



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciências da Informação e Documentação

Departamento de Administração

JAQUELINE SOUSA DE ARAÚJO

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DE MULHERES QUE CONDUZEM SEU PRÓPRIO
NEGÓCIO EM RIO BRANCO/AC.**

Rio Branco - AC

2011

JAQUELINE SOUSA DE ARAÚJO

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DE MULHERES QUE CONDUZEM SEU PRÓPRIO
NEGÓCIO EM RIO BRANCO/AC.**

Monografia apresentada a Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professora Orientadora: ***Especialista***, Talita Freire Arantes

Rio Branco - AC

2011

Araújo, Jaqueline Sousa de.

Análise do Perfil Empreendedor de Mulheres que Conduzem Seu Próprio Negócio em Rio Branco/AC / Jaqueline Sousa de Araújo. – Rio Branco, 2011.

49 f. : il.

Monografia (bacharelado em Administração) – Universidade de Brasília, Departamento de Administração - EaD, 2011.

Orientador: Prof. Esp. Talita Freire Arantes, Departamento de Administração.

1. Empreendedorismo. 2. Mulheres. 3. Característica do Comportamento Empreendedor. 4. Perfil McClelland I. Título

JAQUELINE SOUSA DE ARAÚJO

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DE MULHERES QUE CONDUZEM SEU PRÓPRIO
NEGÓCIO EM RIO BRANCO/AC.**

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de
Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília da
aluna

JAQUELINE SOUSA DE ARAÚJO

Espec. Talita Freire Arantes
Professora-Orientadora

MSc. Marcos Ozório,
Professor-Examinador

Titulação, nome completo
Professor-Examinador

Rio Branco, 03 de dezembro de 2011.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela graça de ter cursado essa faculdade, que sempre foi um sonho, pela força e coragem durante esta longa jornada.

Aos meus familiares, em especial minha mãe, minha irmã e meus sobrinhos, pelo grande apoio que me deram em minha vida.

Ao meu noivo Ricardo, que sempre me incentivou e apostou plena confiança em minha trajetória acadêmica me ajudando a realizar esse sonho.

À minha orientadora Talita Freire Arantes, por toda a atenção dada quando ensaiei as primeiras linhas desse trabalho, com a sua ajuda este trabalho se tornou possível.

Aos amigos conquistados durante essa jornada, em especial Cristiane das Neves, Francisca Januária Guimarães, Adriano Sales e Adriano Soares, pelos momentos de alegrias compartilhados e por tudo que aprendemos e crescemos juntos.

A todos os professores tutores desta Instituição.

Agradeço a colaboração de todas as mulheres empreendedoras que puderam me ajudar com suas experiências para que esta pesquisa fosse concluída.

Muito Obrigada!

“Pequenas oportunidades são muitas vezes o começo de grandes empreendimentos”.

(Demóstenes)

RESUMO

A participação feminina no processo de criação de empresas tem sido objeto de estudo de muitos pesquisadores ao longo do tempo. Atualmente, no mundo, existe um número significativo de pesquisas sobre o empreendedorismo. Este estudo objetiva identificar o perfil empreendedor das mulheres que trabalham por conta própria em Rio Branco baseado no perfil estipulado por McClelland e verificar se as características empreendedoras estabelecidas na literatura são encontradas nas mulheres que criaram seu próprio negócio em Rio Branco, identificando as principais características comportamentais empreendedoras das mulheres, conforme seu desempenho. Esta pesquisa é do tipo descritiva e quantitativa e foi aplicada para 20 mulheres com negócios diversificados nos segmentos de comércio, indústria e serviços. Foram coletadas informações demográficas relacionadas à área de atuação, faixa etária, grau de instrução e tempo de negócio e selecionado um instrumento de mensuração de perfil empreendedor. Neste estudo foi mostrado que as características que identificam um empreendedor, presentes nas mulheres, podem diferenciá-las de outras em relação ao mercado de trabalho. Concluiu-se que existe a presença de características do comportamento empreendedor nas mulheres avaliadas em Rio Branco, destacando a importância das características avaliadas para o sucesso de um empreendimento.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Mulheres. Característica do Comportamento Empreendedor. Perfil McClelland.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Percentual de mulheres segundo a área de atuação.....	29
Gráfico 2 – Percentual de mulheres segundo a faixa etária.....	30
Gráfico 3 – Percentual de mulheres segundo o grau de instrução.....	31
Gráfico 4 – Percentual de mulheres de acordo com o tempo de negócio.	32
Gráfico 5 – Perfil médio das participantes do estudo.	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Média das CCEs.....	28
Tabela 2 – Média dos Conjuntos.....	29
Tabela 3 – Média do resultado do teste e correlação das variáveis.....	32

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CCE – Característica do Comportamento Empreendedor

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	Formulação do problema.....	12
1.2	Objetivo Geral.....	13
1.3	Objetivos Específicos	13
1.4	Justificativa	13
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1	Empreendedorismo	15
2.2	Empreendedor.....	16
2.3	Empreendedorismo no Brasil	18
2.4	Empreendedorismo feminino.....	19
2.5	Variáveis de Pesquisa - Modelo Teórico de McClelland.....	21
3	MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA	25
3.1	Tipo e descrição geral da pesquisa	25
3.2	Caracterização da organização, setor ou área do objeto de estudo.....	25
3.3	Participantes do estudo	26
3.4	Instrumentos de pesquisa.....	26
3.5	Procedimentos de coleta e de análise de dados	28
4	RESULTADOS E DISCUSSÃO	29
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	36
	REFERÊNCIAS.....	39
	ANEXOS	43
	Anexo A – Dados Demográficos	43
	Anexo B - Teste de Perfil Empreendedor – Modelo Teórico McClelland.....	43
	APÊNDICE	47
	Apêndice A – CCE e Comportamento Manifestado	47

1 INTRODUÇÃO

A participação feminina no processo de criação de empresas tem sido objeto de estudo de muitos pesquisadores ao longo do tempo. Atualmente, no mundo, existe um número significativo de pesquisas sobre o empreendedorismo.

O desenvolvimento econômico e social tem sido favorecido a partir da atuação das mulheres empreendedoras. Trata-se de uma mudança social relevante, pois envolve transformações nas expectativas de vida pessoal, nas relações familiares, na busca por necessidade e falta de oportunidade no mercado de trabalho tradicional.

No Estado, o plano de Governo, tem estimulado o empreendedorismo e os pequenos negócios para o desenvolvimento econômico e social. Dados do Portal do Empreendedor (SEBRAE, 2011) apontam um crescimento de 48% no total de mulheres que empreendem por conta própria no Estado.

Nesse contexto, identifica-se que os empregos tradicionais estão mais escassos e os indivíduos sentem a necessidade de encontrar e desenvolver novas oportunidades para se manter ativamente econômicos.

O processo de empreender envolve alguns aspectos como motivação, atitudes, comportamentos e fatores psicológicos acentuados na concepção teórica aqui adotada, inspirada em múltiplas contribuições, desde os estudos pioneiros de McClelland (1961) no campo comportamental, Schumpeter (1998) no campo econômico, aos recentes de Moore e Buttner (1997), Hisrich e Peters (2004), e Drucker (1987) ao afirmar que, não vê os empreendedores causando mudanças, mas vê-los explorando as oportunidades que as mudanças criam.

Este estudo irá abordar o que é o empreendedorismo, o empreendedorismo no Brasil, as características do comportamento empreendedor, a motivação para

empreender, bem como as características empreendedoras presente nas mulheres em Rio Branco.

Nesse sentido, a partir da visão teórica de McClelland, classificou-se quais as características do comportamento são importantes para obter sucesso na condução de um negócio. Desta forma, verificou-se como o perfil da empreendedora participante pode contribuir para o sucesso ou fracasso do negócio.

1.1 Formulação do problema

O Brasil ocupa a 10ª posição em porcentagem da população adulta com alguma atividade empreendedora (GEM, 2010, p.47).

Uma realidade mundialmente observada é o crescente número de mulheres conduzindo o seu próprio empreendimento. Dados do Relatório Executivo da GEM (2010, p. 7) revelam que a mulher brasileira é historicamente uma das que mais empreende no mundo. Apenas em Gana as mulheres atingiram taxa de empreendedorismo em estágio inicial mais alta que os homens, entre todos os 59 países participantes da pesquisa em 2010.

A pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que mede a evolução do empreendedorismo no Brasil comparado com outros países, em 2010, mostra que existem 21,1 milhões de brasileiros à frente de negócios com até 42 meses de vida, ou seja, três anos e meio.

Entre os 21,1 milhões de empreendedores brasileiros, 10,7 milhões pertencem ao sexo masculino (50,7%) e 10,4 milhões ao feminino (49,3%).

