

O céu e o inferno do empreendedorismo

Empreendedorismo, tipos de empreendedores e as vantagens e desvantagens de empreender

Sumário

I.	Introdução	2
	Destques	
	Objetivo	
	Metodologia	
II.	Empreendedorismo na internet	4
III.	Tipos de empreendedores	6
	Tipos de empreendedores	
IV.	Céu e Inferno	13
	Pontos Positivos de empreender	
	Pontos Negativos de empreender	
	Mitos e Verdades	
	Inspirações	

Introdução

Empreender é identificar oportunidades de negócio e desenvolver meios de aproveitá-las, assumindo riscos e desafios. No Estado de São Paulo existem aproximadamente 2,2 milhões de empreendedores formalizados, os quais formam o universo de atuação do Sebrae-SP. Quando se trata de conhecer os empreendedores, diversas características são apontadas, tais como: iniciativa; visão de futuro; capacidade de inovar, de organizar demandas e gerenciar equipes; firmeza e determinação; etc. A partir dessa diversidade, surgiu a necessidade de aprofundarmos os conhecimentos a respeito desses empreendedores. Algumas questões que suscitaram a ideia foram: Quem realmente são esses empreendedores? O que acham de ser donos do próprio negócio? Quais são as vantagens? Quais são as desvantagens? O que vivenciam? Em quais pessoas buscam inspiração e ou aconselhamento? Considerando esses questionamentos, nasceu o projeto de pesquisa “O céu e inferno do empreendedorismo”.

Destaques

Ser empreendedor é:

- Não ter um perfil único
- Buscar diferentes inspirações
- Viver entre o sim e não, com vantagens e desvantagens em empreender
- Se deparar com mitos e verdades

Objetivo da Pesquisa

Conhecer em profundidade quem são e o que pensam os donos de negócios do Estado de São Paulo, levantando efetivamente quais as vantagens e desvantagens de ser um empreendedor.

Metodologia

Etapa qualitativa

Análise de conteúdo da internet
10 entrevistas em profundidade com colaboradores do Sebrae-SP e contadores
10 abordagens antropológicas com empreendedores de comércio, indústria e serviços
8 grupos de discussão com empreendedores de comércio, indústria e serviços
Cidades: São Paulo, Sorocaba, Ribeirão Preto, São José dos Campos, Guarulhos, Marília, Santos

Etapa quantitativa

120 entrevistas pessoais para definir a metodologia para traçar os perfis de empreendedores
1080 entrevistas telefônicas com empresários do estado de São Paulo
3pp de margem de erro

EMPREENDEDORISMO NA INTERNET

Empreendedorismo na internet

SER EMPREENDEDOR...

É assumir riscos

É encontrar oportunidades no mercado e acreditar que é possível aproveitá-las

Exige esforço e fazer o que gosta

Tem que querer muito porque às vezes dá vontade de desistir

Está cada vez mais difícil empreender no Brasil, porque o governo não ajuda.

É não ter medo de errar mas sempre aprendendo com os erros e ajustando o plano de ação.

É um estilo de vida

Exige planejamento, disciplina e gostar de pôr a mão na massa

Exige acreditar em si, ser otimista, ter coragem e determinação

Ter como objetivo dar vida a um sonho

É transformar positivamente o mundo

Dados monitorados:
445 Posts + Tweets
250 Pessoas publicaram Posts + Tweets falando sobre assuntos relacionados a Empreendedorismo
Alcance 2,5 milhões de pessoas atingidas



Priscila Dubeux
@prisciladubeux

Seguir

Empreender se faz ao empreender
uol.com/bydvcw #viaappUOLnoticias

Responder Retweetar Curtir



Ederson Rodrigues
@erodriguesweb

Seguir

Empreender é uma arte, onde são necessárias, coragem e determinação.
Luiz Henrique Moreira #boanoite

Responder Retweetar Curtir

23:48 - 26 de fev de 2014



Alivinio Almeida
@AlivinioAlmeida

Seguir

@exame_com melhor é aceitar que erros fazem parte do empreender, mas q o importante é aprender com eles e transformá-los em acertos.

Responder Retweetar Curtir

21:52 - 25 de fev de 2014



Marta Blanco
@MartaBlanco909

Seguir

"Empreender é viver alguns anos da sua vida como a maioria não quer, para viver o resto da sua vida como a maioria não pode."

