

O PERFIL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS EM CAMPO GRANDE, CARIACICA – ES

Aline Correa Souza*

Cindy Schultz Barros Bernardo**

RESUMO

As mulheres têm se destacado cada vez mais no mercado de trabalho, abrindo seus próprios negócios, ajudando na renda familiar. O que tem contribuído para novas fontes de empregos movimentando a economia do país. O presente artigo tem por objetivo analisar, por meio de dados coletados, qual o perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES, de modo a destacar as principais características, de acordo com o perfil identificado pelo SEBRAE. A fim de alcançar os objetivos traçados, adotou-se uma abordagem quantitativa, a partir da aplicação de questionários a uma amostra das mulheres empreendedoras de Campo Grande/ES. O tipo de pesquisa foi exploratório, e a seleção da amostra foi por meio da técnica de Bola de Neve, onde foi selecionada uma empreendedora que indicou outra empreendedora conhecida e assim sucessivamente, até que o tamanho da amostra foi suficiente para alcançar o objetivo. Por meio dos dados coletados, identificou-se que as mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES possuem uma média de idade entre 41 a 50 anos, em sua grande maioria são casadas, abriu seu negócio por vontade própria em busca da realização do sonho de ter seu próprio negócio, maior parte possui ensino superior completo e está sempre em busca de atualizar as informações, estabelecendo metas e fazendo planejamento para a empresa, correm riscos calculados, são muito persistentes e exigentes, procurando sempre melhorar a qualidade dos produtos/serviços oferecidos. Mostrando que as mulheres de Cariacica/ES se identificam com o perfil identificado pelo SEBRAE.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo. Mulher empreendedora. Perfil empreendedor.

* Graduanda do curso de Administração na faculdade Multivix de Cariacica – ES. Postal: Rua Odonia da Costa Machado Toledo, nº 200, Tiradentes, Cariacica-ES, 29.143-528. E-mail: aline_c.souza@hotmail.com

** Graduanda do curso de Administração na faculdade Multivix de Cariacica – ES. Postal: Rua Bolonha, Vale dos Reis, nº 68, Cariacica-ES, 29.158-243. E-mail: schultz.barros@gmail.com

ABSTRACT

Women have become more and more prominent in the labor market, opening their own businesses, helping in the family income. This has contributed to new sources of jobs, moving the economy of the country. The purpose of this article is to analyze, through data collected, the profile of women entrepreneurs of Campo Grande - Cariacica / ES, in order to highlight the main characteristics, according to the profile identified by SEBRAE. In order to reach the objectives outlined, a quantitative approach was adopted, based on the application of questionnaires to a sample of women entrepreneurs from Campo Grande / ES. The type of research was exploratory, and the selection of the sample was by means of the Snowball technique, where an entrepreneur was selected who indicated another known entrepreneur and so on, until the sample size was enough to reach the goal. Through the collected data, it was identified that the women entrepreneurs of Campo Grande - Cariacica / ES have an average age between 41 to 50 years, most of them are married, opened their own business in search of the realization of the dream Of having their own business, most of them have completed higher education and are always looking to update information, set goals and planning for the company, take calculated risks, are very persistent and demanding, always seeking to improve the quality of products / services Offered. Showing that the women of Cariacica / ES identify with the profile identified by SEBRAE.

KEYWORDS: Entrepreneurship. Entrepreneurial woman. Profile entrepreneur.

1. INTRODUÇÃO

Segundo Gelain e Oliveira (2014) a função da mulher, anteriormente, perante a sociedade, era ser “dona de casa”, a ela repousava toda responsabilidade de cuidar da casa, cuidar dos filhos e do marido. Sendo submissa aos pais ou ao marido. Os autores afirmam ainda que a realidade atual é outra, por mérito das mulheres, mas não no aspecto de serem melhores do que os homens, mas sim em poder competir lado a lado na igualdade de homens e mulheres.

Os autores Jonathan (2005), Gouvêa, Silveira e Machado (2013) concordam que as mulheres vêm se destacando cada vez mais no mercado de trabalho, ganhando espaço no ambiente das micro e pequenas empresas. O que contribui para novas oportunidades de empregos e fonte de renda, movimentando a economia do país.

No ambiente das micro e pequenas empresas brasileiras, é muito relevante a presença das empresas criadas e lideradas por mulheres, que, dessa maneira, não só constroem para si uma alternativa de inclusão ou permanência no mercado de trabalho, mas também geram empregos e promovem inovação e riqueza, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico do país (JONATHAN, 2005, p. 373).

