



FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Leda Márcia Zorzetti Celestino de Souza

O PERFIL DO EMPREENDEDOR

A influência das relações familiares na decisão da abertura de um negócio

Americana, SP

2016



FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Leda Márcia Zorzetti Celestino de Souza

O PERFIL DO EMPREENDEDOR

A influência das relações familiares na decisão da abertura de um negócio

Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnólogo em Gestão Empresarial, sob a orientação do Prof. Mestre Sérgio Luiz Cabrini.

Área de concentração: Empreendedorismo.

Americana, S. P.

2016

FICHA CATALOGRÁFICA – Biblioteca Fatec Americana - CEETEPS
Dados Internacionais de Catalogação-na-fonte

S716p Souza, Leda Márcia Zorzetti Celestino de
O perfil do empreendedor. / Leda Márcia
Zorzetti Celestino de Souza. – Americana: 2016.
33f.

Monografia (Graduação em Tecnologia em
Gestão Empresarial). - - Faculdade de Tecnologia
de Americana – Centro Estadual de Educação
Tecnológica Paula Souza.

Orientador: Prof. Me. Sérgio Luiz Cabrini

1. Empreendedorismo I. Cabrini, Sérgio Luiz
II. Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula
Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana.

CDU: 658.3-05

Leda Marcia Zorzetti Celestino de Souza

O PERFIL DO EMPREENDEDOR

A influência das relações familiares na decisão da abertura de um
negócio

Trabalho de graduação apresentado
como exigência parcial para obtenção do
título de Tecnólogo em Gestão
Empresarial, pelo CEETEPS/Faculdade
de Tecnologia – Fatec/ Americana.
Área de concentração:
Empreendedorismo.

Americana, 21 de junho de 2016.

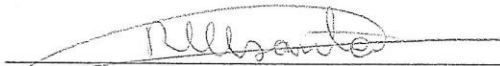
Banca Examinadora:



Sérgio Luiz Cabrini (Presidente)
Mestre
Fatec Americana



Luiz Carlos Caetano (Membro)
Especialista
Fatec Americana



Rôsilma Mirtes dos Santos (Membro)
Mestre
Fatec Americana

RESUMO

O principal objetivo da autora na realização deste trabalho foi de demonstrar aspectos que podem delinear a personalidade de pessoas empreendedoras, através do levantamento do seu perfil, levando-se em conta as suas crenças pessoais, bem como as que foram herdadas de sua árvore genealógica. Pretendendo-se entender as razões e quais as principais atitudes advindo da pessoa considerada empreendedora que a sustenta, desde a concepção da ideia a empreender até a efetivação em si, ou seja, culminando com a abertura de seu próprio negócio, do desenvolvimento e fortalecimento, dos caminhos a serem percorridos, dos riscos e oportunidades, durante a concretização do seu empreendimento. Com o intuito de apoiar esta demonstração, foi desenvolvida uma pesquisa de campo, onde foram estabelecidas questões a serem respondidas por pessoas que demonstraram seu interesse em empreender, em alguns campos de negócios e que foram estabelecidas no seio familiar. Os erros e acertos durante a execução das ideias e qual foi o legado que os respectivos participantes pretendem deixar aos seus herdeiros. A autora demonstra que tipo de apoio o Estado se propôs a apresentar, objetivamente quais são as principais vantagens em aderir ao plano de incentivo e se o efeito pretendido com a criação da legislação atendeu as expectativas criadas no setor e principalmente aos novos empreendedores, através da legalização onde se pretendia tirar da informalidade e conseqüentemente trazendo para dentro do sistema sócio econômico, principalmente pelo complexo sistema tributário e de abertura e encerramento de novas empresas.

Palavras-chave: crenças; determinação; sonho; empreendedorismo.

ABSTRACT

The author's main goal in the accomplishment of this work was to demonstrate aspects that can delineate the personality of enterprising people, by raising its profile, taking into account their personal beliefs, as well as those inherited from your family tree. Intending to understand the reasons and what are the main attitudes which accrue from this so-called enterprising person who sustains it, from conception of the idea to take up the execution itself, i.e.¹, culminating with the opening of its own business, development and strengthening, the paths to be followed, the risks and the opportunities during the realization of your business. In order to support this demonstration, a field research was developed, in which the questions to be answered by people who have shown their interest to undertake in some business fields were established, and were established in the family environment. The mistakes and hits during the execution of ideas and what was the legacy that their participants intend to leave to their heirs. The author shows what kind of support the State proposed to present objectively what are the main advantages in joining the inciting plan and if the intended effect of the creation of the legislation has met the expectations created in the sector and especially to new entrepreneurs, through the legalization where was intended to quit the informality and thus bringing into the socio economic system, especially the complex tax system and opening and closing of new business.

Keywords: *beliefs; determination; dream; entrepreneurship.*

¹ Abbreviation of the Latin expression. *Id est.*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Arquivo de memórias	10
Figura 2 – Referência Familiar	11
Figura 3 - Somos o que decidimos ser	12
Figura 4 - Quantidade de funcionários	24
Figura 5 - Ponto inicial que levou a abertura do negócio	25
Figura 6 - Influência de alguém na infância.....	25
Figura 7 - Quem influenciou?	26
Figura 8 - Investimento em outro negócio?	27
Figura 9 - Experiência com funcionários	27

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- CETESB:** Companhia Ambiental do Estado de São Paulo
- CAGED:** Cadastro Geral de Empregados/Desempregados
- CNPJ:** Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
- COFINS:** Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social,
- CSLL:** Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
- FGTS:** Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
- ICMS:** Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- INSS:** Instituto Nacional do Seguro Social
- IPI:** Imposto Sobre Produtos Industrializados
- ISS:** Imposto Sobre Serviços
- IR:** Imposto de renda
- MEI:** Micro Empreendedor Individual
- PIS:** Programa de Integração Social
- RAIS:** Relação Anual de Informações Sociais
- SEBRAE:** Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
1.1. Justificativa	7
1.2. Situação Problema ou Motivação	8
1.3. Objetivo (s).....	9
1.3.1. <i>Objetivo Geral</i>	9
1.3.2. <i>Objetivo(s) Específico(s)</i>	9
2. CRENÇAS	10
2.1. Estudo de Caso 1 – Influência da Família.....	13
3. EMPREENDEDORISMO	15
3.1. Estudo de caso 2 – Fim da estopa.....	16
3.2. Estudo de caso 3 – Vendas no Semáforo.....	17
4. MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	21
4.1. Vantagens de ser Micro Empreendedor Individual	21
4.2. Quanto custa ter o MEI	21
4.3. Diretos a Cobertura Previdenciária	22
4.4. O que é necessário para a Regularização na Prefeitura.....	22
4.5. Para se contratar um funcionário	22
5. PESQUISA REALIZADA	24
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	28
REFERENCIAS	30

1. INTRODUÇÃO

Através deste projeto poderá ser conhecido um pouco mais sobre o perfil do empreendedor, através de suas crenças e conforme citações de autores e uma pesquisa realizada com alguns empreendedores, e verificar como foi o início de sua empresa, e os caminhos percorridos para chegar ao sucesso ou fracasso de seu empreendimento.