Responder Retweetar Curtir

23:48 - 26 de fev de 2014

Empreender...

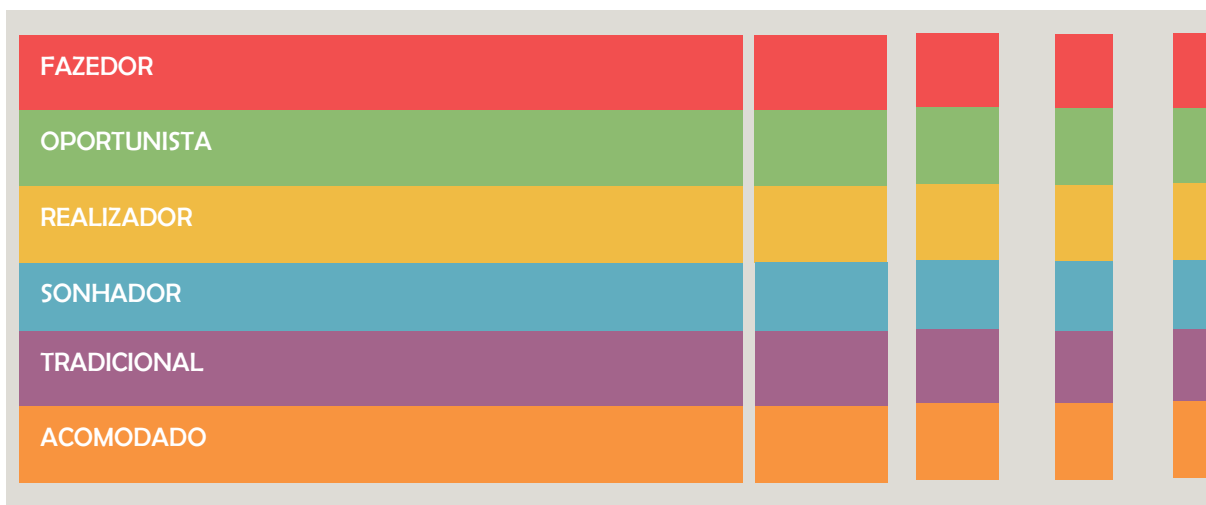
É necessário querer muito porque é difícil, é tomar decisões lidando com incertezas, exige planejamento, esforço e abrir mão do presente de olho no futuro.

Para piorar, o governo não ajuda!

Mas para o empreendedor, não existe nada mais gratificante do que ver seu sonho concretizado, seu negócio rodando e fazendo do mundo um lugar melhor.

TIPOS DE EMPREENDEDORES

Tipos de empreendedores



As variáveis relativas ao perfil atitudinal de cada dono de negócio são mais diferenciais do que as variáveis sócio demográficas dos entrevistados.



Trabalha na loja fundada pela mãe há 25 anos e declara que nunca pensou em ter um negócio próprio, mas isso aconteceu de forma natural.

Loja de roupas

“O bom de ser dono do seu negócio é poder colocar em prática seus sonhos, seus ideais”

Faz o que gosta e acredita que todos têm dons e encontrar o seu dom é sinônimo de sucesso. Ligada 24 horas, tem dificuldades em receber ordens e prefere que o outro também saiba fazer sem precisar mandar.

Salão de beleza



“Sou uma formiga, gosto mesmo de trabalhar”

Tipos de empreendedores

FAZEDOR

“ Sociável, gosta de fazer e de ajuda por perto ”

Quais são suas crenças e atitudes?

Seu negócio lhe traz felicidade e sente-se **bem preparado**. Apresenta características técnicas importantes como saber gerenciar, cumprir as metas e fazer sua empresa dar lucro. Porém, precisa desenvolver alguns aspectos comportamentais como aprender a delegar. Gostaria de ter um sócio, apesar de não se sentir sozinho. Os negócios vão bem e sente que tem uma ajuda divina. Para ele, cuidar do planeta é importante

Características

- maioria casado;
- maioria apresenta superior completo;
- leve tendência à concentração no Interior.

21%

OPORTUNISTA

“ Desapegado, é o que mais se readapta ”

Quais são suas crenças e atitudes?

É uma pessoa desapegada e social. Gosta de aprender com as pessoas com quem trabalha. Acredita na sorte e gosta de levantar um negócio para depois vendê-lo. Muda de área caso perceba uma oportunidade interessante.