As mulheres hoje estão criando novas empresas, na maioria das vezes, micro e pequenas empresas que respondem por uma parcela significativa de emprego e renda, principalmente em países em desenvolvimento (GOUVÊA; SILVEIRA; MACHADO, 2013, p. 33-34).

Para Silveira e Gouvêa (2008) as estratégias utilizadas pelas mulheres influenciam diretamente na prática das organizações. As mulheres levam muito mais em conta a envoltura das pessoas nas organizações. Elas possuem percepções da dificuldade e privilégio do desenvolvimento de suas empresas e empenham-se para tomar as melhores decisões.

De acordo com a nova pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), realizada no Brasil pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e pequenas Empresas (SEBRAE) e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), a taxa total de empreendedorismo no Brasil atingiu, em 2014, o seu maior índice de todos os tempos. Em dez anos, essa taxa de empreendedorismo saltou de 23%, em 2004, para 34,5% em 2014, SEBRAE (2015).

Nos últimos anos pode-se perceber uma crescente participação das mulheres na área de empreendedorismo, especialmente à frente de pequenos e médios empreendimentos. A pesquisa realizada em 2014 pelo GEM mostra que dos 23 milhões de empreendedores em estágio inicial, 49% são homens e 51% são mulheres; a participação das mulheres nas taxas de empreendedorismo é crescente nos últimos anos. Perante este perceptível crescimento dos empreendimentos que são liderados por mulheres, torna-se relevante discutir sobre o perfil das mulheres empreendedoras. Para que sejam identificadas as principais características das mulheres que obtiveram sucesso e destaque na atividade desenvolvida, traçando um perfil da mulher empreendedora.

Diante desse contexto, pretende-se responder ao seguinte problema de pesquisa: qual o perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES? Portanto, o objetivo deste artigo é analisar, por meio de dados coletados, qual o perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES, de modo a destacar as principais características, de acordo com o perfil identificado pelo SEBRAE (2014).

Dessa forma, esse trabalho possui um amplo valor, visto que não se tem nenhum tipo de conhecimento ou informações relacionadas ao perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande localizadas na cidade de Cariacica – ES. Por fim, o presente estudo aborda assuntos relevantes que podem esclarecer e colaborar para uma boa compreensão sobre diversos temas como: empreendedorismo e o perfil do empreendedor.

A seguir será apresentado o referencial teórico que auxiliou na análise dos dados. Bem como a metodologia utilizada na pesquisa, à apresentação dos resultados obtidos por meio das

entrevistas das mulheres empreendedoras de Campo Grande, e finalmente, as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Empreendedorismo

Antes de abordar o tema, é importante buscar a origem do termo empreendedorismo. Para Dolabela (2008) empreendedorismo vem da palavra “*entrepreneurship*”, e significa criação e inovação. “O empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que prefere seguir caminhos não percorridos” (DOLABELA, 2008, p. 24).

De acordo com o SEBRAE (2015) empreendedor é aquele começa algo novo, quem nota o que ninguém mais notou, enfim, aquele que dá o primeiro passo, que leva o sonho para concretizar e que vai atrás para realizá-los. “[...] Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da congruência entre criatividade e imaginação” (SEBRAE, 2015, p.1).

De acordo com o SEBRAE (2013), os empreendedores são persistentes, acreditam na sua eficiência e entendem que o fracasso é uma forma de aprendizagem para eles. Projeta e analisa os resultados atingidos, buscando perfeição naquilo que cria. Os empreendedores não são de ficar esperando sentados para ver o que acontece, “eles fazem parte do cenário como agentes de transformação e realização” (SEBRAE, 2013, p. 12).

Nos dias atuais a necessidade não se dá só no aprender ou no desaprender, mas, sobretudo, em organizar o sistema mental para aprender a aprender. Dentre este aspecto, o termo empreendedorismo ganha, atualmente, cada vez mais relevância por acreditar na possibilidade de desenvolver espírito empreendedor nos indivíduos, os quais necessitam de certas condições de aprimorar suas novas habilidades e potencializar suas capacidades em correr riscos e incertezas (FILION, 1999).

Para Carreira et al (2015), saber trabalhar com as pessoas que o cercam e/ou em equipe, é uma das características do empreendedor diante desta sociedade emergente que vivemos, onde a interação entre o sujeito e suas ações decorre paralelamente do individual para o coletivo.