Machado (2002, p.187) relata que políticas de incentivo à criação de empresas por mulheres, apoios na forma de subsídio e treinamento, leis de ajuda às empreendedoras, entre outras atividades foram desenvolvidas para encorajar mulheres a administrarem seu próprio negócio.

Nesse contexto, diante do crescimento da participação feminina como mulheres empreendedoras, decidiu-se analisar quais as características e o reflexo

do comportamento empreendedor nas mulheres que conduzem seu próprio negócio em Rio Branco.

Qual é a posição das mulheres empreendedoras em Rio Branco de acordo com o perfil empreendedor de McClelland?

1.2 Objetivo Geral

Identificar o perfil empreendedor das mulheres que empreendem em Rio Branco com base no perfil estipulado por McClelland.

1.3 Objetivos Específicos

- Descrever o perfil das mulheres que empreendem em Rio Branco;
- Verificar se as características empreendedoras estabelecidas na literatura são encontradas nas mulheres que criaram seu próprio negócio em Rio Branco;
- Correlacionar as variáveis de pesquisa ao Modelo Teórico de McClelland.

1.4 Justificativa

Os estudos sobre empreendedorismo feminino têm aumentado, e estes, centrados nas características do comportamento empreendedor apresentam o modo de atuar das mulheres em seus negócios, comparando os estilos de gerenciamento feminino e masculino.

O objetivo de todo empreendedor é alcançar resultados satisfatórios para sua empresa. As características empreendedoras são essenciais para obter esses resultados, independentemente do segmento, o gênero masculino e feminino possuem tais características no processo de empreender.

Nesse contexto, há evidências em que as mulheres se sobressaem em algumas habilidades. O resultado deste estudo poderá trazer informações relevantes que viabilizem um melhor direcionamento, bem como, quais são as características mobilizadoras presente nas mulheres que conduzem seu próprio empreendimento em Rio Branco e que permanecem economicamente ativas no mercado de trabalho.

Para a academia, essa pesquisa apresenta teorias já expostas em outros estudos sobre o empreendedorismo feminino. Contudo, a pesquisa será direcionada a partir do modelo teórico de McClelland, e assim, sua contribuição incentiva o aprofundamento nas características do comportamento empreendedor e como essa compreensão contribui no processo de empreender podendo alterar significativamente na mortalidade de negócios empreendidos pelo gênero feminino em Rio Branco.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A crescente presença feminina no mercado de trabalho tem sua relevância nas esferas econômica, social e política. Assim, tem sido objeto de estudos para muitos pesquisadores, em função de algumas peculiaridades em relação ao universo masculino.

A Pesquisa Internacional GEM – Global Entrepreneurship Monitor, que relata estudos sobre a atividade empreendedora, é realizada anualmente, e os dados estatísticos medem a evolução do empreendedorismo em mais de quarenta países e assim revela vários aspectos, dentre eles no que tange ao desempenho das mulheres empreendedoras. Dados do GEM (2002) revelam que o Brasil tem se destacado como um país empreendedor, e ainda que, em 2010, obteve a estatística de maior número de empreendedores por oportunidade. Desde 2003, os brasileiros são destaque em empreender por oportunidade. Dados revelam que 7,4 milhões de homens e 6,2 milhões de mulheres desenvolviam alguma atividade empresarial (GEM – 2004) e a participação feminina em atividades de negócios, destaca-se em 4º lugar entre os 37 países que participaram da última pesquisa (GEM - 2005).

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo está em evidência nos livros, artigos, internet, periódicos, aparentemente novo, destaca-se como um conceito que assumiu diversas linhas teóricas ao longo do tempo, se apresenta hoje, como o caminho para obter sucesso em um mercado competitivo e globalizado.

A palavra empreender etimologicamente é originária do latim e significa “imprehendere”, que significa “executar uma tarefa”, “por em execução”. Assim, o termo empreendedorismo é o neologismo derivado da tradução do inglês *entrepreneurship*. Para Dornelas (2001), a definição de empreendedorismo é creditada a Marco Polo, sendo o empreendedor aquele que assume os riscos de forma ativa, físicos e emocionais, e o capitalista assume os riscos de forma passiva.

Não obstante, o termo em inglês, deriva da palavra francesa *entrepreneur*, Lopes (1999) cita o termo empreendedor como sendo originária na história militar francesa no muito usada no século XVII.

No século XVII, surge a relação entre o empreendedorismo e assumir riscos. Na Idade Média, o empreendedor deixa de assumir riscos e passa a gerenciar acordos contratuais de produção principalmente com o governo. Já no século XVIII, o capitalista e o empreendedor foram completamente diferenciados, quando do início da industrialização com a Revolução Industrial.

Em outro ângulo, Britto e Wever (2003, p.17), descrevem que uma das primeiras definições da palavra empreendedor, foi elaborada no início do século XIX pelo economista francês Jean-Baptiste Say, como aquele que transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento.

No início do século XX, a palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter em 1950 como o envolvimento de qualquer forma de inovação que tenha uma relação com a prosperidade da empresa. Um empreendedor tanto pode ser uma pessoa que inicie sua própria empresa quanto

alguém comprometido com a inovação em empresas já constituídas (SCHUMPETER, 1982).

Em outra abordagem, para Schumpeter (1998), o empreendedorismo é a busca de novas direções, diferencial competitivo e novas conquistas associados à inovação, na medida em que sua essência está na percepção e aproveitamento de oportunidades de negócio, no desejo de fundar novo empreendimento, de utilizar recursos de uma nova forma, e na alegria de criar, de fazer coisas e de exercitar a energia e a criatividade.

Para Hisrich e Peters (2004, p.29), o empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação e independência econômica pessoal.

O empreendedorismo é uma atividade em destaque na economia brasileira, é uma conseqüência das mudanças tecnológicas e da sua rapidez, sendo um grande propulsor da economia (ANDREOLI e BORGES, 2007, p. 2).

Damasceno (2010), fala que as transformações que vem ocorrendo no mundo, principalmente no século XX, revolucionaram o estilo de vidas das pessoas, mas que ninguém ousou olhar diferente e ainda que, para que essas inovações possam se tornar motivos de sucesso existe pessoas ou grupos de pessoas com características que são consideradas visionárias, que querem algo diferenciado e fazem acontecer, ou seja, empreendem.

2.2 Empreendedor

A definição de empreendedor tem evoluído de diferentes formas e de maneira distinta, e ainda, fica mais complexa e até o momento parece não ter sido esclarecida por completo, faz-se necessário compreender o empreendedorismo e assim, o entendimento de sua essência.

Alves (2008) fala que o termo “empreendedor” surgiu na França, séculos XVII e XVIII, e que em francês, significa: aquele que se compromete com um trabalho ou uma atividade específica e significativa. Segundo Drucker (1987), na visão dos economistas modernos, todo empreendedor é importante para a economia e provoca impacto, a partir do momento em que a influencia e molda profundamente.

Para Dornelas (2001, p.19), os empreendedores são pessoas diferentes, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem deixar um legado.

Ao estudar mais os empreendedores, foi possível identificar variáveis em suas características, McClelland (1972), participa com suas teorias baseadas em três conjuntos de variáveis: realização, planejamento e poder. O primeiro conjunto engloba a busca de oportunidades, o comprometimento, a persistência, a exigência pela qualidade e eficiência, correr riscos calculados; o segundo o estabelecimento de metas, a busca de informações e o planejamento e monitoramento sistemáticos; e por fim, a autoconfiança e independência, a persuasão e rede de contatos.

Fillion (1999) afirma que as características empreendedoras são determinadas quando se desenvolvem na prática e que há diferentes características para diferentes tipos de segmentos e áreas de atuação, e que o conjunto de características do perfil empreendedor não é precedente para afirmar que uma pessoa será ou não bem-sucedida. Fillion (1991) revela ainda que, tais características estão relacionadas ao período e local onde os indivíduos vivem, e assim, identificando empreendedorismo como um fenômeno temporal e espacial.

A partir das contribuições de David McClelland, autor escolhido para a visão dessa pesquisa, será feita a similaridade com o perfil empreendedor das mulheres objeto de estudo deste.

2.3 Empreendedorismo no Brasil

Ao final da década de 90, o empreendedorismo no Brasil passou a ser bastante discutido. Dornelas (2001), afirma que com a abertura da economia na década de 90, o empreendedorismo começou a ganhar força. O país precisou mudar e se ajustar, as empresas tiveram que se modernizar para assim competir com o resto do mundo.

Segundo Maximiano, (2004), a tendência do século XXI é o desemprego, a perda das perspectivas de emprego duradouro e de carreira nas grandes organizações estimulou muitas pessoas a serem seus próprios patrões.

A pesquisa internacional da GEM - Global Entrepreneurship Monitor aponta os brasileiros como um dos mais empreendedores. Pelo 11º ano consecutivo o Brasil participa da pesquisa que é realizada no exterior desde 1999. Chegou ao Brasil em 2000 por meio do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP). Em 2001, passou a contar com a participação do Sebrae.

