

PERFIL DO PEQUENO EMPREENDEDOR: estudo de três casos na indústria metal-mecânica do interior de São Paulo

Ricardo Corrêa de Oliveira Ramos
Edmundo Escrivão Filho

Universidade de São Paulo - Escola de Engenharia de São Carlos
E-mail: rramos@fatectq.com.br

O artigo estuda o perfil do empreendedor na pequena empresa do Estado de São Paulo, seu objetivo principal é identificar e discutir se as características do perfil empreendedor estabelecidas na literatura administrativa são confirmadas pelas características do empreendedor bem-sucedido na pequena empresa. O tema empreendedorismo é abordado através da definição e da citação das características comportamentais dos empreendedores, é feita uma estrutura básica de quatro teorias existentes, procurando identificar o perfil empreendedor caracterizado pelos autores. Após essa constatação, é realizada a escolha de cinco variáveis de pesquisa e dos fatores ligados a estas variáveis. Os resultados obtidos nos três empreendedores da pequena empresa comprovou que existe diferença entre o perfil empreendedor mostrado na literatura e o perfil encontrado nos empreendedores bem-sucedidos na pequena empresa.

Palavras – Chave: pequena empresa; empreendedorismo; perfil empreendedor

ABSTRACT

The article is about the entrepreneur's profile in the small company of the state São Paulo of, and its main purpose is to identify and debate if the profile entrepreneur characteristics established in business administration literature are confirmed by the characteristics of successful entrepreneurs in small company. The entrepreneurship topic is approached by means of the definition and quotation of the behavioral characteristics of entrepreneurs. After this verification, the choice of five research variables and of the factors associated to these variables is accomplished. The results obtained in three entrepreneurs in small company have proved that there is a difference between the entrepreneur's profile shown in the literature and the profile found in the successful entrepreneurs in small company.

Key words: small company, entrepreneurship and entrepreneur's profile.

1. INTRODUÇÃO

A Revolução Industrial, transição da economia agrária para a industrial, marcou um novo período da história mundial. MALVEZZI (1997) lembra que o artesanato entrou em declínio e a mão-de-obra migrou para as indústrias. Essa mudança alterou a qualificação e a qualidade de vida dos trabalhadores que tiveram de se submeter à tarefas repetitivas, ajustar-se a modos de trabalho definidos pelas máquinas, acompanhar ritmos de trabalho impostos por supervisão intensiva, aprender novas tecnologias e depender de um planejamento de produção, previamente desenhado por outrem, e imposto ao seu trabalho.

Este processo de transição começou na Grã-Bretanha que, por volta de 1750, já ostentava uma economia próspera. Houve mudanças estruturais, num processo contínuo de modernização, aconteceram avanços marcantes em certos setores manufatureiros (tecidos de algodão, carvão e ferro-gusa). Com estes acontecimentos na Inglaterra, não somente iniciou uma nova era na indústria, mas, também, o advento dos empreendedores, no sentido econômico atual (TUPANANGYR, 1996).

Heilbroner relata que, na história americana do século XIX, o empreendedor era filho de pais em situação financeira confortável – nem muito rico, nem muito pobre (HEILBRONER *apud* TUPANANGYR, 1996).

Para TUPANANGYR(1996), estes empreendedores foram caracterizados pela sua perseverança e abundante energia empreendedora. Tinham pouco ou nenhum capital inicial, nenhuma nobreza ou título, pois vinham da baixa classe média existente. Seus principais objetivos eram o crescimento de suas organizações aliado ao espírito de inovação. Eles estavam envolvidos na criação científica e sua aplicação comercial, procurando fazer coisas novas, feitas por novos métodos. A inovação era a característica central de um empreendedor; e, criatividade, sua essência.

