

## **COMO AGE O EMPREENDEDOR? UM ESTUDO DE CASO DE EMPREENDEDORES PARTICIPANTES DE UMA INCUBADORA**

Dra. Tereza Cristina Medeiros Pinheiro de Lima, tekinha.adm@gmail.com

Me. Luiz Fernando Gonçalves da Silva Araújo, luizfernandogoncalves\_@hotmail.com

Fabício Souza Ribeiro, adm.fabricioribeiro@gmail.com

Marcelo Pereira da Silva, marcelosupermps@hotmail.com

### **RESUMO**

Com a grande concorrência, as oportunidades disponíveis, a necessidade de independência financeira e uma visão diferenciada de mercado, aliada ao conhecimento e força de vontade, algumas pessoas sentem a necessidade de algo inovador. Conseguem enxergar no mercado uma oportunidade, e ao invés de se conformar com o que já existe, preferem criar algo novo. E do fruto de uma ideia que possa fazer a diferença, essas pessoas se arriscam na tentativa da realização de um sonho, e então empreendem. O presente estudo teve como objetivo discutir a temática sobre empreendedorismo, a partir do conhecimento do perfil do empreendedor, em relação a sua visão, comportamento, competências e habilidades, dentre outros aspectos. A metodologia do estudo enquadra-se como pesquisa descritiva com abordagem qualitativa, realizada por meio de entrevistas semiestruturada, durante o 2º semestre do ano de 2019. Foram realizadas entrevistas com 03 (três) empreendedores assistidos por uma incubadora de empresas. Os resultados expressam que todos os empreendedores tiveram dificuldades ao abrir seu próprio negócio, porém, entendem a importância de procurar uma assessoria, em especial a incubadora de empresas, visto a contribuição que teve para os empreendimentos em estudo. Todos os entrevistados reforçaram que o grande desafio é conhecer e aprender de forma contínua. Nota-se que os empreendedores apresentam um perfil bem direcionado com as premissas conceituais e de mercado. Em maioria os empreendedores têm dificuldades com o subsistema organizacional “finanças”, em especial ao capital de giro e/ou fluxo de caixa.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Perfil Empreendedor. Incubadora de Empresas.

### **ABSTRACT**

With great competition, the opportunities available, the need for financial independence and a differentiated view of the market, combined with knowledge and willpower, some people feel the need for something innovative. They are able to see an opportunity in the market, and instead of conforming to what already exists, they prefer to create something new. And from the fruit of an idea that can make a difference, these people take a risk in trying to achieve a dream, and then undertake. This study aimed to discuss the theme of entrepreneurship, from the knowledge of the entrepreneur's profile, in relation to his vision, behavior, competences and skills, among other aspects. The study methodology fits as a descriptive research with a qualitative approach, carried out through semi-structured interviews, during the 2nd semester of 2019. Interviews were carried out with 03 (three) entrepreneurs assisted by a business incubator. The results express that all entrepreneurs had difficulties in opening their own business, however, they understand the importance of seeking advice, especially the business incubator, given the contribution they had to the enterprises under study. All respondents reinforced that the great challenge is to know and learn continuously. It is noted that entrepreneurs have a well-targeted profile with conceptual and market premises. Most

entrepreneurs have difficulties with the organizational subsystem “finance”, especially working capital and / or cash flow.

**Keywords:** *Entrepreneurship. Entrepreneur Profile. Business Incubator*

## **INTRODUÇÃO**

Considerando as evoluções do mercado de trabalho, bem como sua expansão, inovação e criação de novas ideias, entende-se que essas questões estão entrelaçadas com o cenário propício ao empreendedorismo com o surgimento de oportunidades que são aperfeiçoadas e moldadas para cada oportunidade. Neste contexto, tem se exigido do empreendedor cada vez mais ações voltadas à criatividade e meios para suportar seus negócios com apoio à gestão nas mais diferentes frentes de atuação, incluindo as incubadoras de empresas.

Segundo, Sousa (2019) as incubadoras auxiliam às empresas, em especial aquelas que estão em formação, desta forma, buscam prepará-las, ofertando recursos necessários desde o início de suas atividades até se tornarem competitivas. Corroborando, Ipiranga, Freitas e Paiva (2010) descrevem que tanto as universidades como o governo quanto as empresas (empreendedores) se beneficiam do apoio que as incubadoras proporcionam, construindo significados para expressões como flexibilidade, efetividade, eficiência, internacionalização e competitividade dentro.