Mostrar um pouco como a Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008 do Governo Federal institui o Micro Empreendedor Individual, cujo objetivo é a formalização do empreendedor que até então era informal. Com o intuito de legalizar a empresa das pessoas que trabalham por conta própria, tornando os negócios formalizados e passando dessa forma a ter personalidade jurídica, tendo direito a vários benefícios e o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE juntamente com o Governo Federal sentiu a necessidade de criar algo que pudesse estar facilitando a situação desses empreendedores que trabalhavam na ilegalidade, porém foi com a Lei do Micro Empreendedor Individual que está melhorando os negócios de milhões de brasileiros que eram informais. E também como é importante a capacitação dos mesmos para que posteriormente, estes não sintam frequentes dores de cabeça no desenrolar da criação e surgimento de suas ideias, tudo isso acontece devido à falta de planejamento que por várias vezes o negócio entra em decadência mesmo antes de se estabilizar no mercado. Existe atualmente uma grande diversidade de negócios e também de tipos de empreendedores, já que eles se diferem por suas habilidades, buscas de oportunidades, entre outros.

1.1. Justificativa

A escolha deste tema tem como finalidade identificar o perfil do empreendedor e certificar através de pesquisa se ele nasce com características e influências através de crenças familiares que desde a infância vão se moldando para o mundo dos negócios com pensamentos e atitudes empreendedoras. Ou se o “ser empreendedor” nasce de repente ou se torna com o passar dos tempos através de necessidades que o levou a se aventurar como micro empreendedor.

Para o meio acadêmico, o tema abordado é de suma importância para despertar o interesse de alunos e futuros profissionais da área, a expressar suas ideias, sonhar com seus projetos e com todo o aprendizado obtido na faculdade durante os semestres, e poder colocar em prática a abertura de um novo empreendimento, realizando os sonhos de ter seu próprio negócio que possa lhe gerar renda e sucesso.

Para a sociedade, levar um pouco mais de conhecimento a população sobre qual a importância de um novo empreendimento também haverá a expectativa da geração de novas vagas de emprego, movimentando com isso a economia do país. Por que através deste estudo outras pessoas ainda não denominadas como empreendedores, podem se identificar e se potencializarem por meio deste.

O interesse da autora pelo tema é identificar o perfil do empreendedor, de que forma ele surgiu, se é através de cultura familiar ou por experiências que a vida proporciona, como um desemprego e a necessidade de se manter no mercado de trabalho e ter sua fonte de renda bem como seu sucesso profissional.

1.2. Situação Problema

Por meio de referências bibliográficas e uma pesquisa de campo, será abordado o tema empreendedorismo, com a finalidade de esclarecer o questionamento. Empreendedor, Dom ou Necessidade? Verificando a capacidade de empreender das pessoas que se denominam empreendedores, ou seja, se elas são empreendedoras por intermédio de crenças adquirida na infância através de seus familiares ou por estarem realizando um sonho de ter o próprio negócio ou ainda, se por alguma necessidade a pessoa se tornou um empreendedor.

A tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontra mais seguidores nos meios científicos. Assim, é possível que as pessoas aprendam a ser empreendedoras, mas dentro de um sistema de aprendizagem especial, bastante diferente do ensino tradicional. (DOLABELA,1999, P. 28)

Através da pesquisa que se encontra no apêndice, será possível perceber se o empreendedor adquire uma crença através de sua família ou se torna ao longo da vida através de motivos adversos.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo Geral

Identificar as razões pelas quais as pessoas se tornam empreendedores.

1.3.2. Objetivos Específicos

Identificar as características similares entre as pessoas reconhecidas como empreendedores desde pequenos negócios a empresas de grande sucesso a partir de uma simples ideia ou ideais.

Através da aplicação de uma pesquisa verificar se o empreendedor adquire características empreendedoras com crenças passadas de geração para geração ou se ele adquire com o passar do tempo.

Efetuar um levantamento das legislações envolvendo todas as esferas que visa apoiar o micro empreendedor individual.

1.4. Metodologia

Este trabalho foi desenvolvido através de pesquisa bibliográfica, que conforme Nadólskis (1999, p. 79) “a referência bibliográfica é utilizada para identificação de publicações” e com isso nos auxilia no desenvolvimento do trabalho com conteúdos excelentes. Também foi realizada uma pesquisa de campo com perguntas de múltipla escolha que segundo Marconi (2009, p. 91) “são perguntas fechadas mas que apresentam uma série de possíveis respostas, abrangendo várias facetas do mesmo assunto”, ainda segundo Marconi (2009, p. 92) “a combinação de respostas de múltipla escolha com as respostas abertas possibilita mais informações sobre o assunto, sem prejudicar a tabulação”, para melhor entender as razões que levaram os referidos entrevistados a se aventurarem no mundo dos negócios como empreendedores que possuem empresas de pequeno, médio porte, pois para Gil (2008 p. 27) “tem como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores”.

2. CRENÇAS

As crenças podem ser compreendidas de forma muito simples, como mostra o filme *Divertida Mente*, dirigido por Pete Docter, que de forma lúdica, conforme a figura 1, nos mostra que a partir do nascimento de um bebê o cérebro cria diariamente os registros de todas as suas memórias, bem como as principais delas que iremos chamar de memórias bases, as quais ajudarão a formar a sua personalidade. Toda a vez que nosso cérebro aprende algo importante em determinado momento da vida, ele o manterá como registro base, ou seja, molda um aspecto da personalidade e todas vão se transformando em ilhas, tais como a ilha da honestidade, ilha da família, ilha das amizades, ilha do lazer e criatividade.

Por tanto o conjunto destas ilhas forma a personalidade, e basicamente é o que faz de cada indivíduo um ser único, com suas características, emoções, pensamentos, modo de agir e as memórias bases podem ser lembradas a qualquer instante como momentos reais, sempre que o indivíduo for colocado à prova ou ainda na necessidade de se tomar uma decisão que pode provocar uma alteração no convívio em seu ambiente pessoal ou profissional.

Figura 1 - Arquivo de memórias



Fonte: Imagem do filme *Divertida Mente*

Conforme Vieira (2008, p.81), “Quando éramos crianças, aprendemos sobre nós mesmos e sobre o mundo através dos filtros e mapas de outras pessoas, principalmente pai e mãe ou quem exercia este papel”. Ainda quando criança a concepção do certo ou errado está em formação, por isso a família é tão importante nesta fase, uma vez que a criança usará como referência mais próxima, seus pais, que são pessoas totalmente confiáveis, como se vê na figura 2. A criança entenderá

que as informações por eles transmitidas são sempre verdadeiras, como se fosse um filtro. Aos poucos com o passar dos anos as crenças vão se moldando a respeito do que é certo ou errado, mas sem perder a essência do que lhe fora ensinado.