Nesse contexto, formou-se um estereótipo do homem de negócio, relacionando à figura do empreendedor como :

- Homem com uma enorme necessidade de realização, uma disposição para assumir riscos moderados e uma forte autoconfiança (LONGENECKER et al., 1997, p.9);
- Os empreendedores fazem as coisas acontecerem e conseguem resultados. Transformam idéias novas, ou inovadoras, em operações comerciais reais (RESNIK, 1990, p. 9);
- Empreendedor é uma pessoa que inicia, ou que desenvolve, um negócio arriscando-se a perder o capital nele aplicado (CHIAVENATO, 1995, p. 13);
- Empreendedores são pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual, e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócio (SEBRAE, 1998, p.17).

2. PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil do empreendedor configura a imagem da empresa, os valores e o comportamento social da firma. Em face da variedade de aspectos, que envolve a figura do empreendedor, e sua relação com a empresa, pode-se afirmar que não existe um protótipo de “empreendedor”, ou de “personalidade empreendedora”. Assim, o empreendedor deve sempre estar atento aos desafios que sua própria empresa lhe impõe, e aprender a moldar suas individualidades, (particularidades) com as necessidades do mercado (SEBRAE, 1998).

Saber relacionar-se com as pessoas que o cercam, é uma característica apontada pelo SEBRAE (1997, p. 49-50): “O empreendedor de sucesso tem uma maneira toda especial de relacionar-se com as pessoas; possui uma posição adequada para cada tipo de situação, tem energia e é capaz de contagiar todos a seu redor.”

Para ADISSI (1997, p. 81), empreendedores “são profissionais que transmitem disposição e capacidade para revolucionarem a empresa”. Ou ainda, pode-se dizer que: “Esse líder prega a visão do futuro da organização, de modo tão empolgante, que acende a fagulha necessária, para construir uma empresa abrangente. Ele mobiliza as pessoas em torno da missão da organização, convertendo-a em uma força poderosa para os tempos incertos do futuro. A coordenação em torno da missão gera uma energia que transforma o local de trabalho, no qual trabalhadores e equipes podem se expressar em

suas atividades, e encontram sentido, além da tarefa, enquanto procuram cumprir a missão da empresa”(HESSELBEIN et al., 1995, p.138).

As características necessárias, segundo REDINBAUGH *apud* TUPANANGYR (1996, p.21), envolvendo, autoconfiança, poder de decisão, capacidade analítica, agressividade para atingir objetivos e orientado para as pessoas, são atributos que devem estar em perfeita harmonia em todos os tipos de empreendedores; pois, caso contrário, o empreendedor não terá sucesso.

Uma auto-análise das capacidades e habilidades, bem como o melhor negócio para o seu estilo pessoal, podem ser muito úteis para viabilizar o sucesso do empreendedor, facilitando a entrada em um negócio do qual pouco se conhece e, dessa maneira, minimizando o próprio risco do novo negócio.

3. DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS DE PESQUISA

Os autores OLIVO & MELLO (1998), LONGEN (1997), SEBRAE (1998), GERBER (1996), SENAC, (1994), identificam o perfil empreendedor descrevendo as características apresentadas na Tabela 1. Com base na revisão bibliográfica foram formadas algumas variáveis. Em seguida, criaram-se fatores ligados a cada uma das variáveis. Por fim, para o estudo das variáveis e fatores, foi desenvolvido e aplicado um questionário para colher as informações do perfil empreendedor, em algumas pequenas empresas bem sucedidas.

Portanto, o objetivo de realizar uma pesquisa empírica sobre o “Perfil do empreendedor”, tomou como base a revisão bibliográfica e construiu as seguintes variáveis de pesquisa:

1. Necessidades pessoais:

Algo considerado necessário à existência, força motivadora para a realização pessoal. É um desejo de ter êxito, em que o sucesso é medido em relação a padrão pessoal de excelência. As necessidades humanas podem ser dispostas em uma hierarquia de importância, progredindo de uma ordem de necessidade mais baixa para a mais alta. Envolvendo necessidades Fisiológicas e Biológicas; Segurança e Previdência; Sociais e de participação; Ego e estima; e Auto-realização (MASLOW *apud* MEGGINSON et al, 1986).