A presente pesquisa tem como objetivo discutir a temática sobre empreendedorismo a partir do conhecimento do perfil do empreendedor da Incubadora de uma instituição de ensino superior, em relação a sua visão; comportamento; competência e em termos de conhecimentos habilidades e atitudes.

Nesse contexto o trabalho busca responder as seguintes problemáticas: Qual o atual perfil dos futuros empreendedores que reportam a Incubadora? Quais suas competências e habilidades? Em que consiste suas motivações para empreender?

O estudo está estruturado em cinco sessões, a primeira apresenta a fundamentação teórica, a segunda sessão, descreve a metodologia, indicando os caminhos e procedimentos metodológicos utilizados para a realização da pesquisa. Em seguida (terceira sessão), apresenta-se a coleta e análise dos dados, detalhando as entrevistas realizadas e os indicadores que serão sistematizados para discussão. Na quarta sessão, discorre sobre os resultados, e por último, na quinta sessão elucida-se as considerações finais.

## **FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **Empreendedorismo**

Nos Estados Unidos considerado o país do capitalismo iniciou-se a discussão e interesse pelo assunto, descrito como *entrepreneurship*, conhecido e referenciado como a capacidade de se criar algo novo. O conceito empreendedorismo foi difundido no Brasil, por parte do governo e de entidades e classes, no final da década de 1990 tendo em vista uma preocupação com a criação de pequenas empresas e a necessidade da diminuição das altas taxas de mortalidade (DORNELAS, 2005).

No Brasil percebe-se atualmente considerada ênfase nas pesquisas desenvolvidas sobre empreendedorismo, especialmente no mundo acadêmico, bem como a criação de programas

específicos voltados as pessoas que querem empreender. Nos estudos desenvolvidos entendeu-se o empreendedorismo como um processo de:

Criar algo novo com valor, dedicando o tempo e os esforços necessários, assumidos os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequências recompensas da satisfação e das independências financeira e pessoal (HISRIC, 2009, p. 30).

O mesmo autor discute a importância, segundo alguns aspectos básicos para o desenvolvimento do processo de criação de empresas para atender a um público que quer empreender. Esses públicos podem empreender em negócios de inovação comercial, administração hospitalar envolvendo novas tecnologias, criação de faculdades para cursos de empreendedorismo e por fim, criação de serviços oferecidos por agências sem fins lucrativos.

Os estudos desenvolvidos por Chiavenato (2007, p. 98), discute que os empreendedores “são heróis populares no ambiente dos negócios, pois, fornecem empregos, fazem inovações, incentivam o crescimento, assumem riscos na criação de um negócio em uma economia de mudanças”. Entende-se que não só fornecem mercadorias e ou serviços, mas trazem transformações e suas três características principais são: necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança.

Corroborando, Hisrich (2009, p. 80) relata que existe um consenso de que o comportamento empreendedor inclui “tomar iniciativas, organizar e reorganizar mecanismos econômicos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito prático, aceitar o risco ou o fracasso”.

## **Empreendedor**

O termo empreendedor, segundo Dornelas (2005) relaciona-se a pessoa que assume riscos e tem a coragem de começar algo diferente, novo e que o mercado e as pessoas necessitam, despertando o desejo de possuir algo. O autor acrescenta que o empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros ativos para tornar seu valor maior do que antes, também é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem, ou seja, decide agir mesmo diante da incerteza, em relação ao resultado dessa ação. Esse agente, busca uma oportunidade ou necessidade para criar um produto ou serviço melhor.

Para Chiavenato (2007) o empreendedor deve compreender seu próprio negócio, mantê-lo e sustentá-lo em um ciclo de vida prolongado. Acrescenta que o espírito empreendedor envolve emoção, paixão, impulso, inovação, risco e intuição. Com relação as suas metas e objetivos, está o anseio de identificar meios adequados para iniciar seu negócio, captar clientes e consolidar sua equipe para lidar com as atividades de operação e gestão.

Corroborando, (DORNELAS, 2005. p. 21) relata que os empreendedores possuem “motivação singular, apaixonados pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas., referenciadas e imitadas, querem deixar em legado”.

Segundo, Dolabela (2008) os empreendedores são capazes de desenvolver uma visão ampla, persuadir terceiros (sócios, colaboradores, investidores), dentre outros, a fim de convencê-los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro. O autor

acrescenta que a visão de futuro do empreendedor é vista como uma oportunidade de aprendizagem, desta forma, buscam prever e vislumbrar soluções inovadoras.

