazos a serem praticados, fontes de financiamento, prazo de retorno do investimento, custos de implantação, impostos, taxas, licenças e registro, custo de manutenção, custo de pessoal e outras informações necessárias para dar suporte à elaboração do seu Plano de Negócio</p>
<p>7. Estabelecimento de metas</p> <p>A concentração é uma habilidade essencial, para que o empreendedor mantenha o foco em determinada meta ou tarefa. Quando está devidamente concentrado, enxerga uma grande oportunidade. Estabelece metas claras e possíveis de serem alcançadas. Sem metas não há como dar início àquele seu projeto de montar uma empresa. O empreendedor estabelece metas e objetivos que têm um significado pessoal, com uma visão de longo prazo, clara e específica.</p>
<p>8. Planejamento e monitoramento sistemáticos</p> <p>Na vida e nos negócios, você aprende a valorizar o planejamento. Planejar é pensar no futuro. Você planeja, antes mesmo de iniciar qualquer atividade. Aprende a planejar no momento em que vai para o uma ação de risco. É fundamental calcular algumas alternativas para saber onde, como e quando você trabalha, no instante em que vai viajar; planeja suas férias com a família, planeja, quando programa a sua próxima reunião. O empreendedor planeja, quando exercita a divisão de tarefa de grande porte, em sub-tarefas, com prazo definido. O empreendedor procura manter e utilizar os registros financeiros nas tomadas de decisões. Além disso, revisa seus planos, considerando o resultado obtido e as mudanças do ambiente externo.</p>
<p>9. Persuasão e rede de contatos</p> <p>O convencimento é uma habilidade encontrada no vendedor nato. É, também, uma habilidade fundamental para definir o poder de persuasão do empreendedor, quando convence as pessoas de que aquele produto ou serviço são os melhores do mercado. O empreendedor sabe criar estratégias deliberadas de persuasão; desenvolve e mantém relações comerciais e se utiliza da rede de contatos para atingir seus próprios objetivos.</p>
<p>10. Independência e autoconfiança</p> <p>A Autoconfiança é aquela capacidade que o empreendedor tem de acreditar em si mesmo, e nas suas decisões para o futuro do seu empreendimento. Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios. A autoconfiança é diferente de arrogância. Muito cuidado, pois autoconfiança excessiva pode levar à arrogância. Mesmo com a sua capacidade de tomar decisões mais importantes rapidamente, o empreendedor procura ouvir o que os funcionários têm a dizer.</p>

Quadro 1: Benefícios de Formalização do Empreendedor Individual

Fonte: Manual do Participante do Projeto EMPRETEC, Sebrae. Brasília, 1999.

2.2 Personalidade Empreendedora

A personalidade empreendedora não surge pronta, pelo contrário, ela é resultado do ambiente em que o indivíduo vive, a educação adquirida através dos pais, à maneira de ser e agir da família e as experiências de vida tanto na infância quanto na adolescência. Essa personalidade pode-se desenvolver de diferentes maneiras podendo ser influenciado pelo ambiente social e cultural no qual a pessoa está inserida, sendo que as condições ambientais, políticas e econômicas podem favorecer ou não a criação e o crescimento das organizações (GREATTI, SENHORINI; 2000).

A personalidade empreendedora pode ser ainda amadurecida e elevada ao máximo, desde que o indivíduo já possua tendências empreendedoras, por meio de experiências de vida ou por influência de um processo sistemático de treinamento. No entanto, existem vários costumes no que diz respeito ao empreendedor, mas a realidade contraria o que os mitos demonstram (GREATTI, SENHORINI; 2000).

Pelo impacto do empreendedorismo e da pessoa empreendedora na economia, muitos passaram a estudar esta figura relacionando-a ao sucesso ou fracasso da organização e chegaram à conclusão de que o empresário é o ponto central no sucesso de um negócio. Somente o capital, a existência de oportunidade e condições favoráveis para a concepção de um negócio não garantem o sucesso de um empreendimento (GREATTI, SENHORINI; 2000).

3 EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Ter o seu próprio negócio é o sonho de muitos brasileiros, mais a maioria dos brasileiros ainda possuem outros desejos a serem realizados antes mesmo de abrirem suas empresas. No ano de 2012, foi abordado um assunto, o qual se referia ao sonho do brasileiro, buscando confrontar o desejo de ter um negócio próprio com outros desejos.