2. Habilidades e conhecimentos:

Habilidade é a facilidade para utilizar as capacidades físicas e intelectuais, requisitos e qualidades necessários para produzir certo produto/serviço, e pela existência de um clima organizacional, favorável à colaboração de todos. A habilidade do empreendedor de sucesso está ligada à: identificação de novas oportunidades; valoração de oportunidades e pensamento criativo; comunicação persuasiva; negociação; aquisição de informações; resolução de problemas. O conhecimento para os autores está relacionado com o domínio preciso de técnicas, experiência, tino, prática. Representa aquilo que as pessoas sabem a respeito de si mesmas e sobre o ambiente.

2.1 Negócios: Consiste em estar com a atenção voltada às necessidades dos clientes e a sua satisfação. Diretamente ligado à economia de mercado, onde o indivíduo é conhecedor dos diferentes elementos da estratégia comercial.

2.2 Gerenciais: Visão administrativa orientada na busca da melhor maneira de tomar decisões gerenciais no sentido de garantir a consecução de objetivos; desenvolver pessoas e grupos; e assegurar, sempre, qualidade nos produtos/serviços através da organização do material necessário para a realização de suas atribuições diárias, verificando, com antecedência a reposição dos mesmos.

2.3 Técnicos: Ter noção dos processos industriais existentes, contribuir, efetivamente, na identificação de alternativas viáveis para aumentar a produtividade, e manter um alto nível de qualidade pessoal e profissional.

3. Relacionamento Interpessoal:

Capacidade de buscar um convívio harmonioso em seu ambiente de trabalho saber relacionar-se com clientes e fornecedores em conduta pessoal positiva, possibilitando um trabalho onde a maioria das pessoas sinta prazer e disposição de “dar o melhor de si”

TABELA 1 – Variáveis do Perfil Empreendedor

AUTORES	CARACTERÍSTICAS	VARIÁVEIS					
		NECESSIDADES	HABILIDADES E CONHECIMENTOS			RELACIONAMENTO	
			NEGÓCIOS	GERENCIAIS	TÉCNICOS		
OLIVO & MELLO (1998)	1- Realização						
	1.1- Busca de oportunidades	X					
	1.2- Perseverança		X			X	
	1.3- Comprometimento				X	X	
	1.4- Qualidade e eficiência		X				
	1.5- Riscos calculados			X			
	2- Planejamento						
	2.1- Estabelecimento de metas			X			
	2.2- Busca de informações					X	
	2.3- Monitoramento			X			
	3- Poder						
	3.1- Persuasão e contatos					X	
	3.2- Auto confiança.	X					
	LONGEN (1997) SEBRAE (1998)	1- Necessidades					
		1.1- Aprovação	X				
1.2- Independência		X					
1.3- Desenvolvimento pessoal		X					
1.4- Segurança		X					
1.5- Auto – realização		X					
2- Conhecimento							
2.1- Técnicos					X		
2.2- Área comercial			X				
2.3- Escolaridade		X					
2.4- Experiência empresarial			X				
2.5- Formação complementar		X					
2.6- Situações novas						X	
3- Habilidades							
3.1- Novas oportunidades			X				
3.2- Pensamento criativo			X				
3.3- Comunicação persuasiva						X	
3.4- Aquisição de informações				X			
3.5- Resolução de problemas						X	
4- Valores							
4.1- Existenciais		X					
4.2- Estéticos					X		
4.3- Intelectuais				X			
4.4- Morais					X		
4.5- Religiosos					X		
GERBER (1996)	1- Empreendedor						
	1.1- Visionário		X				
	1.2- Criatividade	X					
	1.3- Catalizador de mudanças	X					
	2- Gerente						
	2.1- Previsibilidade			X			
	2.2- Planejamento			X			
	2.3- Almeja ordem				X		
	3- Técnico						
	3.1- Ligado a manufatura				X		
3.1- Executor				X			
3.2- Faz uma coisa de cada vez				X			
SENAC (1994)	1. Autoconfiança					X	
	2. Dedicção				X		
	3. Busca do conhecimento				X		
	4. Inovação		X			X	
	5. Improvisação			X			
	6. Iniciativa	X					
	7. Ambição	X					
	8. Perseverança	X					
	9. Criatividade			X			
	10. Cautela			X			
	11. Visão a longo Prazo			X			
	12. Ousadia	X					
	13. Necessidade de realização	X					
	14. Centralização			X			