Considerando o exposto, Dornelas (2005) descreve que o perfil do empreendedor como aquele que assume os riscos dos seus projetos ou serviços (risco calculado), identifica oportunidades, é curioso e atento com as novidades e informações. Em acréscimo, expõe que o empreendedor o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor, exigindo devoção, comprometimento do tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer.

### **Perfil e Visão do empreendedor**

Com relação ao perfil do empreendedor muitos pesquisadores relatam que o empreendedor possui um conjunto de características que os distinguem, essas habilidades relacionam-se com os traços de personalidade, as formas de agir, bem como as maneiras de pensar. Dornelas (2005) descreve sobre os mais variados tipos (perfil) de empreendedor, dentre aqueles com mais iniciativa e intuitivo, outros mais contidos e planejadores, bem como aqueles mais com viés altamente corporativo e com visão de futuro. Compreende que essa diversidade de perfil está diretamente relacionada ao perfil psicológico (natureza) da pessoa que empreende.

Corroborando, Chiavenato (2007) relata que entre as características do perfil empreendedor estão a busca por realização, a capacidade de assumir riscos e a autoconfiança. O autor acrescenta sobre dois tipos de perfil de empreendedores, o artesão e o empreendedor oportunista. O artesão é uma pessoa que inicia um negócio basicamente com habilidade técnicas e um pequeno conhecimento de gestão de negócios. O oportunista é aquele que tem educação técnica suplementada por estudo de assuntos mais amplos, como administração, economia, legislação e línguas.

Cabe destacar também o perfil do empreendedor social, aquele com características similares as dos demais empreendedores, mas sua realização está em concretizar algo para outras pessoas ou grupos. Os resultados individuais para esses empreendedores estão na satisfação de fazer o bem ao próximo (DORNELAS, 2005).

O autor acima, descreve que o empreendedor em geral desenvolve visão holística do negócio, ou seja, em alguns momentos sua visão é mais emergente, já em outros contextos, um pouco mais centrada. A visão emergente volta-se para as ideias de produtos ou de serviços que queremos lançar. Já a visão central é o resultado de uma ou mais visões emergentes. A visão externa se divide, ou seja, ocupado pelo produto ou serviço no mercado (DOLABELA, 2008).

### **Competências e Habilidades do empreendedor**

As competências dos empreendedores são em maioria múltiplas e as mais diversificadas possíveis, mas de forma geral, está relacionada a agregação de valor ao negócio. Entende-se que as competências organizacionais e as individuais devem vincular-se e alinhar os propósitos individuais com os empresariais (DOLABELA, 2008).

Para Dornelas (2005), há etapas essenciais para o processo de definição de competências do empreendedor, entre essas a capacidade de assumir riscos, identificar oportunidades, ter conhecimento, organização e independência, bem como, tomar decisões e possuir liderança com dinamismo e otimismo. Por último, acrescenta a capacidade de planejamento e elaboração cuidadosa de plano, envolvendo a soma de conhecimentos, habilidades e atitudes.

O autor acrescenta que o empreendedor tem três habilidades requeridas e podem ser classificadas em três áreas: técnicas, gerenciais e características pessoais. As habilidades técnicas envolvem saber escrever, ouvir as pessoas, captar informações, saber liderar e trabalhar em equipe. As habilidades gerenciais incluem as áreas envolvidas na criação, desenvolvimento e gerenciamento do negócio e seus subsistemas, como marketing, finanças, produção, incluindo a tomada de decisão e controle da gestão. Já as habilidades pessoais, envolvem-se com a disciplina do empreendedor, ousadia e planejamento para assumir riscos, capacidade de orientar-se para mudanças, ser persistente e um líder visionário.

Dolabella (2008) discute que os empreendedores têm significativas competências e habilidades para sonhar, inovar e arriscar, com automotivação e liderança. Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado.

## **INCUBADORA DE EMPRESAS**

A Incubadora de Empresas é um programa que estimula a criação e desenvolvimento de negócios competitivos, visando transformar ideias em produtos e processos inovadores. Os empreendimentos apoiados passam por uma seleção formal, o que definirá aqueles que receberão serviços de consultoria, assessoria e qualificação para desenvolver seu negócio.