Características

- maioria apresenta superior completo;
- não estão concentrados em um local específico;
- maioria é homem.

21%

REALIZADOR

“ Totalmente comprometido com o negócio ”

Quais são suas crenças e atitudes?

Um empreendedor de sucesso. Parece ser o mais satisfeito com o que faz e o mais bem preparado e que melhor sabe administrar seu negócio. É o que mais apresenta características técnicas e comportamentais ligadas ao perfil empreendedor, com condições de fazer um bom planejamento, estabelecer objetivos e cumprir metas, gerando lucro com o negócio. É o que mais acompanha o desempenho dos concorrentes e não gosta de depender dos outros. Confiante, líder, competitivo, criativo e organizado.

Características

- maioria apresenta ensino médio completo;
- não estão concentrados em um local específico;
- maioria é homem.

20%

SONHADOR

“ Empreendedor por vocação, segue o que gosta ”

Quais são suas crenças e atitudes?

Adora o que faz. Sempre foi seu sonho. Gosta de trabalhar com diferentes pessoas. Gostaria de maior capacitação em administração, organização e método, como delegar, vender e investir. Quer ficar no ramo para o resto da vida. Ele é o coração do negócio e sente que tem ajuda divina. Cuidar do planeta é importante para ele.

Características

- maioria apresenta ensino médio completo;
- leve tendência à concentração no Interior;
- grupo com maior concentração de pessoas que começaram do zero seu negócio.

19%

TRADICIONAL

“ Faz tudo bem, dentro da rotina ”

Quais são suas crenças e atitudes?

O perfil tradicional apresenta uma forma de trabalhar já conhecida e que é mantida, não busca inovações nem se atualizar. São os que menos encontram felicidade nos negócios e o seu perfil é pouco agressivo. Tende a reproduzir sua maneira de trabalho, pois são pouco criativos, pouco competitivos e os que assumem menos riscos.

Características

- maioria apresenta superior completo;
- leve tendência à concentração na Capital;
- média de idade de 43 anos.

10%

ACOMODADO

“ Não é muito comprometido com o negócio ”

Quais são suas crenças e atitudes?

Tem um perfil fechado e uma visão de si não interessante, seja profissional ou pessoal, distante da imagem de um dono de negócio. Precisa desenvolver aspectos comportamentais importantes de um empreendedor, pois sente-se inseguro, não preparado adequadamente em administração, planejamento e como ter lucro. Além de ser o menos autoconfiante e não querer assumir riscos, também não acompanha o movimento da concorrência. No fundo, se pudesse venderia seu negócio!

Características

- grupo com maior concentração de casados;
- leve tendência à concentração na Região Metropolitana de São Paulo;
- média de idade de 50 anos.

9%



Pontos Fortes

FAZEDOR

93%
O negócio traz felicidade

88%
Cumpe as metas

93%
Se sente bem preparado

88%
É um dos mais ligado à reciclagem, sustentabilidade

OPORTUNISTA

23%
Poucos desejam ficar sempre no mesmo negócio

81%
Flexíveis - Mudam de área com facilidade, se der mais dinheiro

99%
Aprende com as pessoas com quem trabalha

REALIZADOR

98%
Estabelece objetivos

96%
Administra bem o negócio

97%
Líder e é o mais autoconfiante

89%
Acompanha o desempenho dos concorrentes e é bastante criativo

SONHADOR

96%
O negócio traz felicidade

94%
Gosta de trabalhar com pessoas de diferentes perfis

96%
Vai sempre atrás do sonho

88%
É um dos mais ligado à reciclagem, sustentabilidade

TRADICIONAL

76%
É o que menos acha que o negócio traz felicidade

54%
É o menos centralizador

72%
Sabe a quem pedir ajuda

ACOMODADO

82%
É o terceiro grupo que mais considera no dia a dia do seu negócio a reciclagem, sustentabilidade dos processos e o meio ambiente

Pontos Fracos

FAZEDOR

82%

Precisa aprender a delegar tarefas

73%

É o grupo que menos cria vínculo emocional com as pessoas que trabalha

OPORTUNISTA

28%

É o segundo segmento mais disposto a levantar um negócio para depois vendê-lo

63%

A sorte faz parte do negócio

REALIZADOR

93%

Competitivo

74%

Segundo grupo que menos cria vínculo emocional com as pessoas que trabalha

SONHADOR

79%

Precisa aprender a delegar

78%

Precisa aprender a se organizar

76%

É muito centralizador

71%

Precisa aprender a vender

TRADICIONAL

70%

É o menos criativo

55%

Grupo mais distante de reciclagem, sustentabilidade e são os que menos se atualizam