Figura 2 – Referência Familiar



Fonte: Imagem do filme Divertida Mente

Os momentos vividos na infância são muito importantes para a formação da personalidade de um indivíduo.

Entre os seis e oito anos, o primeiro bloco de crenças é sedimentado e aos doze anos as crenças deste pré-adolescente estão completas e nela está impresso quem ela é, seu valor próprio, suas capacidades, amor próprio, autoimagem, e tudo o mais que forma o caráter, personalidade, atitude, estilo e comportamento deste jovem e do futuro adulto que ele se tornará (VIEIRA, 2010, p. 233).

Como comentado no texto acima, ao longo da vida o indivíduo passa por várias situações, e quando fizer algo que não seja correto sua consciência logo o lembrará de que não foi a melhor escolha ou ainda em situação inversa, quando se realiza algo que está dentro do seu código moral onde ele terá a sensação de consciência leve na tomada de decisão.

Figura 3 - Somos o que decidimos ser



Fonte: Palestra Crenças / Prof. Sérgio Luiz Cabrini

Remetendo ao tema do empreendedorismo, pode-se verificar na figura 3, que o empreendedor pode nascer com características para empreender com sucesso, ou pode ser desenvolvido mediante o tempo, já que é influenciado pelo ambiente em que vive, ou seja, através das crenças, pensamentos, palavras, ações, entre outros.

Ainda, de acordo com a figura 3, o ser humano pode “se deixar levar” pelo destino “descendo a rampa”, ou seja, deixar que a vida siga seu curso normal. Isto levar a seguinte sequência: crença que produz pensamentos traduzidos em palavras. As palavras levam as ações que, por sua vez, repetidas se tornam hábitos. Os hábitos se tornam inerentes às pessoas e se fixam em valores, assim os valores definem o destino do indivíduo.

No caso do empreendedor, ele pode escolher o ser. Uma vez “definido” o destino, passa a buscar os valores do empreendedor. Estes valores vão se tornando hábitos, que serão o modo de agir resultando em palavras que repetidas vezes incrustam no pensamento e finalmente se tornam crenças. Uma vez adquirida à

crença junto aos pais, esta não contraria a crença da infância, reforçando assim o caminho do empreendedor.

2.1. Estudo de Caso 1 – Influência da Família

Para Dolabela (1999 p.61) “O empreendedor é um trabalhador incansável”, por isso a sua formação empreendedora pode se dar por parte da influência familiar, estudo, formação e prática no ramo de negócio que atua.

Podemos verificar a influência da crença familiar na vida do empreendedor Senhor A, entrevistado para compor este trabalho acadêmico. Senhor A, o segundo filho do casal Senhor B e Senhora C, em sua infância o pai trabalhava em uma tecelagem e em um determinado período foi demitido da empresa e para continuar dando conforto e sustentar sua família resolveu vender tecidos, onde comprava uma quantidade, colocava em seu carro e saía vendendo.

Aos 13 anos Senhor A, queria ajudar sua família então resolveu procurar um emprego, foi onde sua mãe disse para trabalhar com seu pai onde teria um salário. Ele passou então a sair com seu pai todos os dias, muitas vezes de madrugada viajando por vários lugares e cidades diferentes, por diversos dias dormia em cima dos tecidos durante as viagens e na maioria das vezes iam conversando sobre os negócios e a vida dos dois como grandes amigos. Com o passar dos anos ele foi adquirindo experiência com vendas e conhecendo os tecidos e observando os clientes que visitava na companhia do pai.

Com o passar do tempo, Senhor A, foi adquirindo experiência e conhecimento com os tecidos e passou a estudar os tipos de tecido que cada cliente precisava e para qual seria sua utilidade. Com isso visitou um cliente no Paraná, onde identificou a necessidade de um determinado tecido. Ele sabia onde poderia comprar o material com um valor abaixo da média e com algumas melhorias conseguiu vender um produto de qualidade e com um preço bem competitivo e lucrativo. Este foi seu primeiro cliente e as vendas se concretizaram por vários meses. Com o lucro que obteve no período, pode comprar uma máquina que beneficiava outros tecidos, e com isto, pode desenvolver novos produtos, como almofadas para estofados e travesseiros.

Aos poucos os negócios da família foram se expandindo e abriram uma empresa em sociedade, e com o passar do tempo os clientes, fornecedores e

funcionários foram aumentando e a empresa crescendo. Apostando numa expectativa de crescimento ainda maior, decidiu-se por investir na aquisição de uma máquina importada da China, todavia houve a necessidade de se adaptar a infraestrutura para recebê-la, bem como em investir em mão de obra especializada. Com o início da crise econômica em meados de 2015, atrelado à falta de retorno esperado com o investimento realizado, a empresa ficou sem capital de giro para manter-se no mercado e com seus compromissos financeiros em dia, tomou-se a decisão de encerrar as atividades, realizando o desligamento dos 136 funcionários.

Senhor A, porém não desanimou e abriu uma nova empresa, agora com poucos funcionários na mesma linha do seguimento anterior ampliando seus produtos. Segundo ele recomeçar com cautela para sobreviver neste cenário econômico é muito importante.

3. EMPREENDEDORISMO

Definir o empreendedorismo não é uma tarefa fácil, muitos são os conceitos, cada um com sua particularidade, porém todos são considerados de grande valia para os estudos e que serão mencionados perante o decorrer deste trabalho. Para que o negócio possa seguir em frente, é necessário que os empreendedores tenham em mente a necessidade de um planejamento estratégico e conhecimento, para que, com isso o verdadeiro empreendedor tenha condições de derrubar todos os obstáculos que certamente não irá faltar na trajetória do seu negócio.

De acordo com Birley (2001, p. 07) “a capacidade empreendedora, não é nem um conjunto de características da personalidade, nem uma função econômica. É, sim, um padrão coeso e mensurável de compartimento gerencial”. Mesmo que esse criador de negócios possua as características empreendedoras, é necessário que ele tenha conhecimento gerencial para desenvolver as atividades da empresa, é necessário criar estratégias inovadoras para lançar no mercado seus produtos e/ou serviços, enxergar a oportunidade e executá-la com muita rapidez.

Segundo Dornelas (2001), no Brasil este tema ficou mais conhecido a partir da década de 90, durante a abertura da economia do país, onde através da entrada de produtos importados houve o acirramento direto na concorrência dos produtos nacionais com os importados, uma vez que estes passaram a ser novidade na vida dos brasileiros conciliando, qualidade e preço acessível, o que acarretou um forte impacto negativo na balança comercial em alguns setores da economia, tais como o de produtos têxteis e de brinquedos.