A incubadora tem como objetivo principal a produção de empresas de sucesso, financeiramente viáveis, competitivas no mercado que estão inseridas e em constante desenvolvimento. Um dos princípios básico da incubadora está na capacidade de ser um ambiente flexível e encorajador, responsável pelo oferecimento de várias facilidades para o surgimento de novos empreendimentos (DORNELAS, 2002 *apud* MENEZES, 2014, p. 167).

Considerando o exposto, entende-se que o objetivo é despertar na comunidade o empreendedorismo, gerando impactos positivos para a sociedade, como a formalização de empresas, geração de empregos diretos e indiretos, aumento da oferta de produtos e serviços, aumento da arrecadação tributária e conseqüentemente a diminuição dos índices de falências das empresas nos primeiros de exercício,

Corroborando, Menezes et al., (2014) destaca que as incubadoras têm um regime de negócios, serviços e suporte técnico compartilhado, ou seja, as incubadoras funcionam como um mecanismo, que por sua vez é mantido por universidades, entidades governamentais, grupos comunitários, entre outros. Cabe destacar que essas instituições desempenham o papel de elo fortalecedor entre empreendedores e o mercado para a comercialização de seus produtos e serviços.

O autor acima, acrescenta que entre as incubadoras existentes no mercado, destaca-se as de Base Tecnológica, que utilizam em seus produtos, serviços e processos de alta tecnologia. As incubadoras Tradicionais, que abrigam empresas de setores tradicionais da economia, e as incubadoras Mistas, que abrigam tanto empresas tradicionais como as empresas de base tecnológica. É importante evidenciar também o papel das incubadoras de Cooperativa, em maioria com características Sociais, essas recebem em suas instalações empreendimentos associativos que estão em processo de formação e consolidação e as, abrigo empreendimentos gerados a partir de projetos sociais.

## **METODOLOGIA**

A presente pesquisa caracteriza-se como descritiva, visa expor as características de determinada população ou fenômeno, utilizando técnicas padronizadas para a coleta de dados buscando as particularidades dos fatos (GIL, 2008). Quanto a abordagem, enquadra-se como qualitativa, ou seja, é subjetiva e não objetiva, uma vez que não opera com dados matemáticos, mas com uma relação indissociável entre o sujeito e o objeto pesquisado, buscando informações sobre determinado assunto ou problema (OLIVEIRA, 2008).

O instrumento utilizado para a coleta de dados, foi a entrevista semiestruturada, com roteiro previamente elaborado (SILVA; MENEZES, 2005). O questionário utilizado na entrevista teve estrutura formada por 8 (oito) questões, sendo: Na sua visão o que significa ser empreendedor? Quais as competências de um empreendedor? Como o perfil do empreendedor pode alterar nos negócios, na sua visão? Qual é seu tipo de comportamento quando no desempenho de sua competência e habilidade como empreendedora? Como você elaborou a estrutura da sua empresa? Quais foram os principais problemas que você encontrou na efetivação de seu negócio? Segundo estudos o comportamento do empreendedor pode influenciar nos negócios, o que você pode dizer a respeito? Para você quais as características imprescindíveis para um bom empreendedor?

A escolha das empresas, teve como critério à acessibilidade e disponibilidade para participação na pesquisa. Foram realizadas entrevistas em três agências de viagens, denominadas neste estudo como: Empresa I (E1); Empresa II (E2) e Empresa III (E3).

Para a coleta de dados, contatou-se os empreendedores (sócio proprietário) por telefone e por *e-mail* para serem informados sobre os objetivos da pesquisa, e posteriormente para a realização da entrevista. As entrevistas ocorreram durante o 2º semestre do ano de 2019, entre os meses de setembro a outubro, sendo gravadas (com permissão do entrevistado) e posteriormente transcritas, mantendo-se na íntegra o discurso do entrevistado.

## **COLETA E ANÁLISE DOS DADOS**

### **Apresentação das Empresas**

#### **EMPRESA I**

A empresa I, tem como objetivo social ter um portal de negócios, que disponibiliza um espaço dedicado aos empresários que desejam vender ou comprar empresas com rapidez e economia. O portal visa incentivar e promover o empreendedorismo no estado de Goiás, gerando informações úteis, de qualidade e que ressaltem a importância da profissionalização na gestão das empresas. Tendo em vista a deficiência em ações de apoio ao empreendedorismo na região, busca contribuir para o surgimento e desenvolvimento de novos, promovendo um elo entre investidores e empreendedores.