54%

Poucos assumem risco

43%

Poucos inovam

ACOMODADO

81%

É o menos autoconfiante

75%

É o que menos se considera bem preparado

68%

É o que menos estipula objetivos

66%

É inseguro na liderança

CÉU E INFERNO

Céu e Inferno

Dois aspectos permeiam a vida do empreendedor....

INSEGURANÇA

36% sentem o peso de serem responsáveis pelos envolvidos no seu negócio

35% sofrem com a insegurança quanto ao futuro do negócio

32% com a instabilidade financeira

32% com correr risco

FALTA DE RECONHECIMENTO

24% alegam que demora para obter reconhecimento como dono de negócio

21% tem cobrança da família



Tem 28 anos e aprendeu a levar a sério o próprio negócio. E apesar de ter experiência também como empregado, diz que desde cedo se identifica com o empreendedorismo, sendo seu primeiro negócio aos 10 anos.

Loja de brinquedos

“É necessário estar comprometido para ficar comprometido com o cliente”

Dia a dia do dono de negócio

➤ o dia a dia do dono de negócio transita por várias **sensações de diferentes** dimensões e naturezas, simultaneamente



é quase um viver esquizofrênico

- medo **X** coragem
- saber **X** não saber
- ir **X** não ir
- falar **X** não falar

➤ existe uma variedade de sensações e decisões que, ao mesmo tempo, **atrapalham e enaltecem** o dono de negócio

por um lado

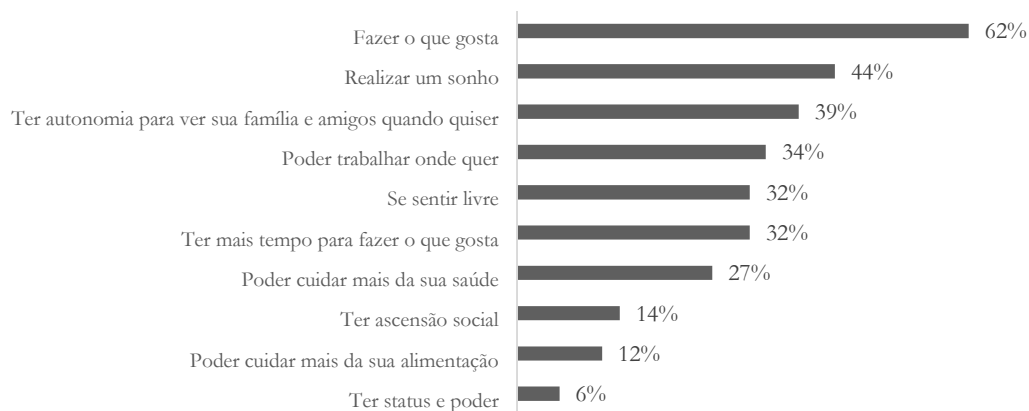
esta dinâmica / stress / curiosidade / ritmo... é a **mola propulsora**, é o que estimula o dono de negócio a seguir em frente

por outro lado

é neste jogo constante que as **deficiências são colocadas à prova**, e os acertos e erros se evidenciam a cada passo dado

Pontos positivos de empreender

Em relação à vida pessoal...