Tabela 2 – Componentes do perfil empreendedor

VARIÁVEIS		FATORES
1 NECESSIDADES PESSOAIS		Atualização; Buscar novos desafios; Pioneirismo.
2 HABILIDADES CONHECIMENTOS	2.1 Negócios	Perseverança; Sensibilidade empresarial; Visão ampliada do negócio;
	2.2 Gerenciais	Autodisciplina; Bom senso; Capacidade de Adaptação;
	2.3 Técnicos	Identificação com o Trabalho; Talento.
3 RELACIONAMENTO interpessoal		Administração participativa; Integridade; Liderança.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Um questionário foi aplicado em 96 entrevistados, nas três empresas pesquisadas. Desses, seis não responderam. Os noventa questionários, que compõem a amostra final, foram úteis para analisar as variáveis envolvidas.

Na Tabela 3, o número de pontos atingidos pelos empreendedores em cada variável foi transformado em percentual e apresentada sua relação com o número de pontos possíveis.

Tabela 3- Influência das variáveis para os empreendedores A, B e C.

Variáveis		Pontos Possíveis	Pontos atingidos pelos Empreendedores		
			A	B	C
1. Necessidades Pessoais		360	51%	55%	79%
2. Habilidades e Conhecimentos	2.1 Negócios	360	61%	61%	82%
	2.2 Gerenciais	360	69%	58%	77%
	2.3 Técnicos	240	73%	76%	82%
3. Relacionamento Interpessoal		360	78%	69%	80%
SOMA DE PONTOS DAS VARIÁVEIS		1680	66%	65%	80%

Tabela 4 – A influência dos fatores para os empreendedores A, B e C.

Fatores	Pontos Possíveis	EMPREENDEDOR		
		A	B	C
Fator 1 - Atualização	120	56%	67%	84%
Fator 2 - Buscar novos desafios	120	50%	50%	73%
Fator 3 - Pioneirismo	120	48%	50%	81%
Fator 4 - Perseverança	120	76%	73%	80%
Fator 5 - Sensibilidade empresarial	120	51%	48%	83%
Fator 6 - Visão ampliada do negócio	120	52%	53%	84%
Fator 7 - Autodisciplina	120	59%	62%	70%
Fator 8 - Bom senso	120	73%	78%	81%
Fator 9 - Capacidade de adaptação	120	76%	76%	81%
Fator 10 - Identificação com o trabalho	120	85%	87%	88%
Fator 11 - Talento	120	62%	66%	76%
Fator 12 - Administração participativa	120	67%	58%	74%
Fator 13 - Integridade	120	85%	80%	85%
Fator 14 - Liderança	120	81%	69%	80%
SOMA DE PONTOS DOS FATORES	1680	66%	65%	80%

Na Tabela 4, outra informação relevante mostra a influência dos fatores, em cada variável de pesquisa, sua contribuição nos pontos conseguidos e a relação entre pontos possíveis e pontos atingidos para cada fator, por empreendedor.

Também foram divididos, na Tabela 5, os 14 fatores em três níveis; os quatro mais pontuados foram denominados fatores relevantes, e os quatro menos pontuados, irrelevantes. Os demais passam a ser denominados intermediários.