Através de algumas iniciativas do governo, deu-se início a uma série de reformas, visando controlar a inflação e ajustando a economia, e em poucos anos o país ganhou estabilidade, planejamento, dando melhores condições políticas e econômicas para ofertar a retomada do crescimento econômico e do PIB brasileiro.

Ao longo dos anos seguintes o parque fabril brasileiro precisou se reinventar, para ajustar o passo com o resto do mundo. Com isto as empresas passaram a buscar no mercado de trabalho pessoas com um alto nível de criatividade e empreendedorismo e se fortaleceram, como alternativa para melhorar seu nível de concorrência.

As ações governamentais obteve um grande êxito na virada do século, onde só no ano de 2000, surgiu mais de um milhão de novos postos de trabalho, os

investidores externos voltaram a aplicar seu dinheiro no país e as exportações das empresas brasileiras e multinacionais aumentaram gradativamente e juntas essas empresas empregaram cerca de 40 milhões de trabalhadores.

Todo este processo de aumento da competitividade acabou por gerar um ambiente extremamente favorável ao aparecimento do Empreendedor, onde em vários segmentos da economia viram-se profissionais empreendendo, aproveitando as oportunidades para criar e oferecer novos produtos e serviços para novos nichos de mercado no país. Outro fator positivo foi à privatização e/ou concessão das empresas públicas, abertura do mercado interno para a entrada da concorrência externa, o que demonstrou a importância ao desenvolvimento do empreendedorismo.

Junto com o empreendedorismo também surgiu o empreendedor, mas como definir o empreendedor?

Para Chiavenato (2004 p.3) “O termo empreendedor – do francês *entrepreneur* – significa aquele que assume riscos e começa algo novo” como podemos verificar no estudo de caso 2, “O Fim da estopa”:

3.1. Estudo de caso 2 – Fim da estopa

Senhor D, nascido em Americana, trabalhava na empresa 3M em Sumaré, como simples operador de máquinas e, ao realizar o seu trabalho diariamente observou que uma determinada máquina, no momento em que a limpeza era efetuada com um artigo chamado estopa, a mesma soltava fagulhas que poderiam prejudicar o equipamento.

Pensou que poderia resolver a situação e, um dia, ao voltar para casa, passou em uma loja e adquiriu alguns sacos de tecido e, ao chegar em sua residência pediu para a esposa, cortá-los e lavá-los. Posteriormente, levou até a empresa e, ao efetuar testes, verificou-se que este produto era melhor que o anterior.

Chamou seu encarregado e apresentou o novo produto/solução, o qual foi aceito sem grandes resistências. Com esse fato, inicia-se sua vida de empresário, passando a adquirir mais mercadorias a um custo menor, processando e fornecendo diretamente para a empresa onde trabalhava.

A demanda foi crescendo e houve a necessidade de aumento de mão de obra, onde passaram a fazer parte desta história sua esposa e os quatro filhos do casal. O primeiro filho Senhor D, que contava na época com apenas 10 anos passou a ajudar seus pais e, como o negócio foi dando certo, as responsabilidades dele também foram aumentando, e aos poucos já comprava o tecido, ajudava a mãe no corte e na costura e até vendia para outros pequenos comerciantes.

A ideia do Senhor E, deu tão certo que deixou o trabalho na empresa 3M e passou a trabalhar apenas em seu próprio negócio, negociando estopa, resíduos de tecelagem, saldos de fios, panos de limpeza, sempre auxiliado pelos filhos e principalmente por Senhor D, que seguindo os passos e as lições do pai, sempre trabalhou de forma autônoma, e com visão empreendedora, sempre teve empresa no ramo têxtil no seguimento de linhas.

Para Degen (2009, p.8) “Empreendedor é aquele que tem visão do negócio e não mede esforços para realizar o empreendedorismo. Sua realização é ver sua ideia concretizada em seu negócio”. Já para Dolabela (1999, p.61) “A mente do empreendedor é pró-ativa: ele define o que quer realizar, estabelece um ponto no futuro que quer alcançar e busca os conhecimentos e recursos para chegar lá”. O que pode ser verificado no estudo de Caso 3 – “Vendas no semáforo”:

3.2. Estudo de caso 3 – Vendas no Semáforo

Onde Senhora F, nasceu e viveu em uma reserva indígena no Pantanal até os 22 anos, quando veio para Americana morar na casa de sua irmã que havia se casado e vivia na cidade. Inicialmente teve alguns trabalhos temporários e um dia identificou a oportunidade de vender algumas mercadorias no semáforo, tais como balas, gomas, amendoins, trufas etc.

Hoje com 40 anos, aproveitou o dinheiro ganho no semáforo para diversificar seu negócio, se tornou sócia em uma casa de *Milk Shake*. Nos períodos de baixo movimento, por conta da sazonalidade atribuída ao seu novo negócio ela retoma suas atividades no semáforo. Senhora F, acredita que tudo pode ser melhorado, depende apenas do esforço de cada um, para chegar ao objetivo que determinou para sua vida.

O empreendedor pode de tal forma nascer com características para empreender com sucesso, no entanto, como se trata de um ser social ele pode ser

desenvolvido mediante o tempo, já que é influenciado pelo meio em que vive a sua formação empreendedora pode se dar por parte da influência familiar, estudo, formação e prática. Os empreendedores não são apenas vendedores de mercadorias ou de serviço, mas fonte de energia que assumem riscos em uma economia em mudança, transformação e conhecimento, onde deve procurar sempre desenvolver as virtudes e as qualidades necessárias para obter sucesso no seu negócio.

Por meio do campo acadêmico, a formação empreendedora pode ser caracterizada por situações que contribuam diretamente para que esse espírito seja despertado, podemos destacar duas características que incidam diretamente, a primeira ação é a busca por algo que seja inovador ou até mesmo a inovação de algum produto, já a segunda ação é a falta de recursos necessários para o empreendedor colocar em prática tudo que deseja, esses fatores são de suma importância para a execução dos métodos para que o empreendedor saiba de tal forma empreender e ampliar o seu conhecimento. Com esse conceito ele terá o maior campo de visão para a tomada de iniciativas perante as decisões estratégicas e visionárias do seu empreendimento.

Para Leite, que conceitua empreendedorismo da seguinte forma:

O empreendedorismo é o espírito empreendedor, é a prática de empreender (o ato, a ação árdua, criativa difícil e arrojada), é o resultado (o efeito) dessa prática (a empresa, o empreendimento, o negócio). Não é uma arte nem ciência, mas sim uma prática e uma disciplina. (LEITE, 2000, P. 105).

Esta definição deixa bem claro que o espírito empreendedor consiste na arte de buscar um resultado através da prática de uma ação e associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, ao aproveitamento de oportunidades de negócios e que o indivíduo promove a sua visão a partir de um comportamento criativo e inovador, que sabe transformar contextos, estimular a colaboração, criar relacionamentos pessoais e gerar resultados. Se para alguns empreendedores suas habilidades são inatas, outros necessitam aprendê-las.