5 +

Fazer o que se gosta e trabalhar com o que deseja

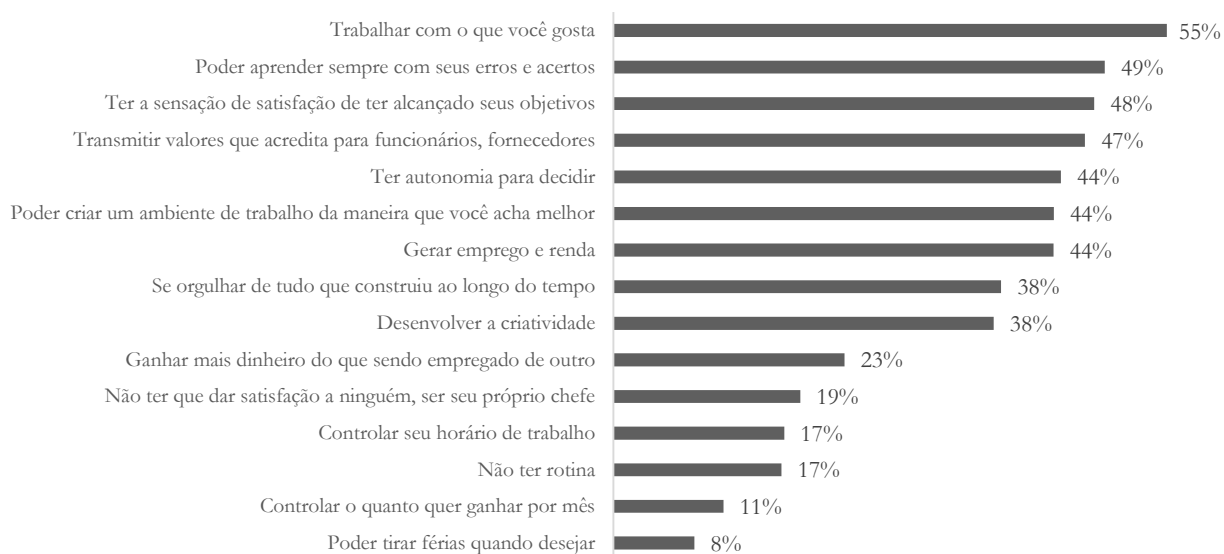
Alcançar seus sonhos/ objetivos

Ter autonomia/ se sentir livre para decidir
(trabalho, tempo com a família)

Transmitir valores /gerar emprego e renda

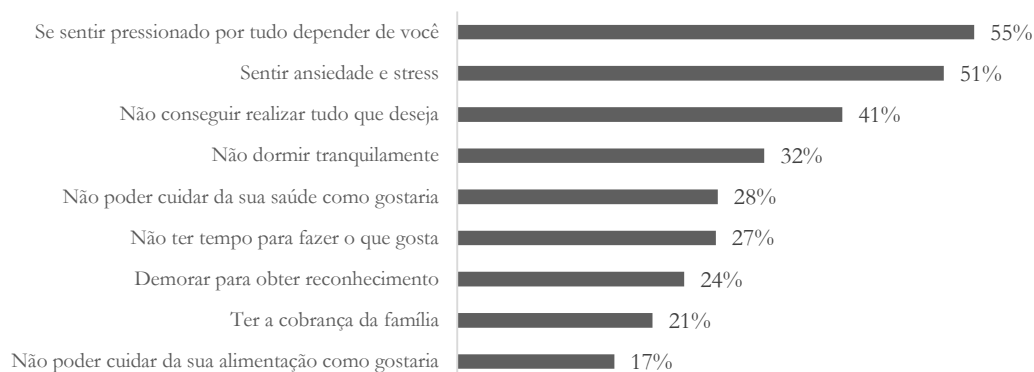
Aprender com seus erros

Em relação à vida profissional...



Pontos Negativos de empreender

Em relação à vida pessoal...



5 -

Tudo depender de você, não conseguir realizar tudo/ Não ter mão de obra especializada