Os resultados apresentados na Figura 1 mostram que o sonho de ter um negócio próprio ultrapassou todos os demais desejos, com exceção de viajar pelo

Brasil e ter uma casa própria. No entanto, o sonho de ter um negócio próprio (43,5%) superou em muito o desejo de ter uma carreira em uma empresa (24,7%).

Sonhos da população adulta brasileira	Brasil	Região Norte	Região Nordeste	Região Centro-Oeste	Região Sudeste	Região Sul
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
Viajar pelo Brasil	50,2	67,6	58,1	35,0	51,9	38,4
Comprar a casa própria	48,0	50,7	59,2	46,0	47,1	37,0
Ter seu próprio negócio	43,5	54,3	51,1	37,2	44,3	30,8
Comprar um automóvel	36,4	56,6	48,8	23,3	31,5	22,0
Viajar para o exterior	33,0	43,0	37,7	22,9	34,2	27,2
Ter um diploma de ensino superior	31,6	48,4	36,6	20,5	32,9	19,8
Ter plano de saúde	29,9	51,8	40,2	11,5	30,8	15,4
Fazer carreira numa empresa	24,7	33,0	30,8	14,9	26,7	18,4
Ter seguro de vida	20,6	39,7	26,2	7,2	18,5	11,7
Ter seguro para automóvel	18,3	32,9	25,5	5,9	16,6	10,5
Casar ou formar uma família	16,1*	19,9	20,9	10,1	18,3	11,2
Comprar um computador	15,2	31,5	25,4	3,1	10,7	5,4

Figura 1: Sonhos da População Brasileira

Fonte: Empreendedorismo no Brasil, Relatório Executivo – GEM, 2012.

A economia em alta e as novas oportunidades que surgem no país tornam o momento propício para empreender. Mas investir em uma ideia de negócio requer muita pesquisa, planejamento e preparo. O empreendedor deve conhecer o mercado em que vai atuar, procurando novas oportunidades e se antecipando às ameaças. Além disso, é preciso cuidar da formalização do negócio para poder emitir notas fiscais e recolher impostos (PORTAL BRASIL, 2013).

O termo Microempreendedor Individual (MEI) passou a ter mais ênfase através da Lei Complementar nº 128, de Dezembro de 2008 do Código Civil Brasileiro, criando condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado. Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, a realização de empréstimos e a emissão de notas fiscais (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2013).

Com CNPJ e cobertura previdenciária, os horizontes se expandem para o empreendedor que busca crescimento. O que se inicia como um pequeno negócio pode virar uma média ou grande empresa no futuro. Tudo começa com a formalização e o direito de exercer a profissão e a cidadania de acordo com as leis do país (PORTAL BRASIL, 2013).

Para ser Microempreendedor Individual (MEI) a pessoa precisa trabalhar por conta própria e que seja legalizada como pequeno empresário. Para que o indivíduo seja caracterizado como um microempreendedor individual, é preciso faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outras empresas como sócio ou titular. O MEI ainda pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou piso da categoria (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2013).

O Microempreendedor Individual será enquadrado no Simples Nacional que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos, e ficará isentados tributos Federais, como o Imposto de Renda, Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Imposto sobre o Produto Industrializado (IPI) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Portanto, pagará apenas o valor fixo mensal de R\$ 34,90 (empresas de comércio ou indústria), R\$ 38,90 (empresas de prestação de serviços) ou R\$ 39,90 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2013).

No Quadro 2 e apresentado alguns benefícios da formalização do Microempreendedor Individual:

PARA O NEGÓCIO	PARA O EMPREENDEDOR	PARA A FAMÍLIA
<ul style="list-style-type: none"> • Obtenção de número no CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica; • Acesso a produtos e serviços bancários como pessoa jurídica, incluindo crédito com taxas diferenciadas; • Possibilidade de negociação de preços e condições nas compras de mercadorias para revenda, com prazo junto aos atacadistas e melhor margem de lucro; 	<ul style="list-style-type: none"> • Aposentadoria por idade – mulher aos 60 anos e homem aos 65. E a renda do benefício é de um salário mínimo, com direito a 13º salário; • Aposentadoria por invalidez – é necessário um ano de contribuição; • Auxílio-doença – é necessário um ano de contribuição; 	<ul style="list-style-type: none"> • Pensão por morte – a partir do primeiro pagamento; • Auxílio-reclusão – a partir do primeiro pagamento

Quadro 2: Benefícios de Formalização do Empreendedor Individual

Fonte: http://www.previdencia.gov.br/arquivos/office/3_110718-161510-655.pdf

A formalização do Micro Empreendedor Individual (MEI) teve início em julho de 2009. A partir deste período, houve um surgimento intenso de novos empreendedores formalizados. Do mês de julho de 2009 a abril de 2012, foram registrados no Brasil, 2.056.015 MEI. Somente em 2011, mais de 900 mil pessoas se formalizaram como MEI. De janeiro a abril de 2012, esse número foi de mais de 350 mil. (SEBRAE; 2012).