#### **EMPRESA II**

A empresa II tem o objetivo social ser um comércio varejista especializado em venda de equipamentos e suprimentos de informática, portais, provedor de conteúdo e outros serviços

de informática na internet; treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial. Desenvolve consultoria em educação, treinamento e desenvolvimento de pessoas realizando parcerias com as áreas de recursos humanos de empresas de vários segmentos.

### EMPRESA III

A empresa III tem como atividade principal a organização de eventos, visando a promoção de sonhos e ações com eficiência, criatividade e emoção de forma personalizada, executando e gerenciando todos os processos de um evento, com foco na busca de resultados de qualidade. O trabalho consiste em organizar eventos com excelência, comprometimento e ótimo custo benefícios, tendo como objetivo a satisfação de todos os clientes e participantes.

### Entrevistas

A coleta de dados segue estruturada com base no questionário utilizado nas entrevistas com os empreendedores. Na identificação das empresas, consta as seguintes nomenclaturas: **A1= EMPRESA I; A2= EMPRESA II e A3= EMPRESA III**. A primeira parte apresenta a entrevista realizada com os empreendedores, já a segunda parte, procurou comparar o conhecimento dos empreendedores em face do referencial teórico

### Quadro 1 – Entrevista com os empreendedores

<i>PERGUNTA</i>	<i>RESPOSTA</i>
<b>Na sua visão o que significa ser empreendedor?</b>	<p><b>E1.</b> Empreendedor é basicamente aquele que executa ideias diferenciadas com êxito. É uma característica do administrador que tem como objetivo o sucesso. Empreendedor como uma pessoa que inicia projetos sociais e comunitários; um colaborador que desafia seu próprio tempo e recursos, introduzindo inovações e provocando a expansão da empresa.</p> <p><b>E2.</b> Meu conceito pessoal de empreendedor é aquela pessoa que está sempre inovando e querendo criar e interagir com o mundo dos negócios. É um insatisfeito empreendedor nato, pois sempre quer mais. Percepção de oportunidades existentes; nível de motivação e valorização do empreendedor e seu papel; e valorização da inovação sob o ponto de vista dos clientes.</p> <p><b>E3.</b> Entendo que o empreendedorismo é a base de criação de riqueza, beneficia a todos nós. Considero um meio de alcançar mais prazer, autonomia e realização. Construímos uma ideia para ser alcançada traz uma satisfação e motivação para o profissional. Levar sua ideia para o mercado é prazeroso. Gera empregos, faz a diferença no desenvolvimento econômico e identifica uma chance de negócio possuindo alternativas de emprego e renda.</p>
<b>Quais as competências de um empreendedor?</b>	<p><b>E1.</b> Perfil de execução, persistência, visão diferenciada. Senso de observação, criatividade, inquietude, descontentamento, você pode fazer uma lista enorme de características, e em algumas umas são mais acentuadas do que outras.</p> <p><b>E2.</b> Penso que sua forma de liderança, pro atividade, criatividade, transparência, modéstia, responsabilidade e visão de mercado. Pode ter uma dimensão de qualidade, relevância e profundidade da educação e dos treinamentos voltados à criação ou gerenciamento de novos negócios.</p>