Os principais objetivos da pesquisa é medir a diferença entre o nível empreendedor entre os países que participam do trabalho e descobrir os fatores favoráveis e limitantes à atividade empreendedora no mundo, (GEM, 2010) identificando as políticas públicas que possam favorecer o empreendedorismo nos países envolvidos. Sessenta países participaram do estudo em 2010.

Os resultados do GEM incluem comparações globais, relatórios nacionais e tópicos especiais baseados no ciclo de coleta de dados anual. Mais de 300 (trezentos) acadêmicos e pesquisadores participam ativamente do projeto e, como membros do consórcio que realiza a pesquisa mundialmente, têm acesso à programação de entrevistas, procedimentos de coleta de dados e outros detalhes para análises sistemáticas.

Dados do Sebrae (2011, p.14), relata que a taxa de sobrevivência das empresas brasileiras com dois anos nos grande setores: indústria, comércio, serviços e construção civil é de 73,1 %, sendo a da região sul a mais alta do país,

76,4% e norte com taxa de sobrevivência de 66%. De forma complementar, a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos na região norte é de 34%.

A partir de 2008, os jovens de 18 a 24 anos ampliaram sua participação no universo empreendedor brasileiro. Em 2010, sem considerar a faixa etária mais empreendedora, de 25 a 34 anos, que compreende 22,2%, os jovens de 18 a 24 anos tiveram taxas superiores a dos brasileiros com 35 anos ou mais, demonstrando a jovialidade dos empreendedores em estágio inicial. Mais da metade, ou seja, 56,9%, dos empreendedores ainda não estão na faixa etária de 35 anos de idade.

2.4 Empreendedorismo feminino

O empreendedorismo feminino tem crescido em todo o mundo nas últimas décadas. Toda essa evolução, certamente, está ligada ao aumento do número de mulheres que investem na formação educacional. Como foi dito anteriormente, a pesquisa do GEM de 2010 demonstra novamente que as mulheres são metade dos empreendedores brasileiros. O IBGE constatou em 2010 que existem mais mulheres do que homens na nossa população de mais de 190 milhões de habitantes.

A população do município de Rio Branco em 2010, estimada pelo IBGE, é de 335.796 habitantes, sendo o maior município do Estado e o 81º mais populoso do Brasil, e ainda, 48,66% da população são homens e 51,34% são mulheres, e 91,85% da população vivem na zona urbana e 8,15% vivem na zona rural.

A presença da mulher está evoluindo nos pequenos negócios, nas empresas em segmentos diversificados, o empreendedorismo têm sido uma alternativa para a presença marcante de mulheres no mercado. Enfrentando desafios, as mulheres ousaram quebrar o paradigma historicamente machista ao assumir uma postura empreendedora (ANDREOLI e BORGES, 2007, p.2).

Dados do Sebrae (2000 apud ARAUJO et al, 2003), revelam que as mulheres empreendedoras, quando indagadas dos motivos que as levaram a abrir

um negócio por conta própria, apontaram como razões a identificação de uma oportunidade de negócios (62,1%), experiência anterior (30,3%), ou ainda por estar desempregada, ter sido demitida ou estar insatisfeita com a empresa em que trabalhava (13%).

A nova economia tem demandado atributos femininos, afirma Tom Peters (2004), como a capacidade de relacionamento e aprendizado, bem como a intuição. A capacidade de realizar múltiplas tarefas e funções, cuidando de vários assuntos ao mesmo tempo, e ainda, a habilidade em desempenhar diferentes papéis na organização é destacada por Wever (2003).

Machado (2002), afirma que, no processo de gestão, há uma tendência para que os objetivos sejam claros e difundidos entre todos na organização, pois é buscada a satisfação dos interesses de todos, e ainda, características como encorajar a participação, compartilhar poder e informação, assim como estimular, valorizar e motivar, foram ressaltadas em relação ao processo decisório e ao estilo de liderança. Munhoz (2000) afirma que, as mulheres desenvolvem um estilo singular quando administram.

De acordo com esses autores, as mulheres efetivamente conquistaram o espaço no mercado de trabalho e cresceram em diversos segmentos e hoje, não obstante, há que se mencionar que, conseguem conciliar as atividades profissionais com familiares.

Paladino (2010) destaca que a mulher está evoluindo nos pequenos negócios, nas empresas familiares e como profissional liberal. Nos últimos 30 anos, Fillion vem pesquisando o fenômeno do empreendedorismo e observou uma progressão contínua das mulheres empreendedoras em posições de liderança devido a algumas das suas características, como ter melhor conhecimento do mercado, ser mais bem preparadas e planejar melhor, e ainda, quanto aos empreendimentos criados por mulheres, Fillion aponta que são negócios menores, que tendem a estar no setor de serviços e que utilizam entre 30% e 50% do capital usado por homens para iniciar um novo negócio. As mulheres parecem encontrar mais dificuldades para acessar recursos financeiros, humanos e capital social do

que os homens. Na área de gestão das organizações, as mulheres demonstram um estilo de gerenciamento mais participativo e importam-se mais com seus empregados e clientes.

Além disso, no aspecto financeiro, há uma tendência feminina mais conservadora para não correr riscos. De acordo com Wilkens (1989, p.339) as mulheres são menos aventureiras e têm mais necessidade de segurança e naturalmente, menos disposição a arriscar. As mulheres preferem ouvir outras pessoas antes de tomar uma decisão, considerando as consequências de longo prazo de suas ações (LEITE,1994).

Dados do Relatório Executivo da GEM (2010, p. 7) revela que a mulher brasileira é historicamente uma das que mais empreende no mundo. Apenas em Gana as mulheres atingiram taxa de empreendedorismo em estágio inicial mais altas que os homens, entre todos os 59 países participantes da pesquisa em 2010.

Em 2010, entre os empreendedores iniciais, 50,7% são homens e 49,3% mulheres, mantendo o equilíbrio entre gêneros no empreendedorismo nacional. Entre os 21,1 milhões de empreendedores brasileiros, 10,7 milhões pertencem ao sexo masculino e 10,4 milhões ao feminino.

2.5 Variáveis de Pesquisa - Modelo Teórico de McClelland

McClelland (1961), autor comportamentalista, iniciou seus estudos em 1961 sobre o empreendedorismo, em seus estudos, descreveu o empreendedor evidenciando suas características psicológicas. Os estudos de McClelland, em uma pesquisa realizada em 34 países foi uma tentativa de identificar padrões de comportamento de empreendedores de sucesso em determinadas situações. Com os resultados, concluiu-se que o empreendedor apresenta uma estrutura motivacional fundamentada em três conjuntos de variáveis, definidas por ele como necessidades básicas do ser humano, GREATTI, L. SENHORINI (2000, p. 2) e que

são fatores essenciais para o crescimento econômicos dos indivíduos (MCCLELLAND, 1961; VEIT, GONÇALVES FILHO, 2007, p. 2).

McClelland seguiu a teoria de motivação psicológica compreendendo os três conjuntos:

1 Conjunto de realização

Busca de oportunidades e iniciativa: faz as coisas antes de ser solicitado, ou antes, de ser forçado pelas circunstâncias; age para expandir o negócio a novas áreas, produtos, ou serviços; aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio novo, obter financiamentos, equipamentos, local de trabalho ou assistência;

Persistência: age diante de obstáculos significativos; age repetidamente ou muda de estratégia com finalidade de enfrentar desafios ou dificuldades; faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para terminar um trabalho;

Correr riscos calculados: avalia as alternativas e calcula riscos deliberadamente; age para reduzir os riscos ou controlar resultados; coloca-se em situações que implicam em desafios ou riscos moderados;

Exigência de qualidade e eficiência: encontra maneiras de fazer melhor as coisas, mais rapidamente ou mais barato; age de forma a realizar coisas que satisfaçam ou excedem aos padrões de excelência; desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho atenda padrões de qualidade previamente combinados;

Comprometimento: Atribui a si mesmo e a seu comportamento as causas de seus sucessos ou fracassos e assume responsabilidade pessoal pelos resultados obtidos; colabora com seus empregados ou coloca-se no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho; esmera-se em manter satisfeitos os clientes, colocando a boa vontade em longo prazo acima do lucro em curto prazo;

2 Conjunto de planejamento

Busca de informações: dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes; investiga pessoalmente sobre como fabricar um produto ou oferecer um serviço; consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial;

Estabelecimento de metas: estabelece metas e objetivos que lhe proporcionem desafios e que tenham significado pessoal; fixa metas em longo prazo, claras e específicas; estabelece objetivos de curto prazo e mensuráveis;

Planejamento e monitoramento sistemáticos: planeja um trabalho grande, dividindo-o em partes mais simples e com prazos definidos; constantemente revisa seus planos, levando em consideração informações sobre o desempenho real e em novas circunstâncias; mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões.