A realização de uma ideia ou projeto não é uma atividade solitária, depende de pessoas comprometidas. Assim, o empreendedor é alguém que sabe ser persuasivo e constrói uma rede de contatos valiosa, que lhe permite utilizar pessoas chave como agentes para o alcance de seus próprios objetivos. Ademais, o empreendedor tem de ser alguém que estabelece relações comerciais (CARREIRA, et al., 2015, p. 8).

Para Vieira (2014) em muitos países o empreendedorismo é o fomento para a resolução de problemas econômicos. Visto que novos negócios fazem a economia se desenvolver, traz

mais oportunidade de emprego, incentiva as organizações já existentes a promoverem ações empreendedoras, sejam ao criar novos produtos ou inovar em produtos já existentes.

Segundo Costa, Cericato e Melo (2007) no empreendedorismo as organizações e formação de valor de pessoas trabalham lado a lado no estudo de poder elaborar uma ideia por meio da criatividade.

O empreendedorismo pode ser considerado como o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas. É a busca do autoconhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas. Portanto, é uma questão de liberdade individual, qualquer pessoa pode ativar a motivação para empreender (COSTA, CERICATO, MELO, 2007, p.36)

Segundo Ramos (2011), para surgir novos empreendimentos é preciso que haja um sujeito, denominado empreendedor. O mesmo será responsável por criar e conduzir o seu negócio, estando alerta para as oportunidades do mercado.

2.2. Empreendedorismo no Brasil

De acordo com Júnior et al (2006), o número de empreendedores no Brasil vem aumentando cada vez mais como escolha de profissão, devido às dificuldades socioeconômicas que fazem o país reduzir oportunidades para aquelas pessoas que querem entrar no mercado de trabalho.

No Brasil, o empreendedorismo começou a ganhar força na década de 1990, durante a abertura da economia. A entrada de produtos importados ajudou a controlar os preços, uma condição importante para crescer, mas trouxe problemas para alguns setores que não conseguiam competir com os importados. Com isso, as empresas tiveram que se modernizar para poder competir e voltar a crescer. O governo deu início a uma série de reformas, controlando a inflação e ajustando a economia, em poucos anos a economia voltou a crescer (FERREIRA, 2006, p. 3)

De acordo com a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) que é realizada desde o começo do ano 2000 no Brasil, patrocinada pelo SEBRAE, aponta que, a cada dez brasileiros, quatro já têm sua própria empresa ou estão desenvolvendo a criação de uma (SEBRAE, 2015).

O GEM analisa o empreendedorismo segundo etapas do processo empreendedor, que começa com a intenção dos indivíduos em iniciar um negócio, prossegue até a criação do empreendimento, passa pelas fases iniciais de seu desenvolvimento (nascentes e novos) e termina até o empreendimento ser considerado como estabelecido (SEBRAE, 2015, p. 21).

Na última pesquisa realizada em 2015 no Brasil, o GEM notou que entre os anos de 2014 e 2015, houve uma alteração preocupante no cenário da economia brasileira. O avanço das taxas da economia brasileira, averiguado a partir do ano de 2003 até 2008, mas a partir do ano de 2009 perderam suas forças. Já no ano de 2014, ficou cada vez mais claro a lentidão da econômica em ação, entre os elementos, da crise, da queda de preços, das inflexões às política, e atualmente a crise política. No tempo de prosperidade, o crescimento do emprego, a aquisição de créditos e as políticas de posição de renda ampliaram no mercado interno,

impulsionaram a prática empreendedora e estimularam as possibilidades de novos negócios nas mais diferentes áreas, abrindo portas para novos empreendedores (SEBRAE, 2015).

2.3. Perfil do Empreendedor

Diante da pergunta: O que diferencia pessoas empreendedoras? Hashimoto (2010) expõe que qualquer pessoa pode ser empreendedora, contando que saiba utilizar corretamente as características do perfil do empreendedor. O autor sugere que os empreendedores procurem ter parcerias com pessoas que complementam o perfil de empreendedorismo.

Desde a década de 1990, a apologia a um determinado perfil de trabalhador para o século XXI, adequado às empresas reestruturadas e a um mercado extremamente competitivo e exigente, emergiu com significativa força no cenário nacional. Entre as características do novo perfil, destacam-se o comportamento flexível e proativo, ligado à criação e à inovação organizacional (LUNA, 2012, p.112).