A distribuição por estado mostra uma maior concentração do MEI na região Sudeste, porém com uma participação expressiva de estados do Nordeste e do Sul do país. Os estados com o maior número de microempreendedores individuais são: São Paulo (23,7%), Rio de Janeiro (12,4%), Minas Gerais (10,1%), Bahia (7,7%) e Rio Grande do Sul (5,6%) (SEBRAE; 2012).

3.1 O Empreendedor Individual no Estado de Minas Gerais

O Estado apresentou 160.577 empreendimentos formalizados em 2012, o total de negócios obteve o aumento 5% em comparação a 2011, quando 152.575 empreendimentos foram registrados. Desse total, o Empreendedor Individual (EI) foi responsável por 68% dos novos negócios que surgiram em 2012, ou seja, 109.580 Empreendedores Individuais, em quanto às demais atividades empresariais somaram 32% (JUCEMG, 2013).

Na Figura 2 podemos analisar o Empreendedor Individual isoladamente, o desempenho do EI teve um aumento de 15.285 novos negócios em relação ao ano anterior, alcançando a margem de 109.580 perante 94.295 relativos ao ano de 2011.

Registro do Empreendedor Individual	
Ano	EI
2011	94.295
2012	109.580

Figura 2: Registro do empreendedor Individual
Fonte: <http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr>

Sendo assim a uma relevância nos Empreendedores Individuais cada dia eles crescem e concretizam os seus sonhos e os seus negócios.

Em 2012 o comércio varejista de roupas e acessórios garantiu a maior fatia de empresas abertas por empreendedores Individuais em 2012, com 12.803 empresas no estado de Minas Gerais, e 1.905 negócios a mais do que no ano de 2011, seguido da atividade de cabeleireiro, que registrou 8.154 cabeleireiros registrados, pouco mais de 851 no comparativo entre os dois períodos avaliados. A diferença entre os anos checados fica por conta do serviço de obras de alvenaria com o total de 4.073 empreendedores individuais abertos em 2012, superando o número de estabelecimentos especializados e bares que teve o registro de 3.463 negócios, ao oposto de 2011, quando 3.501 bares tinham sido abertos. (JUCEMG, 2012).

Na Figura 3 podemos verificar a quantidade de Empreendedores Individuais registrados por mesorregiões do estado de Minas Gerais. A mesorregião que apresentou um maior registro de Empreendedores Individuais foi à região Metropolitana de Belo Horizonte com 36.884 em 2011 e 43. 871 em 2012 com um aumento de 6.987 empreendedores individuais.

Registro de Empresas por Mesorregiões				
Mesorregião	Constituição 2011	EI 2011	Constituição 2012	EI 2012
Noroeste de Minas	954	1.788	846	2.169
Norte de Minas	3.599	4.104	3.094	5.548
Jequitinhonha	968	2.645	829	2.850
Vale do Mucuri	670	1.622	626	1.954
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	8.294	10.522	7.652	11.578
Central Mineira	1.052	1.666	978	1.884
Metropolitana de Belo Horizonte	21.322	36.884	18.864	43.871
Vale do Rio Doce	3.474	6.780	3.113	7.911
Oeste de Minas	2.827	4.359	2.587	5.128
Sul / Sudoeste de Minas	6.952	10.750	6.233	12.948
Campo das Vertentes	1.269	2.368	1.146	2.713
Zona da Mata	5.882	9.413	5.021	10.432

Figura 3: Registro do empreendedor Individual
Fonte: <http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr>

O registro de novas empresas em Patos de Minas – MG é de responsabilidade da Jucemg (Junta Comercial de Minas Gerais) sendo realizada a abertura simplificada das empresas por meio do serviço Minas Fácil, e com uso da internet faz com que seja formalizado rapidamente. A cidade possui como atividade predominante o comércio varejista, segundo dados da Jucemg, 8.708 empresas, sendo assim 2.430 é Empreendedores Individuais (MENEZES;2013). De acordo como o Gráfico 1 apresentado:

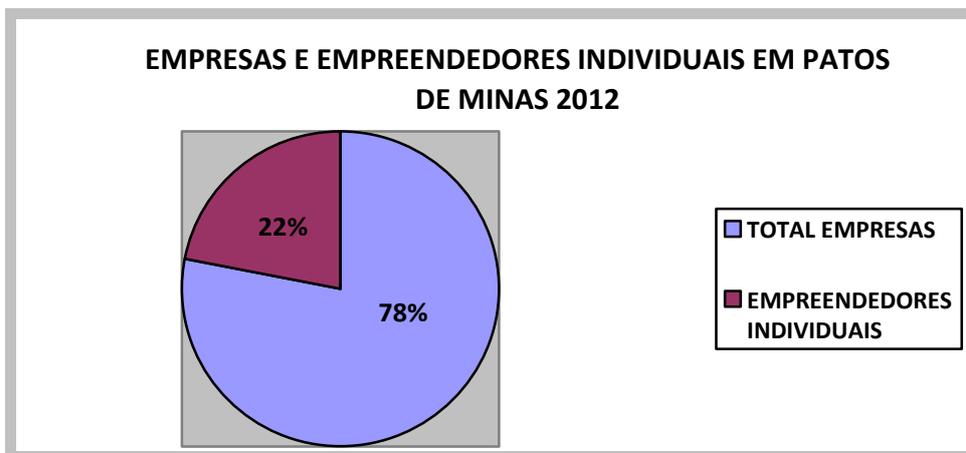


Figura 2: Empreendedores Individuais em Patos de Minas – MG / 2012

Fonte: Menezes; 2013.

3.2 Atitudes de Empreendedores Individuais

Atualmente a sociedade encontrar-se diante de inúmeros desafios e exigências decorrentes do próprio desenvolvimento da humanidade, principalmente em função do grande avanço da tecnologia de informação, da ciência, da inovação e do conhecimento. A inovação atribui ao empreendedorismo como um importante pilar do desenvolvimento social e econômico de um país, seja pela geração de empregos ou o surgimento de renda para a população. Deste modo, o empreendedor é decisivo para o enfrentamento das sucessivas mudanças na economia e na sociedade (HISRICH; PETERS, 2004).

Segundo Dornelas (2005) o empreendedor é o individuo que identifica uma oportunidade e cria um negócio para lucrar, atribuindo riscos calculados. Dorneles (2005) também destaca algumas atribuições que estão presentes em qualquer

definição sobre o empreendedor individual: (1) disposição para criar, gerenciar um novo negócio e paixão pela que faz; (2) uso dos recursos disponíveis de maneira criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; e (3) capacidade para assumir riscos e o possível fracasso.

De acordo com Hisrich e Peters (2004) alguns fatores levam os empreendedores a criarem suas próprias empresas e o crescente interesse pela atividade empreendedora transcorre dos seguintes elementos: o reconhecimento da importância do empreendedorismo para a geração de empregos e para a inovação; uma maior divulgação por parte da mídia; e a crença de que as grandes estruturas organizacionais não oferecem condições para a realização do indivíduo.

Algumas atitudes dos empreendedores que ao se somarem às características sociológicas e ambientais permitem o surgimento de uma nova empresa. Essas características evidenciam que os empreendedores: são visionários; são indivíduos que fazem a diferença; sabem tomar decisões; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados e otimistas; são independentes e donos do próprio destino; ficam ricos; são planejadores; possuem conhecimentos; assumem riscos calculados; e criam valor para a sociedade (DORNELAS; 2005).

Ser empreendedor não é somente acumular conhecimentos, mas possuir atitudes, condutas, formas de percepção do mundo e de si mesmo, é focar-se em atividades em que o risco e a capacidade de inovar, de ser persistente e de habituar-se à incerteza, são elementos imprescindíveis. Nesse ponto de vista, algumas habilidades são necessárias aos empreendedores, pois ajudam a modelar o seu perfil. (DOLABELA, 2008).

4 CONCLUSÃO

Conclui-se que em primeiro momento o empreendedorismo foi identificado como um elemento útil para a compreensão do desenvolvimento. Posteriormente foi abordado o estudo do conjunto de aspectos e comportamentos que definiram o empreendedor como pessoa. Na atualidade, o tema está em processo de expansão

com o aprofundamento do tema em universidades para quase todas as disciplinas das ciências humanas, compreendendo o comportamento empreendedor nas diversas áreas profissionais.

Verificou-se no trabalho, que é atribuído ao comportamento empreendedor um conjunto de características específicas que formam o perfil empreendedor, e que existem relatos ao longo da história de indivíduos que apresentavam uma conduta empreendedora.