3 Conjunto de poder

Independência e autoconfiança: busca autonomia em relação a normas e controles de outros; mantém seu ponto de vista, mesmo diante de resultados desanimadores; mostra-se confiante na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio;

Persuasão e rede de contatos: usa estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir pessoas; utiliza pessoas-chave para atingir seus próprios objetivos; age para desenvolver e manter relações comerciais.

Na abordagem comportamental, é apresentada uma concepção de empreendedor baseado na busca de realização pessoal, disposição para correr riscos, são persistentes, e ainda, vêem oportunidade onde outros vêem problemas, cria, desenvolve e realiza visões. Não obstante, os comportamentos em si não fazem de um empreendedor um empresário, este é um visionário, pois tem que ver sempre à frente das demais pessoas, ter idéias exponenciais, fora do comum e assim se tornar uma excepcional oportunidade de negócio.

Segundo aponta Greatti e Senhorini (2000, p.21), as pessoas devem conquistar e aprender as habilidades e funções do empreendedor, visando que, na prática profissional, venham a realizar as atitudes empreendedoras, identificadas por McClelland, como os dez comportamentos de pessoas empreendedoras.

Dolabela (1999, p.49) argumenta ainda que, as contribuições de McClelland, mostram que os seres humanos tendem a repetir seus modelos, e, em certos casos, isso pode influenciar na motivação para alguém ser empreendedor, e ainda, (FILION, 1999, p. 9) que quanto mais empreendedores uma sociedade tiver e quanto maior for o valor dado, nessa sociedade, aos modelos empresariais existentes, maior será o número de jovens que optarão por imitar esses modelos, escolhendo o empreendedorismo como uma opção de carreira.

Desta forma, McClelland consagrou-se como uma grande pesquisador do empreendedorismo, aplicando seus estudos em uma dimensão comportamental, tendo sido fonte de auxílio para futuros empreendedores identificarem qual sua posição no campo comportamental e empreendedor.

Há que se destacar que, Filion (1999) corrobora com McClelland ao afirmar que as características do comportamento empreendedor são determinadas quando desenvolvidas na prática, ou seja, as ações denotam a característica em potencial de um empreendedor em cada empreendimento e na sua diversidade de áreas de atuação.

McClelland (1972) elaborou um questionário¹ para avaliar o comportamento empreendedor e assim traçar um mapa com as características do comportamento empreendedor, aqui denominadas CCEs. A escolha do questionário foi baseada na experiência de McClelland em empreendedorismo e por ser um método validado e aplicado em outros estudos científicos.

¹ O questionário de David McClelland foi desenvolvido em 1972 e foi adaptado à uma nova configuração pelas Nações Unidas. O instrumento é utilizado em diversos países como principal instrumento de mensuração de características comportamentais de empreendedores.

3 MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA

O estudo teve como foco mulheres que conduzem o seu próprio negócio na cidade de Rio Branco. Trata-se de uma pesquisa descritiva, predominantemente quantitativa.

3.1 Tipo e descrição geral da pesquisa

Para alcançar os objetivos, realizou-se uma pesquisa descritiva com uma abordagem quantitativa. Foi realizada também pesquisa bibliográfica. Para a coleta de dados foi utilizado o survey, visando descrever sistematicamente as características da população em estudo estabelecendo relações entre suas variáveis.

3.2 Caracterização da organização, setor ou área do objeto de estudo

A pesquisa foi feita em 20 empreendimentos de pequeno e médio porte nos segmentos de comércio, indústria e serviços em áreas diversificadas, quais sejam: fábrica de sobremesas, indústria de móveis em mdf, consultoria empresarial, indústria de lingerie, indústria de roupas femininas, publicidade e propaganda, fábrica de móveis, fábrica de madeiras em mdf, salão de beleza, revenda de jóias, revenda de cosméticos, revenda de produtos naturais, entretenimento (bar), restaurante de comida japonesa e serviços de estética.

3.3 Participantes do estudo

O estudo foi feito com amostra aleatória, onde participaram 20 mulheres que conduzem seu próprio empreendimento. A amostra reuniu mulheres de diferentes faixas etárias e classes socioeconômicas diferentes na cidade de Rio Branco, para assim, intensificar a existência de semelhanças de características empreendedoras.

3.4 Instrumentos de pesquisa

Foi realizada a aplicação de questionário cuja estrutura é composta em duas partes. A primeira com dados demográficos na qual identifica a participante, nível de escolaridade e identificação de negócio e a segunda compõe-se com as questões do Teste de Perfil Empreendedor – Modelo Teórico de McClelland², certificado internacionalmente como um instrumento de mensuração de características comportamentais de empreendedores. O Teste de Perfil empreendedor é um instrumento que contempla questões à cerca das características do comportamento empreendedor estipulado por David McClelland.

Para a análise da distribuição das mulheres com negócios empreendedores por faixa etária foi utilizada os estratos de 21 a 30, 31 a 40 e de 41 a 50 anos de idade. O estado conjugal relacionou mulheres solteiras, casadas ou divorciadas. O grau de instrução utilizado compreendeu as participantes com ensino superior completo, incompleto, nível médio ou nível médio incompleto. O tipo de negócio foi estipulado para as mulheres que apresentavam atividades de negócio até 3 anos, de 1 a 3 anos e com até 1 ano.

² O questionário de McClelland (1972), estruturado e em uso pelo SEBRAE (2002) através do Seminário EMPRETEC, é composto por uma sequência de 55 afirmações estruturadas de forma a identificar os dez comportamentos apontados pelo autor. As características comportamentais são: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e eficiência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informações; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.

Para o teste do perfil empreendedor, o questionário dessa pesquisa seguiu o padrão adotado por David McClelland: o instrumento de pesquisa contém 55 itens e contempla as Características do Comportamento Empreendedor. Cada item foi categorizado seguindo uma escala de 5 pontos, quais sejam: 1 = nunca, 2 = raras vezes, 3 = algumas vezes, 4 = usualmente e 5 = sempre.

Os itens são agrupados em 10 Características do Comportamento Empreendedor, denominadas CCEs: busca de oportunidades e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, correr riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e rede de contatos e, independência e autoconfiança. Há ainda um fator de desejabilidade social ou de correção, cuja função desse último fator é corrigir uma eventual tendência do respondente de apresentar uma visão de si que não corresponde à realidade, mas atende ao que é socialmente desejado.

Segundo a pontuação observada, cada participante da pesquisa foi avaliada quanto à sua resposta em cada questão (Anexo B), para em um somatório final ser caracterizada entre as dez características do comportamento empreendedor proposto no Modelo utilizado (Anexo C) e com isso, poder ser dado o perfil empreendedor de cada participante.

O questionário de David McClelland foi desenvolvido em 1972 e foi adaptado à uma nova configuração pelas Nações Unidas. O instrumento é utilizado em diversos países como principal instrumento de mensuração de características comportamentais de empreendedores. Tal instrumento propõe uma auto-reflexão do respondente e assim, a pontuação obtida no final do teste pressupõe a intensidade de cada comportamento empreendedor.

3.5 Procedimentos de coleta e de análise de dados

Para a coleta de dados, o questionário foi inserido no *Google Docs* e enviado por *e-mail*, acompanhado de uma apresentação esclarecendo o motivo da pesquisa e após o preenchimento do teste, ocorreu o envio automático para uma plataforma de dados em planilha *excel* para a análise.

O instrumento de pesquisa foi aplicado apenas às mulheres que apresentaram disponibilidade em colaborar com o estudo.

A partir do resultado dos comportamentos manifestados no teste, a participante é considerada empreendedora quando atinge uma pontuação entre 15 e no máximo 25 pontos.

CARACTERÍSTICA DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR		MÉDIA	MÁXIMO	MÍNIMO
1	Busca de Oportunidades e Iniciativa	18,58	23	13
2	Persistência	17,81	21	13
3	Comprometimento	19,52	23	12
4	Exigência de Qualidade e Eficiência	17,65	21	12
5	Correr Riscos Calculados	16,81	20	13
6	Estabelecimento de Metas	20,87	25	16
7	Busca de Informações	19,32	25	14
8	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	17,84	22	13
9	Persuasão e Rede de Contatos	17,26	21	12
10	Independência e Autoconfiança	18,29	25	14

Tabela 1 – Média das CCEs
Fonte: Modelo adaptado de McClelland

Para facilitar a compreensão dos comportamentos manifestados, reagruparam-se as 10 Características do Comportamento Empreendedor constante na Tabela 1, aos três conjuntos propostos por McClelland (1961), quais sejam, conjunto de realização, conjunto de planejamento e conjunto de poder, resultando na Tabela 2 9 (Carneiro, 2008).