Assim, pode-se constatar que o empreendedorismo é um fator de transformação pelo caráter inovador e está relacionado com práticas e valores

personais e contribui para o desenvolvimento econômico com a criação de novos negócios e está ligado com o meio e a sociedade onde está inserido. O empreendedor é o responsável por fazer algo acontecer no mundo dos negócios em que o mesmo está inserido, é a pessoa responsável pela transformação existente na economia do país já que é a partir dos pequenos empreendimentos que ocorre um maior número de empregos.

Gerber (1992, p. 22), sobre o perfil empreendedor, diz o seguinte: “A personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade. O empreendedor e o visionário dentro de nós: o sonhador”. Pode-se notar isso claramente nos três estudos de caso citados anteriormente, pois eles têm o sonho, agarra e a determinação de fazer dar certo o seu negócio. O empreendedor está sempre transformando possibilidades em realidades.

Para Leite (2000, p. 25) “o empreendedor é um artista, um criador, alguém que cria novos produtos, novos empregos, novas coisas. E nunca param. Os empreendedores não criam porque querem, mas porque têm uma grande necessidade de realização”.

Pode-se constatar que o empreendedorismo é um fator de transformação pelo caráter inovador e está relacionado com práticas e valores pessoais e contribui para o desenvolvimento econômico com a criação de novos negócios. Segundo o site do Portal Brasil, uma pesquisa realizada pelo Sebrae, em abril de 2015, revela que os pequenos negócios são responsáveis por mais de 52% da geração de empregos formais e 40% da massa salarial no país. Nesse contexto, destacam-se além do comportamento, as ações empreendedoras dos indivíduos proprietários destes negócios, os quais se apresentam imprescindíveis não só para a economia nacional, mas também para a geração de emprego e renda de milhares de cidadãos brasileiros.

É nesse contexto que estão inseridas as principais características empreendedoras onde Dornelas (2011, p. 23) afirma que os empreendedores de sucesso:

a) São visionários: apresentam visão de negócio definida e estruturada de acordo com seus objetivos;

- b) Sabem tomar decisões: tomam decisões no momento certo e principalmente em situações adversas, implementando-as de maneira objetiva;
- c) Sabem explorar ao máximo as oportunidades: identificam oportunidades de negócio ainda não são inseridas na realidade empresarial que se encontram;
- d) São líderes e formadores de equipes: delegam tarefas de acordo com as principais necessidades e objetivos da empresa, elencando o potencial e competências dos colaboradores;
- e) Planejam: realizam planejamentos periódicos com o intuito de delinear ações e definir estratégias;
- f) Possuem conhecimento: são amplos conhecedores do segmento de atividades no qual estão inseridos com o objetivo de prevenirem falhas e identificar novas oportunidades de atuação;
- g) Assumem riscos calculados: estudam detalhadamente as situações de tomada de decisão para que as consequências da alternativa escolhidas sejam as mais benéficas possíveis.

Analisando todas essas características vemos que, o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos, ou seja, identifica oportunidades, já que ele é um indivíduo curioso e atento às informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

4. MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, veio para facilitar e dar mais condições ao trabalhador que antes eram considerados informais e não tinham seus direitos e impostos recolhidos, a partir desta lei o microempreendedor individual se torna legalizado e conforme o site do Portal do Empreendedor Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário.

4.1. Vantagens de ser Micro Empreendedor Individual

- ✓ Será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento de tributos federais, tais como:
 - IR – Imposto de renda,
 - PIS – Programa de Integração Social,
 - COFINS – Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social,
 - IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
 - CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
- ✓ Pagamento mensal de no máximo R\$50,00 (cinquenta reais), sendo distribuídos em: R\$44,00 de Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), R\$1,00 de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e R\$5,00 de – Imposto Sobre Serviços (ISS).
- ✓ Ter 1 (um) empregado contratado, que receba o salário mínimo ou o piso da categoria;
- ✓ Que tenha faturamento anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais);
- ✓ Registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ); Maior facilidade para abertura de conta bancária;
- ✓ Pedidos de empréstimos ou financiamento pelo Banco do Povo;
- ✓ Emissão de Notas Fiscais.

4.2. Quanto custa ter o MEI

O MEI recolhe mensalmente o valor fixo de R\$ 50,00 (Cinquenta reais) corresponde a soma das seguintes parcelas:

- ✓ R\$ 44,00 de INSS – Instituto Nacional do Seguro Social,
- ✓ R\$ 1,00 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços,
- ✓ R\$ 5,00 de ISS – Imposto Sobre Serviços.

4.3. Diretos a Cobertura Previdenciária

- ✓ Salário Maternidade
- ✓ Auxílio Doença
- ✓ Aposentadoria por Invalidez
- ✓ Aposentadoria por Idade
- ✓ Pensão por Morte
- ✓ Auxílio Reclusão

4.4. O que é necessário para a Regularização na Prefeitura

Toda empresa, incluindo o MEI, precisa se regularizar a Prefeitura Municipal para obter o Licenciamento de sua atividade ou o Alvará de Funcionamento.

- ✓ **Para Comércio Ambulante:** Solicitar Autorização prévia na Prefeitura Municipal.
- ✓ **Para Estabelecimentos com Ponto Fixo:** Verificar se o imóvel tem os seguintes documentos: Projeto de Construção Aprovado, Habite-se e Vistoria do Corpo de Bombeiros.
- ✓ **Para Indústria:** Verificar também as exigências da CETESB.
- ✓ **Parar atividades das áreas de saúde e alimentação:** consultar sempre a Vigilância Sanitária.

4.5. Para se contratar um funcionário

O Microempreendedor Individual (MEI) pode ter um empregado ganhando até um salário mínimo ou o piso salarial da profissão. No caso do registro de um funcionário, o Microempreendedor Individual deve preencher a Guia do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS e a Guia de Recolhimento do FGTS e

Informações a Previdência Social (GFIP) que é entregue até o dia 7 de cada mês, através de um sistema chamado Conectividade Social da caixa Econômica Federal.