Tabela 5 – Classificação dos fatores em ordem decrescente de importância

FATORES			
Ordem	EMPREENDEDOR A	EMPREENDEDOR B	EMPREENDEDOR C
1º	Fator 13	Fator 10	Fator 10
2º	Fator 10	Fator 13	Fator 13
3º	Fator 14	Fator 8	Fator 6
4º	Fator 9	Fator 9	Fator 1
5º	Fator 4	Fator 4	Fator 5
6º	Fator 8	Fator 14	Fator 9
7º	Fator 12	Fator 1	Fator 8
8º	Fator 11	Fator 11	Fator 3
9º	Fator 7	Fator 7	Fator 14
10º	Fator 1	Fator 12	Fator 4
11º	Fator 6	Fator 6	Fator 11
12º	Fator 5	Fator 2	Fator 12
13º	Fator 2	Fator 3	Fator 2
14º	Fator 3	Fator 5	Fator 7

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O estudo realizado mostrou que, tanto no processo de revisão bibliográfica, quanto no trabalho de campo, os diferentes autores tentaram realçar, essencialmente, duas idéias, buscando a obtenção do perfil empreendedor:

1ª) Uma visão mais abrangente, identificando os empreendedores de maneira geral, não só como inovadores; mas, como os fundadores de empresas, herdeiros (empresa familiar), ex-empregados de pequenas e grandes empresas, e executivos de grandes empresas. Sua visão empresarial sofre influência da forma como foi educado, de sua escolaridade, de suas experiências de trabalho, da influência dos pais, ou seja, de todas as formas pessoais e sociais que o cercam. Dentro desse raciocínio DOLABELA (1999) escreveu: “o empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, então terá motivação para criar seu próprio negócio”.

- Assim, os empreendedores A e B, com a definição do perfil caracterizado por atitudes que deixam transparecer evidências de Bom senso; Capacidade de adaptação; Integridade e Liderança, fatores que integram as variáveis Habilidades e Conhecimentos Gerenciais, Técnicos e de Relacionamento Interpessoal mais a ausência de atitudes que comprovam a Sensibilidade empresarial e Visão ampliada do negócio definem um perfil empreendedor voltado para o empreendedor/empresário.
- Conseqüentemente, pode-se afirmar que as variáveis “Habilidades e Conhecimentos de Negócios, Gerenciais, Técnicos” levaram ao atendimento dos objetivos do negócio através da prática de um estilo gerencial voltado para o trabalho e integridade.

2ª) Numa visão mais restrita sobre a figura do empreendedor, relacionando-o como inovador; mostra que os empreendedores/inovadores, por outro lado, gastam boa parte de seu tempo imaginando aonde querem chegar, e como farão para chegar. Para FILION (1999), de alguma forma, os empreendedores são detectores de espaços de mercado e criadores de contextos. Uma vez detectada a oportunidade, a visão empreendedora fornece diretrizes para a implantação do plano mestre. Isso significa que o empreendedor C, mesmo sem reunir todas estas características, tem muitas atitudes que o destacam como empreendedor/inovador.

- Os fatores “Buscar novos desafios” e “Pioneirismo” correspondentes à variável “Necessidades” estão, entre os fatores mais visíveis somente no empreendedor C. As necessidades pessoais dos empreendedores citadas na literatura não são encontradas em todos os pequenos empreendedores,

com a mesma intensidade, como mostra o pensamento de DEGEN (1989) “Ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática idéias próprias, características de personalidade e comportamento que nem sempre são fáceis de encontrar”.

Ficam, também, claros os resultados conseguidos: redução de conflitos, comprometimento, lealdade e grau de participação com o bom uso das habilidades no relacionamento interpessoal, características encontradas no perfil dos três empreendedores.

Nesse sentido, foram significativos alguns depoimentos dos empreendedores, sobre a razão de ser do empreendimento. Além de considerações pessoais, sobre o que significa sucesso para cada um, a necessidade pessoal dos pequenos empreendedores é produto dos pais, do lar, da educação, da vida social e da experiência profissional. Também, os aspectos região e ramo de atividade do seu negócio influenciam e diferenciam as necessidades pessoais do pequeno, para o grande empresário. Conseqüentemente, são empreendedores com necessidades diferentes.