CARACTERÍSTICA DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR		
Conjunto de Realização	Conjunto de Planejamento	Conjunto de Poder
Média do Conjunto – 18,07	Média do Conjunto – 19,34	Média do Conjunto – 17,77
Máximo 21,60 e Mínimo 12,60	Máximo 24 e Mínimo 14,33	Máximo 23 e Mínimo 13
Busca de Oportunidades e Iniciativa	Estabelecimento de Metas	Persuasão e Rede de Contatos
Persistência	Busca de Informações	
Comprometimento	Conjunto de Planejamento	Independência e Autoconfiança
Exigência de Qualidade e Eficiência	Planejamento e	
Correr Riscos Calculados	Monitoramento Sistemáticos	

Tabela 2 – Média dos Conjuntos
 Fonte: Modelo adaptado de Carneiro (2008)
 Fonte: Adaptação do Autor

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após o recebimento de todos os testes, e com o fito de atingir os objetivos especificados no início do projeto, os gráficos que seguem representam inicialmente os dados demográficos da pesquisa.

As informações referentes às áreas de atuação das empreendedoras estão relacionadas no Gráfico 1.

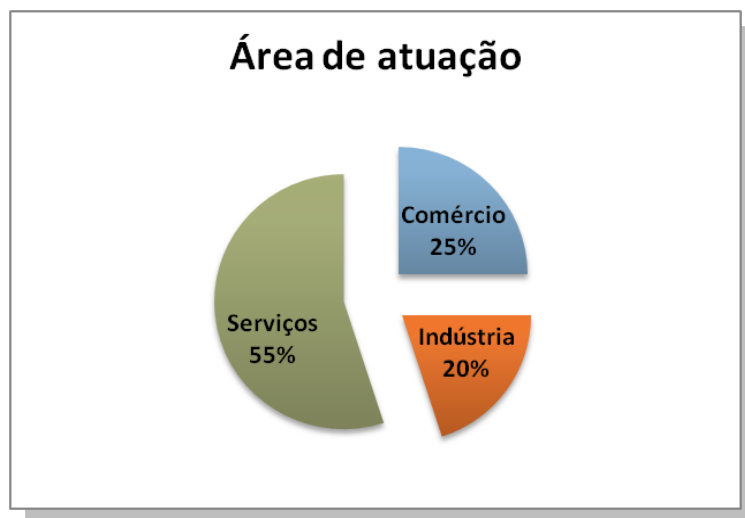


Gráfico 1 – Percentual de mulheres segundo a área de atuação em Rio Branco-Acre.
 Fonte: Elaborado pelo autor

A amostra envolveu mulheres que estão em maioria na faixa etária entre 31 e 40 anos (80%), e em seguida pela faixa etária entre 21 e 30 anos (20%). O resultado corrobora com os dados da GEM (2010, p. 249), no Brasil todas as faixas etárias tiveram aumentos nas taxas de empreendedorismo e verificou-se que a faixa etária que obteve a mais alta taxa é aquela que vai dos 25 aos 34 anos com 22,2%.

Isto quer dizer que entre os brasileiros com idades entre 25 e 34 anos, 22,2% estavam envolvidos em algum empreendimento em 2010. Neste ponto o Brasil segue a mesma tendência dos grupos de demais países analisados, nos quais esta é a faixa etária que prevalece apresentado no Gráfico 2.

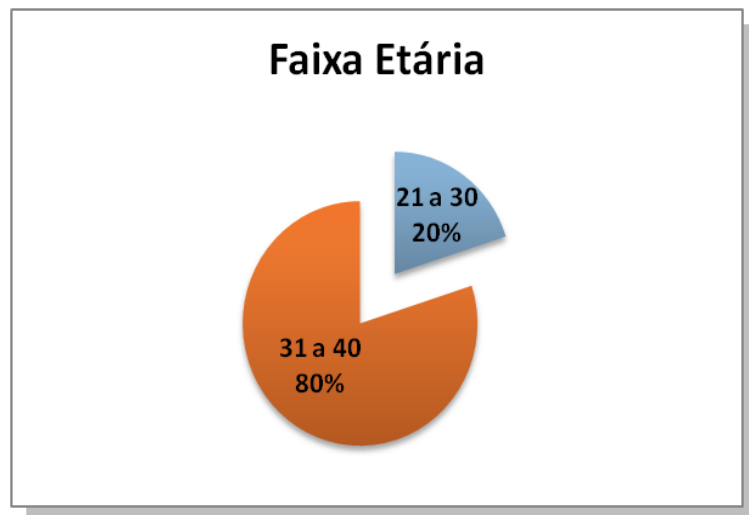


Gráfico 2 – Percentual de mulheres segundo a faixa etária.
Fonte: Elaborado pelo autor

No que tange ao grau de instrução, é importante destacar que, foi predominante o nível superior completo, atingindo em quase a totalidade das participantes, seguido de apenas duas participantes com superior incompleto, e uma com ensino médio incompleto, coincidindo com outros estudos realizados (HIRISCH e PETERS, 1997). E ainda, um dado relevante, é a área na qual empreende, sendo totalmente adversa da área de formação de nível superior.

Acredita-se, portanto, que as empreendedoras percebem oportunidades de negócios em que acreditam possuir o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para a condução do empreendimento.

Esses resultados corroboram com dados da pesquisa apresentados no Gráfico 3.

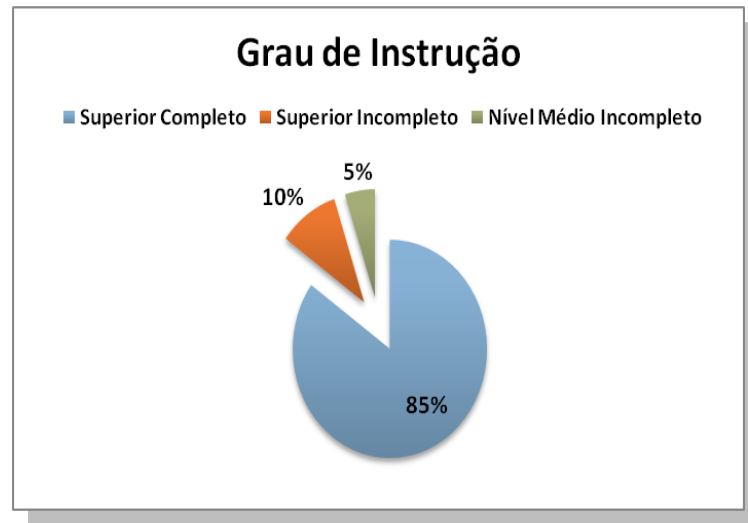


Gráfico 3 – Percentual de mulheres segundo o grau de instrução.
Fonte: Elaborado pelo autor

No que se refere ao tempo de existência do negócio, a maioria das participantes estão no mercado há mais de três anos. Segundo dados do Sebrae (2011, p.14), a taxa de sobrevivência das empresas brasileiras com dois anos nos grande setores: indústria, comércio, serviços e construção civil é de 73,1 %, sendo a da região sul a mais alta do país, 76,4% e norte com taxa de sobrevivência de 66%. De forma complementar, a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos na região norte é de 34%.

Além disso, colaboram com a taxa de empreendedorismo por mulheres no país que, com os dados da pesquisa GEM, o Brasil, é o décimo mais atuante do mundo, apresentando uma taxa de atividade empreendedora de 17,5%, o que significa que existem um pouco mais de 10 milhões de mulheres empreendedoras em estágio inicial, com negócios de até três anos e meio de existência (SEBRAE, 2011). (Gráfico 4)

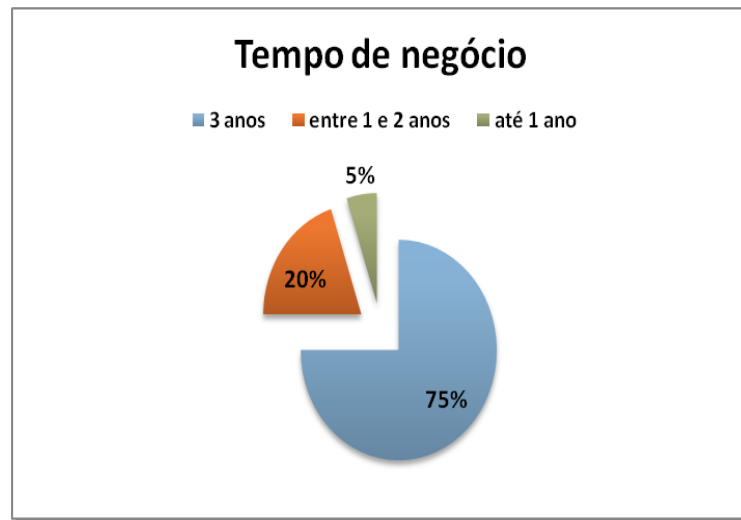


Gráfico 4 – Percentual de acordo com o tempo de negócio em Rio Branco-Acre.
Fonte: Elaborado pelo autor

A partir dos resultados apresentados na Tabela 3, pode-se observar que de acordo com a média de conjuntos atribuídos e detectados na aplicação do teste baseado no modelo teórico de McClelland junto às mulheres empreendedoras constatou-se uma pontuação bem próxima ao perfil desejado para ser considerada uma empreendedora. O pesquisador denota que um indivíduo é considerado empreendedor quando atinge uma pontuação média superior a 15 pontos.