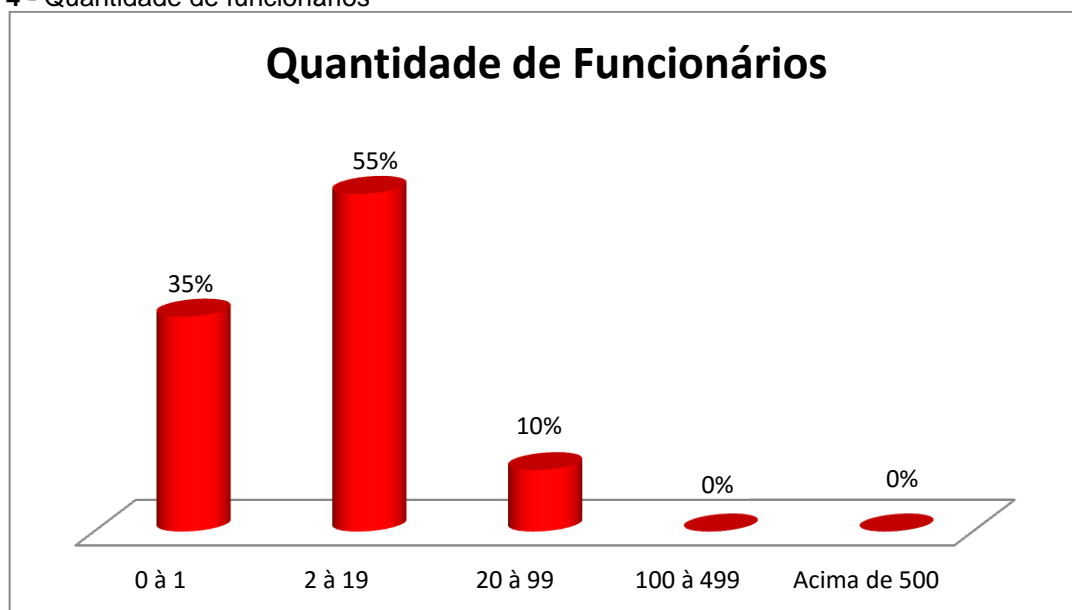
Os custos dos encargos obrigatórios para a contratação de um funcionário são: salário mensal, férias + bônus de 1/3 do salário, 13º salário, FGTS (8% - empregador), INSS (3% do empregador + 8% do funcionário), contribuição sindical, vale transporte, salário família, GFIP, Cadastro Geral de Empregados/Desempregados, (CAGED), Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e PIS, além de observar a Convenção Coletiva do Sindicato da categoria.

A fim de se evitar multas e atrasos, recomenda-se que o serviço de registro do funcionário seja prestado por um profissional da área contábil.

5. PESQUISA REALIZADA

Para complementar este trabalho, foi realizado uma pesquisa com 20 empreendedores de vários seguimentos, na cidade de Americana e região, onde foi constatado que na primeira pergunta 35% das empresas empregam até um funcionário e 55% delas empregam de dois a 19 funcionários e apenas 10% das empresas de 20 à 99 funcionários. Com isso Identifica-se que os empreendedores contribuem com a economia do país através da contratação de mão de obra qualificada, conforme diz Dolabela (1999, p. 28) “acredita-se hoje que o empreendedor seja o motor da economia, um agente de mudanças”. Com essas contratações faz que com movimento a economia através dos salários recebidos.

Figura 4 - Quantidade de funcionários



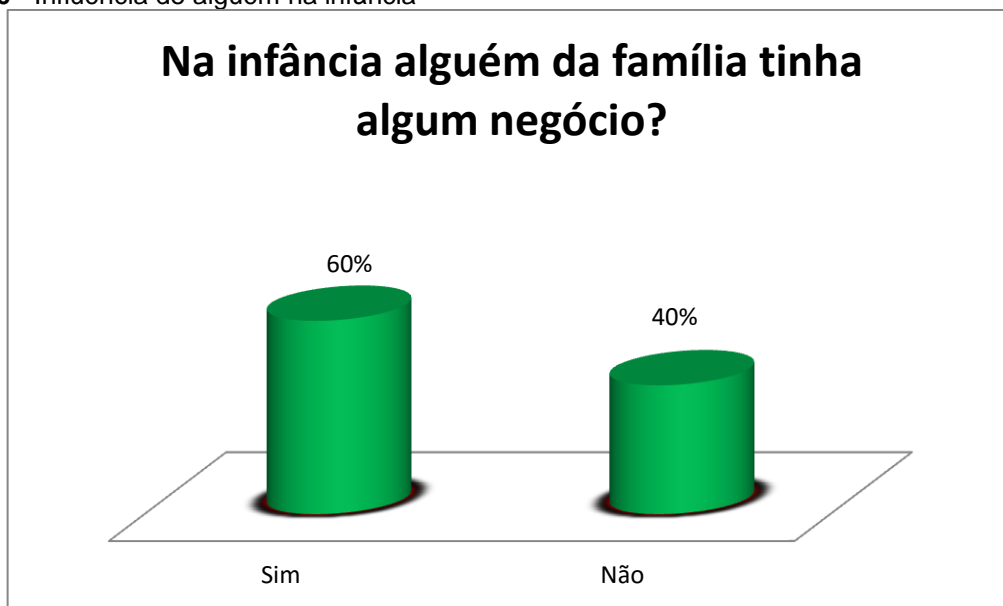
Elaborado pela autora

A pergunta de número dois tem o objetivo de identificar qual foi o start que levou o empreendedor a abrir seu negócio, onde se verificou que 5% dos entrevistados abriu seu negócio porque reservou um capital para realizar o sonho de ter seu próprio negócio, 30% estava seguindo os passos de alguém da família, 50% dos entrevistados estavam realizando um sonho de ter o próprio negócio e 5% perdeu o emprego e ficou sem opção de trabalho e os 10% restante uma entrevistada abriu seu negócio porque recebeu um convite de uma empresa no seguimento que atua e outra optou por mudar sua carreira para ficar mais próximo dos filhos.

Figura 5 - Ponto inicial que levou a abertura do negócio

Elaborado pela autora

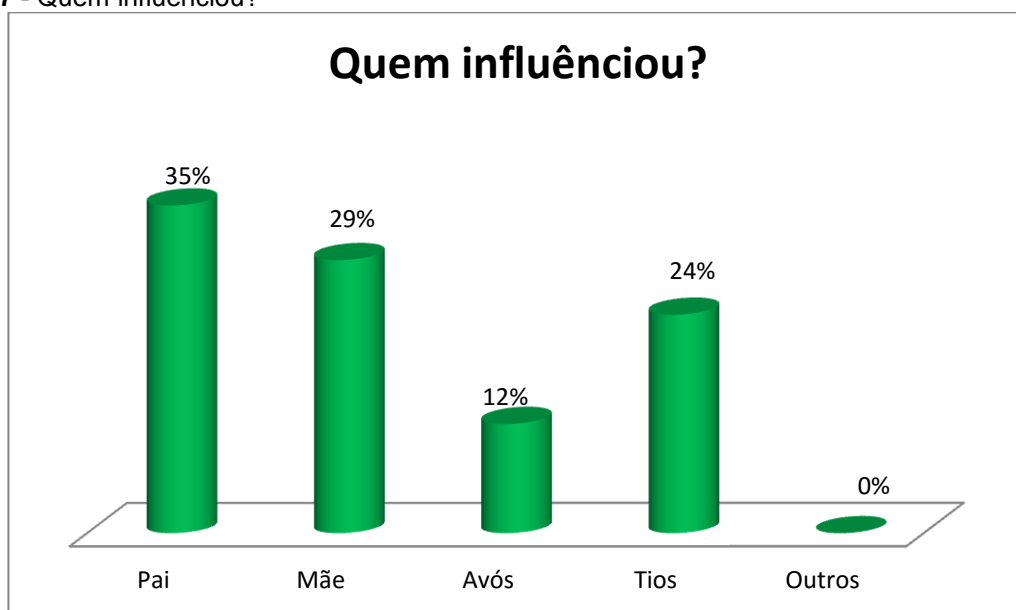
Na pergunta de número três o objetivo é identificar se na infância, alguém da família tinha algum tipo de negócio e se positivo quem era o familiar e pode ser verificado que 40% dos entrevistados não tiveram ninguém que tivesse um negócio e 60% afirmaram que alguém da família tinha algum tipo de comércio.