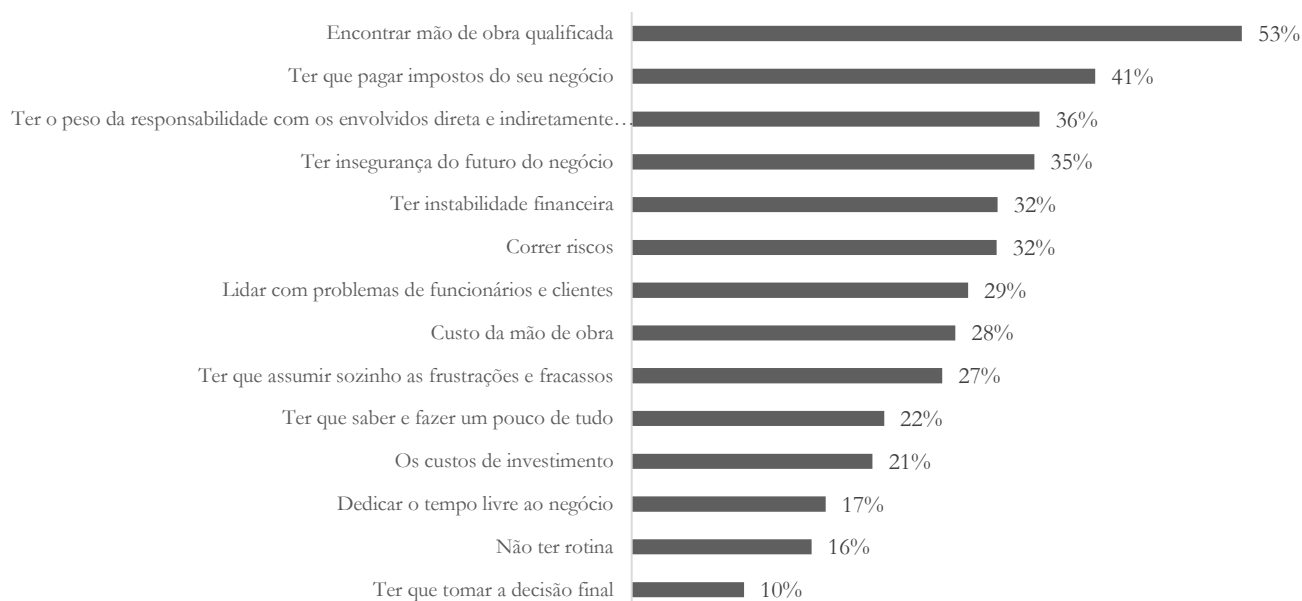
Mão de obra qualificada e comprometida

Ter que pagar impostos/ insegurança financeira

Ansiedade, stress / peso da responsabilidade/ não dormir tranquilamente, não cuidar da saúde

Insegurança no negócio

Em relação à vida profissional...



Mitos e Verdades

antes de abrir o negócio...

40%

acreditavam que viveriam **correndo atrás do dinheiro**

depois de abrir, subiu para **62%**

41%

acreditavam que poderiam tirar férias quando quiser

depois de abrir, baixou para **23%**

57%

acreditavam que teriam mais tempo para se dedicar à família e amigos

depois de abrir, baixou para **43%**

26%

acreditavam que se sentiriam sozinhos, sem ter com quem compartilhar

depois de abrir, subiu para **37%**

25%

acreditavam que trabalhariam menos como dono de negócio do que como funcionário

depois de abrir, baixou para **15%**

43%

acreditavam que uma boa ideia era suficiente para enriquecer

depois de abrir, baixou para **34%**

Ele e o pai são sócios de um negócio que é mais do que um comércio, mas sim um ponto de encontro entre moradores da região há 20 anos.