CARACTERÍSTICA DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR		MÉDIA	MÁXIMO	MÍNIMO
1	Busca de Oportunidades e Iniciativa	18,25	23	13
2	Persistência	18,15	21	13
3	Comprometimento	19,75	23	12
4	Exigência de Qualidade e Eficiência	19,45	21	12
5	Correr Riscos Calculados	15,9	20	13
6	Estabelecimento de Metas	20,8	25	16
7	Busca de Informações	21	25	14
8	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	18,4	22	13
9	Persuasão e Rede de Contatos	17,7	21	12
10	Independência e Autoconfiança	18,85	25	14

Tabela 3 – Média do resultado do teste e correlação das variáveis máximas e mínimas de McClelland
Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados apresentaram graficamente as seguintes Características do Comportamento Empreendedor na escala que segue:

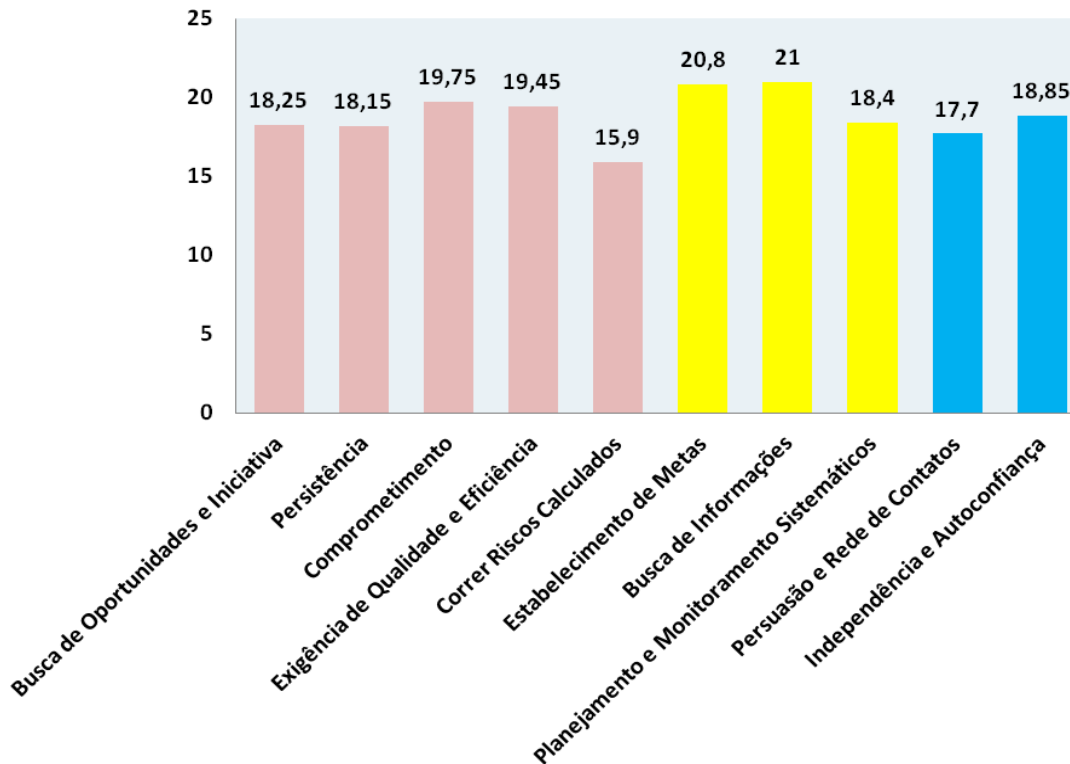


Gráfico 5 – Perfil médio das participantes do estudo.
 Fonte: Elaborado pelo autor

Podemos observar que, de acordo com os valores atribuídos na aplicação dos questionários de David McClelland junto às participantes, constatou-se uma pontuação individual em sua maioria acima de 13 pontos em pelo menos sete das 10 características de comportamento empreendedor (CCE) e uma média superior a 15,9 na totalidade das respondentes, o que indica uma média importante superior no que tange à atuação empreendedora, preconizada nos estudos de McClelland.

Na média geral, verificam-se nas características de Busca de Informações e Estabelecimento de Metas, as pontuações mais altas. As características estão no conjunto de planejamento, consideradas mobilizadoras das outras características do comportamento empreendedor diante de outros comportamentos manifestados. Nesse sentido, há uma preocupação em estabelecer as metas de forma clara,

pensar sobre o futuro do seu empreendimento, estabelecendo metas com prazos definidos, planejar suas ações e buscar todas as informações necessárias relativas ao que se está estabelecido, e ainda, assegurar-se antes de tomar qualquer decisão, seja para viabilizar um novo negócio ou desenvolver uma nova forma de trabalhar ou na oferta de um novo produto e/ou serviços, além de estar em constante busca de conhecimentos, aprimoramento ou na consulta de especialista para auxiliar na sua tomada de decisões.

Com relação às características Comprometimento e Exigência de Qualidade e Eficiência, essas apresentam também um resultado igualmente significativo, sugerindo que os comportamentos implícitos manifestados são importantes na atividade empreendedora, principalmente no que tange ao comprometimento com clientes e, a preocupação com resultados satisfatórios em relação à garantia da qualidade de produtos e serviços prestados.

A característica Planejamento e Monitoramento Sistemático reflete inicialmente um dado relevante, principalmente no que tange a planejar e monitorar, considerando resultado obtido no Estabelecimento de Metas, há que se observar esse aspecto como crítico, principalmente para garantir a permanência no mercado, havendo a necessidade de considerar as vantagens e desvantagens de uma decisão antes de executar uma tarefa, antecipando-se aos resultados futuros.

A representatividade da Busca de Oportunidades e Iniciativa aliada a Persistência, denota a capacidade empreendedora de agir e persistir diante de resultados possivelmente desanimadores e a capacidade de dar credibilidade de conseguir o esperado, evidenciando também a busca de diferentes alternativas para superar os obstáculos que porventura aparecerem.

A característica Independência e Autoconfiança expressa principalmente a confiança em seu potencial e a coragem de ousar, um resultado mediano como observado, denota desvantagem em relação a predispor-se a enfrentar novos desafios no mercado.

A característica Persuasão e Rede de Contatos apresentou uma pontuação mediana, considerando que as empreendedoras na maioria de suas ações contam com pessoas que possam auxiliá-las a alcançar seus objetivos, e ainda, na manutenção de diálogo favorável constante com fornecedores, potenciais clientes, novos parceiros.

Por fim, observa-se que a característica Correr Riscos Calculados apresentou menor média de pontuação em comparação às demais características, o que é previsto em estudos prévios sobre o gênero feminino. Nesse aspecto, WILKENS (1989, p.339) denota que as mulheres são menos aventureiras e têm mais necessidade de segurança e naturalmente, menos disposição a arriscar. As mulheres preferem ouvir outras pessoas antes de tomar uma decisão, considerando as conseqüências de longo prazo de suas ações (LEITE,1994).

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A pesquisa teve como principal objetivo identificar o perfil empreendedor das mulheres que empreendem em Rio Branco com base no perfil estipulado por McClelland e para isso, compreendeu 20 mulheres empreendedoras associadas a segmentos de negócios diversificados em Rio Branco e assim, foram aplicados o questionário demográfico e o teste de perfil empreendedor de McClelland.

O segundo objetivo possibilitou confirmar que as características empreendedoras estabelecidas na literatura são encontradas nas mulheres que criaram seu próprio negócio em Rio Branco.

Pode-se concluir que as participantes do estudo possuem, em sua maioria, idade superior a 30 anos, participando do percentual de dados da GEM (2010, p. 51) que compreende que entre 25 e 34 anos, 22,2% estão envolvidas em algum empreendimento em 2010.

As participantes possuem um grau de instrução elevado, sendo que 85% da amostra possui nível superior completo. Entretanto, o nível superior, em sua maioria, diverge do ramo de atuação que empreende.

Por último, foi realizada a correlação entre as variáveis de pesquisa ao Modelo Teórico de McClelland ao perfil apresentado pelas participantes do estudo.

O nível de empreendedorismo por mulheres no país está cada vez maior, sendo o Brasil o décimo mais atuante do mundo, ao mesmo tempo, aumenta o número de empreendimentos dirigidos por mulheres e a produção científica acerca do assunto.