	<p><b>E3.</b> Como uma empreendedora posso dizer que é preciso ser engajada, ter pensamento positivo, pensar nas necessidades do cliente, ser otimista e ter responsabilidade. O empreendedor precisa ter uma visão a longo prazo nos seus negócios, principalmente a minha empresa, porque trabalho com clientes que faz a divulgação <i>buzz</i> da minha empresa, então preciso sempre melhorar o atendimento e procurar novidades para atender os meus clientes de forma diferenciada.</p>
<p><b>Como o perfil do empreendedor pode alterar nos negócios, na sua visão?</b></p>	<p><b>E1.</b> Criando valor diferente, seja em um produto, em uma empresa, na forma de distribuição, no segmento de cliente, na fonte de receita, enfim, qualquer aspecto do modelo de negócio de uma empresa.</p> <p><b>E2.</b> De várias formas, onde se encontra um empreendedor a perspectiva de inovação e criatividade cresce exponencialmente. Porém o empreendedor deve ter outras qualidades para conseguir equilibrar. Como utiliza redes sociais, sites como principais meios de conexão com o mundo dos negócios, seguido de jornal e revista para interagir com público.</p> <p><b>E3.</b> De inúmeras formas, o empreendedor é visionário e consegue ver além. Isso faz com que acrescente coisas boas aos negócios.</p>
<p><b>Qual é seu tipo de comportamento quando no desempenho de sua competência e habilidade como empreendedora?</b></p>	<p><b>E1.</b> Tenho perfil executor, assim, me disciplino para criar formas de executar os projetos planejados e planejar as ideias pensadas. Considero-me exigente em relação à disciplina e o rigor na qualidade do que é feito, tanto comigo quanto com as pessoas ao redor.</p> <p><b>E2.</b> Tento ao máximo ter boa qualidade e diminuir as qualidades ruins. Faço isso através da observação individual, porém, as vezes é necessária uma visão de alguém externo para auxiliar no crescimento pessoal. Sempre boas pessoas se retorna falando seus erros e suas qualidades como um profissional, isso pode até melhorar seu modo de ver e mudar seu comportamento como empreendedor.</p> <p><b>E3.</b> Saber atender meu público, identificar meus erros para melhorar e não repetir. Como empreendedora procuro também pessoas que tem habilidades para me ajudar em algumas áreas em que não tenho tanto conhecimento.</p>
<p><b>Como você elaborou a estrutura da sua empresa?</b></p>	<p><b>E1.</b> A estrutura organizacional ainda é mínima, sendo meu sócio mais responsável pelo planejamento e eu pela execução. Estamos elaborando um site para os nossos clientes, ainda estamos na execução e planejamento de melhorias, para atender nossos clientes e satisfazê-los em suas necessidades, assim agregando ainda maior confiabilidade e fidelização.</p> <p><b>E2.</b> Entrei na empresa no meio desse ano. Estamos reorganizando a empresa com o foco em EAD (Ensino à Distância), a organização está sendo feita através do planejamento estratégico e organizacional. Nossos objetivos atraíram os empreendedores e administradores para sua criação saíram do papel para se realizar seja uma empresa ou produto novo no mercado. E deixar sempre atualizados.</p> <p><b>E3.</b> Aproveitei a incubadora que tem uma ótima estrutura para atender o cliente, usamos o local físico na incubadora. Minha empresa começou com minhas amigas que pediram para fazer festas na casa delas e percebi que tinha habilidade nessa área. Meus primeiros clientes foram os amigos e a divulgação <i>buzz</i>. Percebi que precisava de uma ajuda na administração de minha empresa então procurei a Incubadora.</p>
<p><b>Quais foram os principais problemas que você encontrou na efetivação de seu negócio?</b></p>	<p><b>E1.</b> A falta de credibilidade dos possíveis clientes em um negócio que está se iniciando e ainda não obteve pleno êxito e nem é conhecido pelas pessoas.</p>

	<p><b>E2.</b> Investimento em servidores para hospedar o site EAD (Ensino à Distância) e a montagem do estúdio de vídeo. Estamos também reestruturando o negócio o que é um desafio positivo. Procurando sempre uma melhor qualidade e trazendo novos temas para serem abordados para discussões e conhecimentos.</p> <p><b>E3.</b> Como eu não tenho muito conhecimento em determinadas áreas precisei de ajuda em: marketing, planejamento, finanças e etc.. Percebo que estas áreas ajudam muito meu negócio crescer, porque estou a pouco tempo no mercado e toda empresa precisa de capital de giro e planejamento a longo prazo.</p>
<p><b>Segundo estudos o comportamento do empreendedor pode influenciar nos negócios, o que você pode dizer a respeito?</b></p>	<p><b>E1.</b> Sim. Por motivos falta de desorganização tem menos chances de ganhar espaço no mercado. Não adianta estabelecer estratégias inteligentes se, na hora de colocá-las em prática, o empreendedor não é capaz de segui-las. A pessoa corre o risco de mudar de ideia com muita frequência, desvirtuar-se de suas metas iniciais e, ao final, não alcançar meta alguma. Mas temos também um empreendedor equilibrado sabe que o planejamento deve ser balanceado com a observação do mercado, o que permite eventuais ajustes durante o percurso.</p> <p><b>E2.</b> Claro, onde se encontra um empreendedor o ambiente fica diferente pois o mesmo sempre procura uma melhora ou ideias novas em qualquer lugar. As motivações e percepções do empreendedor sobre seu presente e futuro deveram analisar como o ambiente ao seu entorno influencia em seu desenvolvimento.</p> <p><b>E3.</b> Todo empreendedor precisa vestir uma postura de empresária. Ter responsabilidade e cumprir os compromissos com seu cliente e fornecedor. Dependendo de sua forma de agir perde a clientela e fornecedores. Todo empreendedor deve ser pontual em seus pagamentos, tem que agir com fé sem fraude, demonstrar confiança para os clientes, por que eles que fazem a divulgação boca a boca, isso conta muito na minha empresa.</p>
<p><b>Para você quais as características imprescindíveis para um bom empreendedor?</b></p>	<p><b>E1.</b> Um bom empreendedor busca e seja inteligente, saiba usar o seu pensamento a seu favor. Seus pensamentos determinam a sua frequência e seus sentimentos lhe dizem imediatamente em que frequência você está. Quando se sente mal, você está na frequência que atrai coisas ruins, prejudicando o alcance de nossas metas.</p> <p><b>E2.</b> As suas atitudes e seu foco influenciam de tal maneira que suas habilidades e capacitação podem ter segmentos de relacionamentos de empreendedores, que suas características podem influencia outras pessoas.</p> <p><b>E3.</b> Todo empreendedor precisa estar sempre motivado e procurar melhorias para sua empresa. Pensamento positivo e fazer com prazer seu trabalho. Uma frase que penso sempre: “Nunca corro atrás do dinheiro, mas sim atrás de cliente.” Acho que todo empreendedor tem paixão e prazer no que faz.</p>