Figura 6 - Influência de alguém na infância

Elaborado pela autora

Ainda na questão três, dos 60% dos empreendedores que responderam positivamente, 35% citarão que tiveram influência por intermédio do pai, por possuir em comércio, ficando em segunda opção a mãe com 29%, os avós com 12% e os tios detém um papel importante com 24% das respostas, como diz Dolabela (1999 p. 30) “Empreendedores nascem por influência do meio em que vivem, pesquisas mostram que os empreendedores têm sempre um modelo, alguém que os influencia”. Isso demonstra como a família é um agente importante na vida de uma criança.

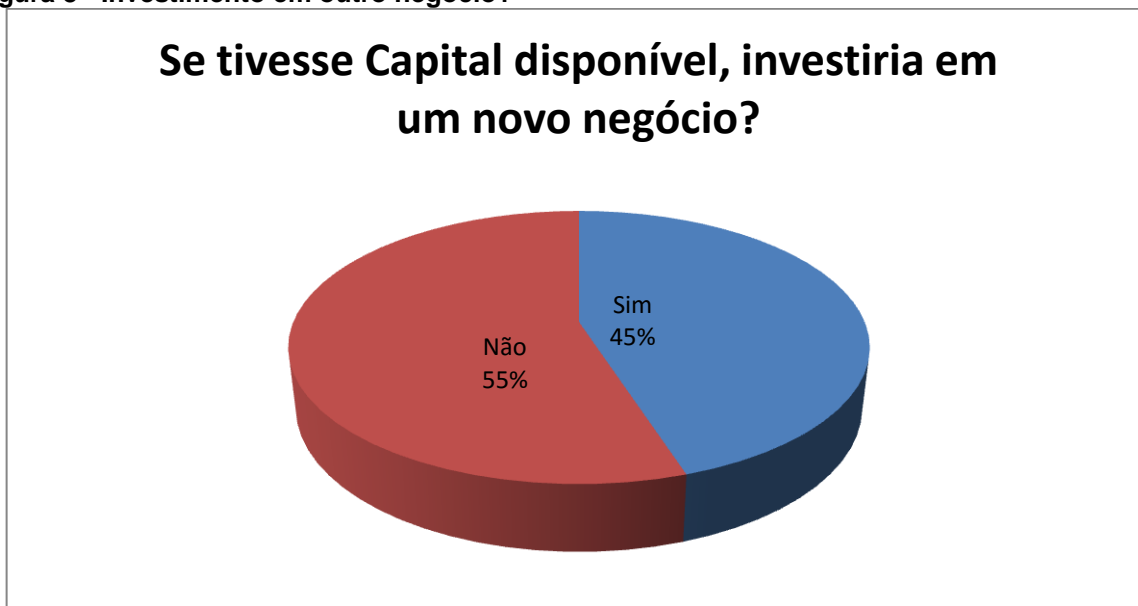
Figura 7 - Quem influenciou?



Elaborado pela autora

Na pergunta de número quatro é sobre o cenário global econômico do Brasil e se o empreendedor tivesse um capital disponível se ele investiria em um novo negócio. Neste item 55% dos empreendedores disseram não abririam outro comércio, porem utilizariam este capital para investir no próprio negócio, pois acreditam no potencial de seu comércio. Já 45% disseram sim, investiriam em outro negócio, pois acreditam que existem alguns nichos de mercado que crescem em meio à crise e sempre tem pessoas efetuando algum tipo de compra e um novo empreendimento aumentaria o seu capital. Segundo Dolabela (1999 p. 72) “O empreendedor é alguém muito criativo, que consegue ver coisas onde os outros nada veem, as oportunidades”.

Figura 8 - Investimento em outro negócio?



Elaborado pela autora

A questão de número cinco refere-se à experiência com funcionários e 35% optou por terceirização ou parcerias, pensando na praticidade e redução de custos. Já 35% nunca tiveram problemas com funcionários e 30% revelaram já ter tido algum problema e não foi pontuou a opção de optou por não ter funcionários ou já teve muitos problemas não pontuaram.

Figura 9 - Experiência com funcionários



Elaborado pela autora

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho foi desenvolvido com o intuito de conhecer e identificar o perfil do empreendedor e saber quais as razões que norteiam as pessoas a empreenderem e esclarecer o questionamento da autora, empreendedor é um dom ou uma necessidade.

Foi pesquisado sobre as crenças familiares e identificado que o indivíduo quando criança consegue deixar arquivado em sua memória os fatos e as atitudes de seus familiares ocorridos em sua infância e estes fatos podem influenciar diretamente as atitudes desenvolvidas quando adulto. Os empreendedores que se espelharam em alguém da família que possuía algum tipo de comércio e vivenciaram isso como rotinas em sua vida hoje também são empreendedores seguindo os passos dos familiares e eles possuem um brilho no olhar, um carinho e sentimento de gratidão, em alguns casos durante a entrevista houve momentos de lágrimas ao se lembrarem do quão importante foram os familiares em suas vidas e hoje são orgulhosos por seguir o mesmo caminho que os pais, avós ou tios.

Para os empreendedores que estão realizando o sonho de ter seu próprio negócio, percebe-se a garra, a vontade de vencer, de se manter no mercado mesmo com todos os obstáculos. Todos os entrevistados tiveram algo em comum, a determinação, o foco nos negócios a criatividade em desenvolver novos produtos ou serviços e todos acreditam que mesmo em meio a uma crise econômica e política que o país enfrenta atualmente que é possível sobreviver e acreditam em seus projetos e são otimistas em desenvolvê-los.