Dados do Portal do Empreendedor (SEBRAE, 2011) apontam um crescimento de 48% no total de mulheres que empreendem por conta própria no Estado do Acre.

Corroborando as pesquisas já existentes, o resultado das pontuações médias demonstram que as mulheres classificam-se como empreendedoras, com uma média de 19 pontos nos conjuntos de Realização, Planejamento e Poder.

A característica que alcançou um resultado mais alto foi a característica Busca de Informações, seguido de Estabelecimento de Metas, ambas fazem parte do conjunto de Planejamento, categoria considerada como mobilizadora dos outros conjuntos, essas características são relevantes no comportamento dos empreendedores de sucesso, pois auxiliam na concretização dos seus objetivos.

As demais características comportamentais empreendedoras, Busca de Oportunidades e Iniciativa, Persistência, Comprometimento, Exigência de Qualidade e Eficiência, Planejamento e Monitoramento Sistemáticos, Persuasão e Rede de Contatos e Independência e Autoconfiança, apresentaram resultados equivalentes às médias dos conjuntos estipulados por McClelland reforçando este resultado no processo de empreender.

A característica que menos pontuou foi a variável Correr Riscos Calculados o que já é previsto por estudos prévios em que as mulheres têm menos propensão a correr riscos.

Não é possível concluir que o resultado dos comportamentos empreendedores obtidos será decisivo para o sucesso das participantes da pesquisa na condução de seus empreendimentos, contudo, há que se evidenciar quais características do comportamento empreendedor são importantes nesse processo auxiliando a empreendedora a ocupar uma posição de destaque em competição no mercado.

Pode-se afirmar, de acordo com os resultados obtidos, que as mulheres são empreendedoras e que constituem um importante potencial no avanço econômico local.

Para estudos futuros, recomenda-se o uso de outras variáveis para avaliar o grau de empreendedorismo, para a melhor compreensão da motivação para

empreender das mulheres, incluindo valores predominantemente femininos e o estilo de gestão.

REFERÊNCIAS

ALVES JUNIOR, M.D. Sustentabilidade na gestão de organizações do terceiro setor: um estudo dos empreendimentos sociais apoiados pela Ashoka, 2008.240 f. Dissertação (mestre em administração) – Universidade de Fortaleza, Fortaleza, 2008.

ANDREOLI, T. P.; BORGES, W. A. Empreendedorismo Feminino: Uma análise do perfil empreendedor e das dificuldades enfrentadas por mulheres detentoras de um pequeno negócio. Paraná, p. 1-11, 2007.

ARAÚJO, D. N. Tornando-se empresárias: uma perspectiva pra as mulheres brasileira. Caderno de Administração, Maringá, v. 11, 2, p.87-100, jul/dez.2003.

BRITTO, F.; WEVER, L. Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

CARNEIRO, P. D. P. Metodologia fuzzy aplicada para predição do comportamento empreendedor / Paulo del Peloso Carneiro - Rio de Janeiro: Faculdades Ibmec, 2008, p. 36.

DAMASCENO, L.D.J. Empreendedorismo feminino: Um estudo das mulheres empreendedoras com modelo proposto por Dornelas. Fortaleza, 2010.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DRUCKER, P.F. Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios. São Paulo: Pioneira, 1987.

FILION, L.J. O Planejamento de seu Sistema de Aprendizagem Empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. RAE, v.31, n. 3, jul./set. 1991, p. 63-72.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. RAUSP, São Paulo v. 34, n. 2, p. 05-28, abril/junho, 1999.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil – 2002. Curitiba: IBQP, 2003.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil – 2004. Curitiba: IBQP, 2005.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil – 2010. Curitiba: IBQP, 2011.

GREATTI, L. SENHORINI, V. M. Empreendedorismo: uma visão comportamentalista. In: EGEPE – Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 1. Anais... Maringá- PR, out.2000.

HISRISCH, Robert D; PETERS Michael P. Empreendedorismo. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004, p. 26-29,43.

IBGE – Censo 2010, disponível em:
<http://www.censo2010.ibge.gov.br/primeiros_dados_divulgados/index.php?uf=12

LEITE, C.L.P. Mulheres: muito além do teto de vidro. São Paulo,: Atlas, 1994.

LOPES, Rose Mary Almeida. Short Term Results Evaluation of Competence Based Training for Entrepreneurs: Empretec Program. São Paulo: USP, 1999.

MACHADO, H.V. Identidade empreendedora de mulheres no Paraná. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – UFSC, Florianópolis, 2002, 187p.

MAXIMIANO, A.C.A. Teoria Geral da Administração: da revolução urbana à revolução digital – 4 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

McCLELLAND, David C. A Sociedade Alcançada. Princeton, New Jersey: Van Nostrand, 1961.

_____. A Sociedade Competitiva – Realização e Progresso Social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

MOORE, D.P. ; BUTTNER, E.H. Mulheres empresárias: ultrapassando o teto de vidro. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1997.

MUNHOZ, G.S. Quais as contribuições que o estilo feminino de liderança traz para as organizações empreendedoras? In: ENCONTRO NACIONAL DE EMPREENDEDORISMO, 1, 2000. Maringá : EGEPE, out. 2000, p. 164-176.

PALADINO, G. G. Empreendimentos inovadores. Brasília: IEL Nacional, 2010.

PETERS, Tom. As mulheres reinam. HSM Management 43, p.51-56, março-abril 2004.

SCHUMPETER, J.A. Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultura, 1982.

_____. Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, juros e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultura, 1998.

SEBRAE. Avaliação do Programa EMPRETEC no Brasil. Brasília: SEBRAE, 2002.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Agência Sebrae de notícias. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 31 de Outubro de 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Fatores condicionantes e taxa de mortalidade da MPE 2005 (volume III). Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 31 de Outubro de 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Coleção Estudo e Pesquisas – Taxas de Sobrevivência das Empresas no Brasil. outubro/11. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/NT00046582.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/$File/NT00046582.pdf)> Acesso em 1º de novembro de 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Empreendedorismo – Coleção Estudos e Pesquisas. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf> Acesso em 1º de novembro de 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Agência de Notícias - <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/noticias/noticia184.php>> Acesso em: 1º de novembro de 2011.

VEIT, M. R.; GONÇALVES FILHO, C. Mensuração do perfil do potencial empreendedor e seu impacto no desempenho das pequenas empresas. In: Encontro Anual da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração – ENANPAD, 31., 2007, Rio de Janeiro. Anais. Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

WEVER, L. Mulher empreendedora: pronta para encarar os novos desafios. Endeavor Empreendedorismo. 2003. Disponível em: <<http://endeavor.org.br/documents/BR/library/MulheresEmpreendedoras-pdf>>.

WILKENS. J. A mulher Empreendedora. São Paulo: Mc-Graw-Hill, 1989. 339 p.

ANEXOS

Anexo A – Dados Demográficos

1. Estado Civil: Solteira () Casada () Divorciada ()
2. Segmento: Comércio () Serviços () Indústria ()
3. Tempo de negócio: 3 anos () entre 1 e 2 anos () até 1 ano ()
4. Grau de Instrução: Superior Completo () Superior Incompleto () Nível Médio () Nível Médio Incompleto ()
5. Idade: 21 – 30 () 31 – 40 () 41 – 50 ()

Anexo B - Teste de Perfil Empreendedor – Modelo Teórico McClelland

1. Leia cuidadosamente cada afirmação e decida qual melhor se aplica a você (considere como você é hoje, e não como gostaria de ser). Seja honesta consigo mesma. Lembre-se de que ninguém faz tudo corretamente, nem mesmo é desejável que se saiba fazer tudo.
2. Selecione o número que corresponde à afirmação que o descreve:
 - 1 = nunca
 - 2 = raras vezes
 - 3 = algumas vezes
 - 4 = usualmente
 - 5 = sempre
1. Algumas afirmações podem ser similares, mas nenhuma é exatamente igual.
1. Este questionário se constitui de diferentes etapas em sequência, leia atentamente todas as questões.

	1	2	3	4	5
1. Esforço-me para realizar as coisas que devem ser feitas.					
2. Quando me deparo com um problema difícil, levo muito tempo para encontrar a solução.					