Avícola

PRINCIPAIS MITOS

Ser dono de negócio faz **1** com que você corra menos atrás do dinheiro

Dono de negócio pode **2** tirar férias quando quiser

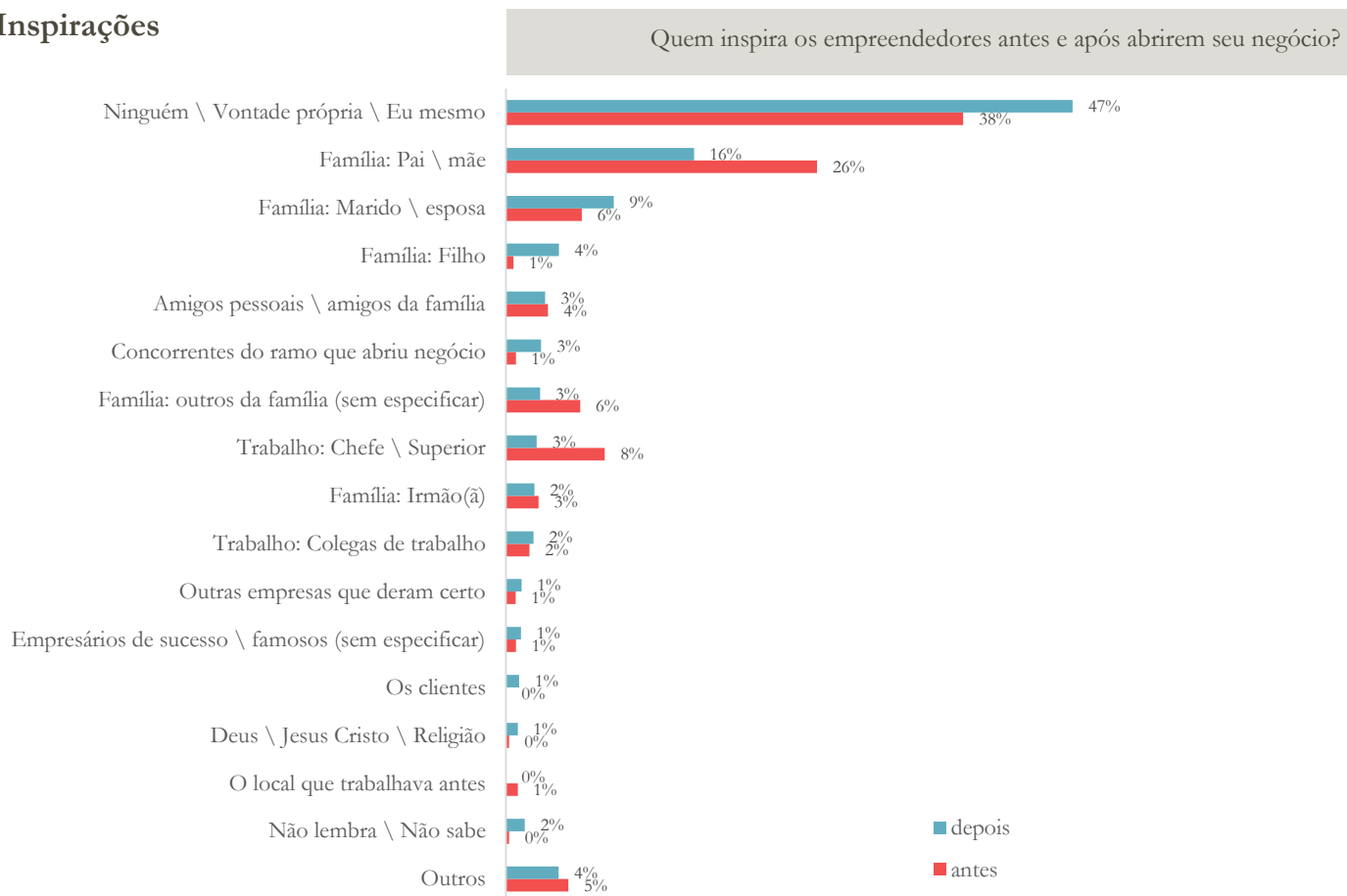
Ser dono de negócio faz **3** com que você tenha mais tempo para dedicar-se à família e amigos

Ser dono de negócio não **4** faz você se sentir só, sem ter com quem compartilhar seus problemas

Dono de negócio **5** trabalha menos que funcionário

“Acordar cedo, não viajar no feriado, trabalhar no Natal... tudo isso é muito difícil, eu não tenho muito tempo para mim”

Inspirações



Samuel Klein
Washington Olivetto
Antônio Ermírio de Moraes
Abílio Diniz

Roberto Justus
Bill Gates
Sílvio Santos

alguns famosos citados



“Cara, eu sempre curti ver minha mãe trabalhando na pizzaria do meu avô, é um negócio de família e desde pequeno eu sempre estive envolvido”

É herdeiro de um negócio de família iniciado por seu avô. Sua mãe é a grande inspiração e ele é movido tanto por sua coragem como pelos desafios que enfrenta diariamente.

Pizzaria

FICHA TÉCNICA

Projeto: O céu e inferno do empreendedorismo.

Objetivo: Conhecer em profundidade quem são e o que pensam os donos de negócios do Estado de São Paulo, levantando efetivamente quais as vantagens e desvantagens de ser um empreendedor.

Metodologia/Técnica de Coleta de Dados: Pesquisa qualitativa e quantitativa

Universo: Empreendedores com CNPJ do estado de São Paulo

Local: Estado de São Paulo

Período da coleta de dados: 10 a 25 de abril de 2014

Unidade Inteligência de Mercado: Eduardo Pugnali Marcos

Coordenação: Marcelo Moreira

Equipe Técnica: Déborah Regina Picarelli Gonçalves, Carolina Fabris Ferreira, Márcia Shizue Kikuchi, Alexandre Sousa Nascimento e Letícia Aguiar.

Fornecedor: Quest Pesquisa e Análise de Mercado Ltda.

SEBRAE-SP

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos /serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4654/4574/4906/4874