Pode-se notar durante este trabalho que o resultado foi contraditório ao que a autora imaginava, pois a mesma tinha a convicção que o empreendedor nascia pronto com o Dom de empreender ou simplesmente se tornava um empreendedor após ter perdido o emprego e por falta de opção de emprego, se propunha a vender algo ou montava algum negócio. Mas a mesma pode perceber através da pesquisa que os 30% das pessoas que são empreendedoras tiveram a influência de seus familiares por crenças passadas desde a infância e hoje seguem os passos inspirados nos pais, mães, avós e tios que possuem um papel muito significativo na vida de uma criança. Outro fato importante foi que 50% dos empreendedores

sempre tiveram um sonho de serem donos do próprio negócio e ao longo da vida foram amadurecendo esta ideia e alguns deles durante a infância tiveram a convivência com alguém da família que já era empreendedor. Mas se considerou mais prudente aguardar o momento que mais lhe era conveniente para abrir o seu próprio negócio e 20% restante da pesquisa se tornaram empreendedores por outros motivos como, ficar próximos aos filhos, ou por ter sido convidado a uma sociedade ou por ter um capital disponível.

Percebe-se que o empreendedor é uma pessoa que recebeu influências na infância pelo convívio familiar e soube combinar os sonhos, é persistente perante os obstáculos que surge no seu caminho, é um agente de mudanças, pois consegue sempre se destacar e aproveitar as oportunidades como uma capacidade de visão futura e cria o seu próprio espaço de mudança. Um fator bastante interessante é que ele não tem medo de apostar no que realmente almeja e aposta na sua tomada de decisão, no seu desejo de ver as coisas acontecer.

Após a conclusão a autora acredita que o tema deste trabalho poderia mudar o seu subtítulo para; A influência das relações familiares na decisão da abertura de um negócio.

REFERENCIAS

- BIRLEY, Sue. **Dominado os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- BASTOS, Fabiane. **Divertida e Mentalmente**. Disponível em: <<http://porfalarnisso.blogspot.com.br/2015/06/divertida-mente.html>> Acesso em 14/05/2016 as 14h46
- CABRINI, Sérgio L. **Palestra Sobre Crenças**, Americana 2015.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo, 2004, p. 3, Editora Saraiva.
- COPETTI, Cristina. **Palestra gratuita Divertida e Mentalmente - compreendendo nossas emoções**. Disponível em: < https://www.sympla.com.br/palestra-gratuita-divertida-mente---compreendendo-nossas-emocoes__43949 > Acesso em 14/05/16 as 14h33
- DEGEN, Ronald J. **O Empreendedor. Empreender como opção de carreira**. São Paulo, Editora Pearson Prentice Hall, 2009.
- DEGEN, Ronald J. **O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial** 8ª Edição – São Paulo. Editora McGraw-Hill, 2009.
- DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa: Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: Como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. São Paulo. Editora Cultura Editores associados, 1999.
- DOLABELA, Fernando. **Pedagogia Empreendedora**. São Paulo: Editora de Cultura, 2003.
- DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios** 4ª Edição, Elsevier, Rio de Janeiro 2012.
- GERBER, Michael. **O Mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem-sucedido**. São Paulo: Saraiva, 1992.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008, p. 27.

LEITE, Emanuel. **O Fenômeno do empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.

MARCONI, Marina A. e LAKATOS, Eva M. **Técnicas de Pesquisa** Planejamento e execução de pesquisas, Amostras e técnicas de pesquisa, Elaboração, análise e interpretação de dados. 7ª Edição, Atlas, 2009, p. 91 e 92.

NADÓLSKIS, Hêndricas. **Comunicação Redação Atualizada**. Subsídios gramaticais, Redação empresarial, oficial, acadêmica, literária 7ª Edição 1999, p. 79.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Tributos Federais**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributario/tributosfederais.htm>> Acesso em 13/09/2015 as 19:14

PORTAL BRASIL. **Campeão em empreendedorismo, Brasil gera 52% de empregos**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2015/04/campeao-em-empendedorismo-brasil-gera-52-de-empregos>> por Portal Brasil, publicado em 14/04/2015 as 16h30 – Pesquisado em 14/05/2016 as 18h05.

VIEIRA, Paulo. **Eu, Lider Eficaz (Q.E)**. Manual prático de Liderança Pessoal e profissional 7ª Edição, Fortaleza, Premium, 2008. Cap. 4, p.81.

VIEIRA, Paulo. **O Poder Verdadeiro**. Manual prático para Reconstrução de Crenças Fortalecedoras, Realização de Metas e Objetivos de Vida, através do Método C.I.S, Fortaleza, Premium, 2010. Cap. 8, p.233.

APENDÍCE

Pesquisa para fundamentação do trabalho de conclusão de curso (TCC) com o objetivo de traçar o perfil do empreendedor

Nome: _____ Idade _____

Nome da Empresa: _____

Ramo de Atividade: _____

1) Qual a quantidade de funcionários em sua empresa?

() 0 à 1 () 02 à 19 () 20 à 99 () 100 à 499 () Acima de 500

Indústria

MEI = 1func.

Micro = até 19 func.

Média = 100 a 499 func.

Grande = Mais de 500

Comércio e Serviços Para Receita

1 func.

até 9 func.

50 a 99 func.

Acima de 100 func

2) Qual foi o start (ponto inicial) que levou você a abrir seu negócio?

() Reservou um pequeno capital.

() Estava seguindo os passos de alguém da família.

() Estava realizando um sonho de ter o próprio negócio.

() Perdeu o emprego e ficou sem opção de trabalho.

OBS: Identificar se o empreendedor teve alguma influência de crenças familiares para se inspirar.

3) Quando era criança, alguém de sua família tinha algum tipo de negócio?

Quem?

() Sim () Não

() Pai () Mãe () Avós () Tios () Outros _____

OBS: Identificar se o empreendedor teve alguma influência de crenças familiares para se inspirar.

4) No cenário global econômico que o Brasil se encontra hoje, se você tivesse um Capital disponível, investiria em um novo negócio?

() Sim Porquê? _____

() Não Porquê? _____

OBS: Identificar se o empreendedor ao longo da jornada se arrepende ou deseja mudar de caminho

5) Das alternativas abaixo, quais representa sua experiência com relação a funcionários?

- () Optou por não ter funcionário.
- () Optou por terceirização ou parcerias.
- () Nunca teve problemas com funcionários.
- () Já teve alguns problemas com funcionários
- () Já teve muitos problemas com funcionários.

OBS: Que tipo de reação/sentimento o funcionário “influência” no caminho (vida profissional do empreendedor). Funcionários pode ser o sucesso ou fracasso do empreendedor.

6) Você já teve alguma empresa que precisou fechar? Quantas?

- () Sim () Não
- () Uma () Duas () Três () Quatro () Cinco ou mais

OBS: Verificar se é o 1º negócio e identificar se o empreendedor já teve outros negócios e precisou fechar.

7) Por que precisou fechar?

- () Falta de Capital de Giro.
- () Falta de mão de obra especializada.
- () Mudanças Tecnológicas.
- () Falha na Gestão.
- () Outros. Qual _____

OBS: Identificar porque as empresas fecham