**Fonte:** Elaborado pelos autores.

## DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Analisando as entrevistas realizadas com os empreendedores das respectivas empresas (E1; E2 e E3) e com base na fundamentação teórica, pode-se notar que todos compreendem realmente o conceito sobre o ato de empreendedor, de início fator esse de extrema relevância

para o sucesso de qualquer negócio. Considerando o exposto por Chiavenato (2007), cabe destacar que o empreendedor deve compreender seu próprio negócio, mantê-lo e sustentá-lo em um ciclo de vida prolongado.

Ao analisar os resultados obtidos sobre empreendedorismo, verifica-se que todos entendem que essa temática é uma oportunidade de gerar um novo negócio para o mercado, beneficiando a si mesmo e as outras pessoas com inovação, satisfação e motivação em ter seu próprio negócio. Nota-se que os entrevistados que são empreendedores, estão convictos que estão na carreira certa, todos sentem orgulho de serem inovadores, criadores de uma nova ideia para um mercado cada dia mais exigente. Corroborando com os resultados, Dornelas (2005) destaca que o empreendedor (...) é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem, decide agir mesmo diante da incerteza, em relação ao resultado dessa ação (...). Busca uma oportunidade ou necessidade para criar um produto ou serviço melhor.

Com relação ao conceito de empreendedor, todos (empreendedores) acreditam ser aquela pessoa inovadora, capaz de desenvolver algo novo, ou seja, eles realmente conseguem compreender a essência do conceito que empreendedor é um indivíduo que imagina, desenvolve e realiza visões. Ele está sempre buscando novas ideias e criando alternativas, trabalha em sua meta estabelecida e, com muita perseverança, consegue realizar seu grande sonho. Tais resultados direcionam-se para o exposto por Dolabela (2008), ou seja, os empreendedores são capazes de desenvolver uma visão ampla, persuadir terceiros (sócios, colaboradores, investidores), dentre outros (...). O autor acrescenta que a visão de futuro do empreendedor é vista como uma oportunidade de aprendizagem, desta forma, buscam prever e vislumbrar soluções inovadoras.

Nesta perspectiva, Dornelas (2005) evidencia que o perfil do empreendedor como aquele que assume os riscos dos seus projetos ou serviços (risco calculado), identifica oportunidades, é curioso e atento com as novidades e informações (...).

No contexto referente as competências e habilidades dos empreendedores, percebem essa questão como algo essencial, ser empreendedor é ser autoconfiante, arriscar, ousar, realizar tarefas desafiadoras, gostando sempre de começar coisas novas. Uma pessoa empreendedora dispõe de muita energia, vinda de seu entusiasmo e motivação relacionada com desafios e objetivos (ideias e projetos) em que acredita. Em seu espírito empreendedor, acredita nas possibilidades que o mundo oferece, na solução dos problemas, ou seja, em seu potencial. Dolabela (2008) reforça o exposto, ao enfatizar que os empreendedores apresentam competências múltiplas e as mais diversificadas possíveis (...), visando a agregação de valor ao negócio. Entende-se que as competências organizacionais e as individuais devem vincular-se e alinhar os propósitos individuais com os empresariais.