Para Vieira (2014) é relevante buscar entender sobre quem pode ser empreendedor, o que gera alguns questionamentos e dá a entender que existem características que são comuns, ou algum atributo necessário para se tornar um empreendedor de sucesso.

Ter a ideia de um novo negócio, ou de uma inovação é algo relativamente simples, mas transforma [sic] essa ideia em uma oportunidade de negócio é uma atitude empreendedora. Mais que vontade é necessária coragem para enfrentar os obstáculos e riscos que surgem com um novo empreendimento, inúmeros são os desafios que surgem no caminho (VIEIRA 2014, p.26)

Segundo SEBRAE (2014) existem dez características necessárias ao perfil do empreendedor, as quais estão descritas na tabela abaixo:

Tabela 1 – Características de perfil empreendedor

CARACTERÍSTICAS	DESCRIÇÃO
Busca de oportunidade e iniciativa;	Age com pro atividade, antecipando-se as situações; Busca a possibilidade de expandir seus negócios; Aproveita oportunidades incomuns para progredir.
Persistência;	Não desiste diante de obstáculos; Reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos; Esforça-se além da média para atingir seus objetivos.
Correr riscos calculados;	Procura e avalia alternativas para tomar decisões; Busca reduzir as chances de erro; Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.
Exigência de qualidade e eficiência;	Melhora continuamente seu negócio ou seus produtos; satisfaz e excede as expectativas dos clientes; Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.
Comprometimento;	Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso; Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados; Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.
Busca de informações;	Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado; Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços; Busca a orientação de especialistas para decidir.
Estabelecimento de metas;	Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo; Tem clara visão de longo prazo; Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado.
Planejamento e monitoramento sistemáticos;	Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas; Adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado; Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.
Persuasão e rede de contatos;	Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos; Obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos; Desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais.
Independência e autoconfiança.	Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros; É otimista e determinado, mesmo diante da oposição; Transmite confiança na sua própria capacidade.

Fonte: Adaptado do SEBRAE (2014)

Cunha e Ruas (2010) corroboram afirmando que,

Um empreendedor deve auto conhecer-se, possuir um perfil adequado, dominar os processos internos para gerar inovação e criatividade, aprender a desenvolver a sua visão e a identificar oportunidades, estabelecer relações que possam servir de suporte ao desenvolvimento da ideia de negócio, reunir e avaliar todas as condições para elaborar um plano que seja exequível, flexível, alcançável e por fim deve ainda apresentar uma boa capacidade para negociar e apresentar uma ideia. (CUNHA; RUAS, 2010, p.6).

De acordo com Vieira (2014), não são todos os empreendedores que possuem as características desejadas, mas aqueles que apresentarem essas características terão maiores chances de obter sucesso com seus empreendimentos. Uma autoanálise das capacidades e habilidades, bem como o melhor negócio para o seu estilo pessoal, pode ser muito útil 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. METODOLOGIA

A fim de alcançar os objetivos traçados no estudo, que foi analisar, por meio de dados coletados, qual o perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande/ES, destacando suas principais características, de acordo com o perfil identificado pelo SEBRAE; adotou-se uma abordagem quantitativa, a partir da aplicação de questionários a uma amostra das mulheres empreendedoras de Campo Grande/ES. O tipo de pesquisa foi exploratório, e a seleção da amostra foi por meio da técnica de Bola de Neve, onde foi selecionada uma empreendedora que indicou outra empreendedora conhecida e assim sucessivamente, até que o tamanho da amostra foi suficiente para alcançar o objetivo (DEWES, 2013).

O método de amostragem em bola de neve pressupõe que há uma ligação entre os membros da população dado pela característica de interesse, isto é, os membros da população são capazes de identificar outros membros da mesma. Por exemplo, moradores de rua provavelmente conhecem outros moradores de rua e podem levar o pesquisador a encontrá-los (DEWES, 2013, p. 11)

Foi necessário utilizar esta técnica devido a limitações em relação à obtenção de informações quanto às mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES, pois os órgãos que possuem tais informações mantêm sigilo sobre as mesmas.

Quanto aos meios de investigação, foi realizada uma pesquisa de campo e pesquisa bibliográfica. Onde a pesquisa bibliográfica foi feita com base em artigos, livros, informações do SEBRAE que foram publicados, correlacionando tais informações com o tema estudado.