A abordagem deste trabalho se deu sobre empreendedores do setor informal o que demonstrou que esses possuem traços de personalidade condizentes com uma postura empreendedora, apresentam-se indícios de um ambiente propício e políticas que estão direcionadas ao desenvolvimento de um negócio bem sucedido, transformando uma realidade informal em um negócio de verdade.

Este estudo mostra que pelos dados pesquisados e analisados, percebemos que a capacidade de realização, a capacidade de assumir riscos, a paixão pelo que faz, a persistência, o comprometimento e a capacidade de persuasão são fatores decisivos no sucesso dos empreendimentos. Em todos dados levantados, ficaram evidenciados tais traços em graus de intensidade diferentes, porém comum todos os perfis analisados.

Conclui-se que os comportamentos acima descritos são imprescindíveis a um empreendimento e a um empreendedor individual de sucesso.

REFERÊNCIAS

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor**: A metodologia do ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FERREIRA, Simone Bacellar Leal. Empreendedorismo. 2007. Disponível em <http://www.uniriotec.br/simone/NegociosEletronicos/Apresenta%E7%F5es\4_Novo_Negocio_eletronico.pdf>. Acesso em :22 fev 2011.

FOLHA PATENSE: Arranjo Produtivo Em Patos de Minas reunira empreendedores, profissionais e estudantes. Patos de Minas, 21 set. 2013.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social** 5. ed. São Paulo:Atlas,1999.

GREATTI, Ligia; SENHORINI, Vilma Meurer. EMPREENDEDORISMO – UMA VISÃO COMPORTAMENTALISTA. **Anais Do I Egepe**, Maringá, n., p.22-34, out. 2000. Anual.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

JUCEMG. **Estatísticas JUCEMG 2012**. Disponível em: <<http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr>>. Acesso em: 16 out. 2013.

MENEZES, Esio Nogueira de. Arranjo Produtivo de Capacitação em Patos de Minas Reunirá Empreendedores, Profissionais e Estudantes. **Folha Patense**, Patos de Minas, p. 2. 21 set. 2013.

NETO,Silvestre Padro de Souza,SALES, Alessandro Heleno Lima Empreendedorismo:um modelo de liderança para século XXI.2006.Disponivel em :http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/art_cie/art_16.pdf.Acesso em 20 de fev 2011.

PORTAL BRASIL. Empreendedor Individual. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/cidadania-e-justica/2012/09/previdencia-social-alerta-contribuintes-sobre-a-importancia-de-manter-a-contribuicao-em-dia/empreendedor-individual/view>>. Acesso em: 25 set. 2013.

PORTAL DO EMPREENDEDOR (Brasil) (Org.). Microempreendedor Individual. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>>. Acesso em: 27 set. 2013.

SANTIAGO, Eduardo Girão. VERTENTES TEÓRICAS SOBRE EMPREENDEDORISMO EM SHUMPETER, WEBER E McCLELLAND: NOVAS REFERÊNCIAS PARA A SOCIOLOGIA DO TRABALHO. Revista de Ciências Sociais, São Paulo, v. 40, n. 2, p.87-103, 2009.

SEBRAE. **PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL 2012**. Brasília, 2012. 64 p.

SILVEIRA, Ailton Carlos da.(et al) Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender 2007. Disponível em: http://www.novomilenio.br/foco\2artigo\artigo_daniele.pdf. Acesso em :fev 2011.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me dado o dom da vida, aos meus pais por estarem comigo nessa caminhada, principalmente a minha irmã Eunice por estarmos juntas nessa busca de crescimento, aos colegas pois foram quatro anos de caminhada juntos e unidos apesar de algumas desavenças, aos demais familiares e amigos meu muito obrigado, professores meu muito obrigado por terem me passado tanto conhecimento e me mostrado novos caminhos para a busca de melhorar cada dia mais. Ao meu orientador Eduardo Luiz Alves Ramos um excelente professor uma pessoa extremamente profissional e muito bem conceituado e teve uma paciência enorme comigo e me ajudou muito, não tenho palavras para te agradecer só tenho a dizer muito obrigada. Aos porteiros e demais funcionários da faculdade por terem me ouvido em muitos desabafos do dia a dia transformando em amizade e ótimas parceiros para minha caminhada e minha conquista.

“Sábio é o ser humano que tem coragem de ir diante do espelho da sua alma para reconhecer seus erros e fracassos e utilizá-los para plantar as mais belas sementes no terreno de sua inteligência.”

Augusto Cury