O modelo descrito neste estudo envolvendo perfil empreendedor dividido em duas visões, empreendedor/empresário e empreendedor/inovador, auxilia na análise entre o empreendedor de alta-tecnologia e o empreendedor tradicional, detectado nesta pesquisa.

Os resultados obtidos permitiram esta comparação:

1 - As três empresas pesquisadas sofrem forte influência do jeito (maneira) de ser dos seus empreendedores. Nestas empresas, a alta tecnologia, envolvendo computadores e periféricos, softwares, redes, equipamentos de telefonia, produtos e serviços baseados na internet, e empreendedores com bagagem intelectual capaz de entender a complexidade dos negócios, cederam espaço para o empreendedor tradicional, capaz de conviver bem com a chamada Tecnologia Apropriada, caracterizada por COLENCI (1998) como: baixo investimento por emprego criado, baixo investimento de capital por unidade produzida, organização simples e de pequena e média escala, adaptação e harmonia com o meio ambiente sócio-cultural, economia no uso dos recursos naturais, baixo custo do produto final e alto potencial gerador de emprego.

2 - Outro ponto a destacar, e que também contribui para definição do perfil empreendedor, é a forma como os empreendedores pesquisados administram suas empresas. Através da entrevista, constatou-se que, normalmente, os dirigentes empresariais das pequenas empresas aprenderam a administrar todas as áreas do negócio, na prática. Os empreendedores analisados não têm formação em custos e finanças, administram estas áreas de maneira intuitiva. Mesmo com um número limitado de horas em sala de aula, são gerentes funcionais capazes de colocar em execução operações apoiadas nas experiências e observações do dia-a-dia, permitem uma organização informal, e adotam como valor básico a confiança pessoal.

3 - Identificou-se nos empreendedores A, B e C a figura do empreendedor familiar com uma cultura, caracterizada por deter o poder econômico. Cabe a ele a definição dos objetivos, das diretrizes, das grandes políticas.

O conjunto dessas relações e interações pessoais, mais a união de posições, atitudes e comportamentos, revelaram um perfil empreendedor direcionado para o perfil descrito por GERBER (1990), onde o autor destaca o mito do empreendedor e desmitifica a imagem que liga o empreendedor a um super-homem lutando corajosamente contra obstáculos quase invencíveis: o criador, o revolucionário, o vendedor de sonhos.

Em função disso, é interessante observar que, ao longo do desenvolvimento do trabalho sobre o perfil empreendedor da pequena empresa, uma série de tipologias marcou, e caracterizaram o empreendedor em diversas situações. Desde a visão mais restrita, sobre a figura do empreendedor, relacionando-o como o inovador, até uma visão mais abrangente, identificando os empreendedores de maneira geral, não só como inovadores, mas como os fundadores de empresas, herdeiros, ex-empregados de pequenas e grandes empresas e executivos de grandes empresas.

Portanto, como salienta GERBER (1990, p15), “*em algum momento todos eles devem ter sido empreendedores. Afinal, iniciaram seus próprios empreendimentos. Deve ter havido algum sonho a levá-los em correr este risco*”.

Embora seja amplamente divulgado que a nova economia exija do empreendedor visão global, curiosidade constante, contínua transformação, conhecimento de idiomas, boas relações com informática e Internet, coragem de correr risco, o caminho indicado, através deste estudo, mostra que o pequeno empreendedor pesquisado obteve sucesso aliando, no perfil, habilidades e competências em negócios, conhecimento de como fazer, e poder em mobilizar pessoas.

6. CONCLUSÃO

Comparando as características do perfil empreendedor estabelecido na literatura; e, considerando-se o universo de 90 questionários analisados, o conjunto dos resultados das variáveis e fatores apresentados aponta o perfil do empreendedor A e B voltado para o empreendedor/empresário.

Por outro lado, com visão ampliada do negócio e a preocupação com a atualização, o empreendedor C pode ser considerado um empreendedor/inovador.