3.	Termino meu trabalho a tempo.				
4.	Aborreço-me quando as coisas não são feitas devidamente.				
5.	Prefiro situações em que posso controlar ao máximo o resultado final.				
6.	Gosto de pensar no futuro.				
7.	Quando começo uma tarefa ou projeto novo, colete todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele.				
8.	Planejo um projeto grande dividindo-o em tarefas mais simples.				
9.	Consigo que os outros apóiem minhas recomendações.				
10.	Tenho confiança que posso ser bem-sucedido em qualquer atividade que me proponha executar.				
11.	Não importa com que fale, sempre escuto atentamente.				
12.	Faço coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham que me pedir.				
13.	Insisto várias vezes para conseguir que as outras pessoas façam o que desejo.				
14.	Sou fiel às promessas que faço.				
15.	Meu rendimento no trabalho é melhor do que o das outras pessoas com quem trabalho.				
16.	Envolvo-me com algo novo só depois de ter feito todo o possível para assegurar o seu êxito.				
17.	Acho uma perda de tempo me preocupar com o que farei da minha vida.				
18.	Procuro conselhos das pessoas que são especialistas no ramo em que estou atuando.				
19.	Considero cuidadosamente as vantagens e desvantagens de diferentes alternativas antes de realizar uma tarefa.				
20.	Não perco muito tempo pensando em como posso influenciar as outras pessoas.				
21.	Mudo a maneira de pensar se outros discordam energicamente dos meus pontos de vista.				
22.	Aborreço-me quando não consigo o que quero.				
23.	Gosto de desafios e novas oportunidades.				
24.	Quando algo se interpõe entre o que eu estou tentando fazer, persisto em minha tarefa.				
25.	Se necessário, não me importo de fazer o trabalho dos outros para cumprir um prazo de entrega.				
26.	Aborreço-me quando perco tempo.				

27.	Considero minhas possibilidades de êxito ou fracasso antes de começar atuar.				
28.	Quanto mais específicas forem minhas expectativas em relação ao que quero obter na vida, maiores serão minhas possibilidades de êxito.				
29.	Tomo decisões sem perder tempo buscando informações.				
30.	Trato de levar em conta todos os problemas que podem se apresentar e antecipo o que faria caso sucedam.				
31.	Conto com pessoas influentes para alcançar minhas metas.				
32.	Quando estou executando algo difícil e desafiador, tenho confiança em meu sucesso.				
33.	Tive fracassos no passado.				
34.	Prefiro executar tarefas que domino perfeitamente e com as quais me sinto seguro.				
35.	Quando me deparo com sérias dificuldades, rapidamente passo para outras atividades.				
36.	Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, me esforço de forma especial, para que fique satisfeita com o trabalho.				
37.	Nunca fico totalmente satisfeito com a forma como são feitas as coisas; sempre considero que há uma maneira melhor de fazê-las.				
38.	Executo tarefas arriscadas.				
39.	Conto com um plano claro de vida.				
40.	Quando executo um projeto para alguém, faço muitas perguntas para assegurar-me de que entendi o que quer.				
41.	Enfrento os problemas na medida em que surgem, em vez de perder tempo antecipando-os.				
42.	Para alcançar minhas metas, procuro soluções que beneficiem todas as pessoas envolvidas em um problema.				
43.	O trabalho que realizo é excelente.				
44.	Em algumas ocasiões obtive vantagens de outras pessoas.				
45.	Aventuro-me a fazer coisas novas e diferentes das que fiz no passado.				
46.	Tenho diferentes maneiras de superar obstáculos que se apresentam para a obtenção de minhas metas.				
47.	Minha família e vida pessoal são mais importantes para mim do que as datas que determinei para entrega de trabalhos.				
48.	Encontro a maneira mais rápida de terminar os trabalhos, tanto em casa quanto no trabalho.				

49.	Faço coisas que as outras pessoas consideram arriscadas.				
50.	Preocupo-me tanto em alcançar minhas metas semanais quanto minhas metas anuais.				
51.	Conto com várias fontes de informação ao procurar ajuda para a execução de tarefas e projetos.				
52.	Se determinado método para enfrentar um problema não der certo, recorro a outro.				
53.	Posso conseguir que pessoas com firmes convicções e opiniões mudem seu modo de pensar.				
54.	Mantenho-me firme em minhas decisões, mesmo quando as outras pessoas se opõem energicamente.				
55.	Quando desconheço algo, não hesito em admiti-lo.				

APÊNDICE

Apêndice A – CCE e Comportamento Manifestado

Característica do Comportamento Empreendedor	Comportamento Manifestado
PERSISTÊNCIA	1. Esforço-me para realizar as coisas que devem ser feitas. 2. Quando me deparo com um problema difícil, levo muito tempo para encontrar a solução. 13. Insisto várias vezes para conseguir que as outras pessoas façam o que desejo. 24. Quando algo se interpõe entre o que eu estou tentando fazer, persisto em minha tarefa. 34. Prefiro executar tarefas que domino perfeitamente e com as quais me sinto seguro. 35. Quando me deparo com sérias dificuldades, rapidamente passo para outras atividades. 46. Tenho diferentes maneiras de superar obstáculos que se apresentam para a obtenção de minhas metas.
COMPROMETIMENTO	3. Termino meu trabalho a tempo. 14. Sou fiel às promessas que faço. 36. Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, me esforço de forma especial, para que fique satisfeita com o trabalho. 43. O trabalho que realizo é excelente. 47. Minha família e vida pessoal são mais importantes para mim do que as datas que determinei para entrega de trabalhos.
EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA	4. Aborreço-me quando as coisas não são feitas devidamente. 15. Meu rendimento no trabalho é melhor do que o das outras pessoas com quem trabalho. 25. Se necessário, não me importo de fazer o trabalho dos outros para cumprir um prazo de entrega. 26. Aborreço-me quando perco tempo. 37. Nunca fico totalmente satisfeito com a forma como são feitas as coisas; sempre considero que há uma maneira melhor de fazê-las. 48. Encontro a maneira mais rápida de terminar os trabalhos, tanto em casa quanto no trabalho.
CORRER RISCOS CALCULADOS	5. Prefiro situações em que posso controlar ao máximo o resultado final. 16. Envolver-me com algo novo só depois de ter feito todo o possível para assegurar o seu êxito. 27. Considero minhas possibilidades de êxito ou fracasso antes de começar atuar. 38. Executo tarefas arriscadas. 49. Faço coisas que as outras pessoas consideram arriscadas.
ESTABELECIMENTO DE METAS	6. Gosto de pensar no futuro. 17. Acho uma perda de tempo me preocupar com o que farei

	<p>da minha vida.</p> <p>28. Quanto mais específicas forem minhas expectativas em relação ao que quero obter na vida, maiores serão minhas possibilidades de êxito.</p> <p>39. Conto com um plano claro de vida.</p> <p>42. Para alcançar minhas metas, procuro soluções que beneficiem todas as pessoas envolvidas em um problema.</p> <p>50. Preocupo-me tanto em alcançar minhas metas semanais quanto minhas metas anuais.</p>
BUSCA DE INFORMAÇÕES	<p>7. Quando começo uma tarefa ou projeto novo, colete todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele.</p> <p>18. Procuro conselhos das pessoas que são especialistas no ramo em que estou atuando.</p> <p>29. Tomo decisões sem perder tempo buscando informações.</p> <p>40. Quando executo um projeto para alguém, faço muitas perguntas para assegurar-me de que entendi o que quer.</p> <p>51. Conto com várias fontes de informação ao procurar ajuda para a execução de tarefas e projetos.</p>
PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS	<p>8. Planejo um projeto grande dividindo-o em tarefas mais simples.</p> <p>19. Considero cuidadosamente as vantagens e desvantagens de diferentes alternativas antes de realizar uma tarefa.</p> <p>30. Trato de levar em conta todos os problemas que podem se apresentar e antecipo o que faria caso sucedam.</p> <p>41. Enfrento os problemas na medida em que surgem, em vez de perder tempo antecipando-os.</p> <p>52. Se determinado método para enfrentar um problema não der certo, recorro a outro.</p>
PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS	<p>9. Consigo que os outros apoiem minhas recomendações.</p> <p>22. Aborreço-me quando não consigo o que quero.</p> <p>31. Conto com pessoas influentes para alcançar minhas metas.</p> <p>44. Em algumas ocasiões obtive vantagens de outras pessoas.</p> <p>53. Posso conseguir que pessoas com firmes convicções e opiniões mudem seu modo de pensar.</p>
INDEPENDÊNCIA E AUTO-CONFIANÇA	<p>10. Tenho confiança que posso ser bem-sucedido em qualquer atividade que me proponha executar.</p> <p>20. Não perco muito tempo pensando em como posso influenciar as outras pessoas.</p> <p>21. Mudo a maneira de pensar se outros discordam energicamente dos meus pontos de vista.</p> <p>32. Quando estou executando algo difícil e desafiador, tenho confiança em meu sucesso.</p> <p>54. Mantenho-me firme em minhas decisões, mesmo quando as outras pessoas se opõem energicamente.</p>
BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA	<p>11. Não importa com que fale, sempre escuto atentamente.</p> <p>12. Faço coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham que me pedir.</p> <p>23. Gosto de desafios e novas oportunidades.</p> <p>33. Tive fracassos no passado.</p> <p>45. Aventuro-me a fazer coisas novas e diferentes das que fiz no passado.</p> <p>55. Quando desconheço algo, não hesito em admiti-lo.</p>