Quanto as dificuldades encontradas pelos empreendedores, de maneira unânime, notaram-se que todos têm ou tiverem dificuldades para gerir seu próprio negócio, e que entre essas dificuldades, destaca-se a questão financeira. Os empreendedores deparam-se com falta de capital e/ou às vezes não conseguem administrar suas finanças (capital de giro/ fluxo de caixa) de maneira correta. O que levou até quem já teve outros negócios, a desistir do empreendimento.

Considerando o escopo das dificuldades percebidas, os empreendedores, em maioria absoluta, afirmam que a Incubadora contribui de forma essencial na consolidação do empreendimento, oferecendo assessoria. Com esse apoio foi possível melhorar e ampliar o portfólio de atuação, bem como a qualidade dos produtos/serviços. Neste contexto, Menezes et al., (2014) relata que as incubadoras funcionam como um mecanismo de apoio (...). Essas

instituições desempenham o papel de elo fortalecedor entre empreendedores e o mercado para a comercialização de seus produtos e serviços.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando todos os aspectos apresentados no estudo compreende-se que o empreendedor apresenta características que se relacionam com os traços de personalidade, as formas de agir, bem como as maneiras de pensar, incluindo sua capacidade de assumir riscos. Em acréscimo, entende-se que o empreendedor envolve com o processo de criação de algo novo, de valor, exigindo devoção, comprometimento do tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer.

Em face do exposto (referencial teórico, dados coletados e análise dos resultados) identifica-se que a pesquisa alcançou seu objetivo que voltou para a discussão da temática de empreendedorismo, a partir do conhecimento do perfil do empreendedor, em relação a sua visão, comportamento, competências e habilidades, dentre outros aspectos. Os resultados expressam que todos os empreendedores tiveram dificuldades ao abrir seu próprio negócio, porém, entendem a importância de procurar uma assessoria, em especial a incubadora de empresas, visto a contribuição que teve para os empreendimentos em estudo.

Conclui-se que o empreendedor é uma pessoa que cria e age atendo aos riscos, mas sempre motivado e não para de sonhar com sua visão de surpreender a si mesmo. Entre os entrevistados todos reforçaram que o grande desafio é conhecer e aprender de forma contínua. Nota-se que os empreendedores apresentam um perfil bem direcionado com as premissas conceituais e de mercado. Em maioria os empreendedores têm dificuldades com o subsistema organizacional “finanças”, em especial ao capital de giro e/ou fluxo de caixa.

Evidentemente, este trabalho apresentou limitações, principalmente, em razão ao tamanho da amostra e disponibilidade dos entrevistados para realização do estudo. Assim, sugere-se para pesquisas futuras a ampliação da amostra, aliada à adoção de procedimentos mistos de pesquisa - qualitativo e quantitativo – visando ampliar os resultados.

## REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina Empreendedora**. 1. Ed. São Paulo: Sextante, 2008.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.
- HISRICH, Robert, D; PETERS. Michael P. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- IPIRANGA, Ana Sílvia Rocha; FREITAS, Ana Augusta Ferreira de.; PAIVA, Thiago Alves. O empreendedorismo acadêmico no contexto da interação universidade – empresa – governo. **CADERNOS EBAPE. BR**, v. 8, nº 4, artigo 7, Rio de Janeiro, Dez. 2010.
- MENEZES, Antônio Armando Santos; DIAS, Jonatas da Silva; MATOS, José Rogério Vieira de; NASCIMENTO, Rosivaldo Andrade do. A importância das incubadoras para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. **Cadernos de Graduação - Ciências Exatas e Tecnológicas - Unit**, Aracaju, v. 2, n.1, p. 165-173, março. 2014.

- OLIVEIRA, C. L. **Um apanhado teórico-conceitual sobre a pesquisa qualitativa: tipos, técnicas e características.** Travessias, v. 2, n. 3, 2008.
- SILVA, E.; MENEZES, E. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação.** 4. ed. rev. atual. – Florianópolis: UFSC, 2005
- SOUSA, Marco Aurélio Batista de. A importância das incubadoras de empresas para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil. **Revista Gestão em Foco**, ed. nº 11, 2019.