Em resumo, deve-se ter consciência de que em todas as áreas da atividade empresarial o sucesso, de certa forma, está relacionado com a aptidão do dirigente, que se pode conceituar como sendo a habilidade ou capacidade do exercício de um trabalho. Nesse estudo, mesmo lembrando que o trabalho abrangeu somente três empreendedores de sucesso na pequena empresa, este sucesso está ligado à forte influência das variáveis: Habilidades e Conhecimentos Técnicos e Relacionamento Interpessoal.

São considerados no sucesso destes empreendedores os aspectos: determinação, busca da satisfação do cliente, e o fator integridade, como sendo muito relevantes na caracterização do perfil destes empreendedores.

Porém, a enorme necessidade de realização, citada na literatura, não ficou evidenciada nos empreendedores A, B e C. A variável “Necessidades” foi a característica menos encontrada nos empreendedores A e B; e a penúltima colocada, entre as variáveis ligadas ao empreendedor C.

Também, é importante lembrar que o fator “Atualização”, ligado à variável “Necessidades Pessoais”, mesmo sendo o mais votado nesta variável, não exerce tanta influência no perfil.

Assim, a baixa pontuação nos fatores “Buscar Novos Desafios”, “Pioneirismo”, “Sensibilidade Empresarial”, “Visão Ampliada dos Negócios” e a “Atualização” demonstrou que eles não influenciaram com intensidade o perfil do empreendedor. As análises demonstram, no perfil dos empreendedores A e B, características que não se encaixam no perfil traçado na literatura administrativa. Há, também, evidência estatística afirmando que o perfil destes empreendedores aponta para um indivíduo mais cauteloso, com uma visão diferenciada em relação ao “sucesso” e uma dinâmica, não muito grande, em busca da aprendizagem, e das oportunidades de negócios, mais promissoras.

Com isso, a investigação sobre as características empreendedoras na pequena empresa mostra no perfil do pequeno empreendedor brasileiro a influência da, baixa escolaridade; pouco contato com as novas tecnologias e teorias administrativas; pequena quantidade de recursos; administração familiar; cultura de “investimento no patrimônio”, destinando seus lucros na acumulação de capital físico.

Seu perfil empreendedor é caracterizado por:

- a) Utilização de Tecnologia Apropriada;
- b) Conhecimento empírico do empreendimento;
- c) Prática de como fazer;
- d) Habilidade no relacionamento pessoal;
- e) Determinação.

BIBLIOGRAFIA

- CHIAVENATO, I. (1995). **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo, Makron .
- COLENCI, A. J., (1998). **Breve abordagem sobre tecnologia apropriada – TA.** / Apresentado (USP. Escola de Engenharia de São Carlos. Departamento de Engenharia de Produção).
- DEGEN, R. J. (1989). **O empreendedor fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo, McGraw-Hill.
- DOLABELA, F. C. (1999). **O segredo de Luísa.** São Paulo, Cultura .
- FILION, L. J. (1999). Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, v. 39, n. 4, p. 06-20, out./dez.
- GERBER, M. E. (1996). **O mito do empreendedor revisado: como fazer de seu**
- HESELBEIN, F. et al. (1995). **O líder do futuro.** São Paulo, Futura.
- LONGENECKER, J. G. et al.(1997). **Administração de pequenas empresas.** São Paulo, Makron Books.
- MEGGINSON, C. L. et al. (1986). **Administração conceitos e aplicações.** São Paulo, Harbra.
- OLIVO, S.; MELLO.A. (1998). **O perfil de um empreendedor.** São Paulo, Associação Brasileira de Desenvolvimento do Empreendedorismo.
- SEBRAE. (1998). **Jovens empreendedores.** São Paulo, SEBRAE, /APOSTILA/
- TUPANANGYR, G.F. (1996). **Análise de viabilidade para pequenos e médios negócios do setor de serviços.** São Paulo. 154p. Dissertação (Mestrado) – Escola Politécnica de São Paulo, Universidade de São Paulo.