Quanto à coleta dos dados, foi elaborado um questionário, que é apresentado por escrito e o sujeito de pesquisa assinala as respostas. O questionário foi aplicado a 21 empreendedoras, contendo 29 perguntas, sendo abertas e fechadas divididas em duas partes. A primeira contém questões referentes ao perfil social e econômico das entrevistadas e a segunda com questões

sobre as características empreendedoras segundo SEBRAE (2014). O período de levantamento dos dados das mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES foi do dia 14 a 19 de novembro de 2016.

A análise dos dados foi realizada por meios quantitativos, onde os dados foram apresentados em forma de gráficos e comparados com as características das empreendedoras de Campo Grande, Cariacica – ES em relação às características do SEBRAE (2014).

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Foi realizada a análise dos dados coletados junto às empreendedoras formais de Campo Grande, da cidade Cariacica-ES. Os dados apresentados a seguir correspondem à análise do perfil social e econômico das empreendedoras, no qual será descrito as características empreendedoras das entrevistadas.

4.1. Perfil Social e Econômico das Empreendedoras

Em relação à faixa etária, das 21 empreendedoras entrevistadas 24% estão entre 20 e 30 anos de idade, 14% estão entre 31 e 40 anos e entre 51 e 60 anos, com 38% entre 41 e 50 anos, as que estão acima de 60 anos representam cerca de 10%. Assim nota-se que o maior percentual ficou com as que estão entre 41 e 50. Mostrando que a faixa etária da empreendedora de Cariacica está entre 20 e 64 anos.

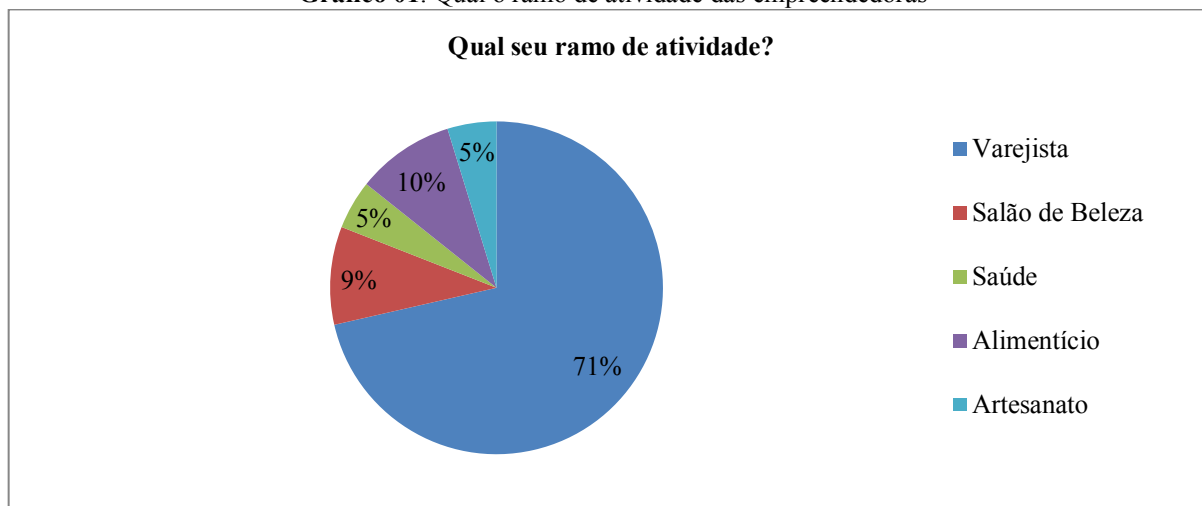
Quanto ao estado civil das entrevistadas, cerca de 71% declarou que são casadas, isso demonstra o que os autores Gelain e Oliveira (2014) disseram, que as mulheres não se acomodaram em serem apenas esposas e donas de casa, mas buscam espaço no mercado de trabalho, ajudar na renda da família e alcançar sua independência financeira. As solteiras representam 9%, as separadas juntamente com as viúvas representam cerca de 10%.

Em relação ao nível de escolaridade das empreendedoras de Cariacica, a maior parte delas, cerca de 38%, têm nível superior completo, com 29% estão as que concluíram o ensino médio (antigo segundo grau), com 14% estão as que não concluíram o ensino fundamental, porém muitas relataram que após iniciarem suas atividades procuram se especializar fazendo cursos e palestras oferecidas pelo SEBRAE. As que concluíram o ensino fundamental correspondem a 9%, e as que não concluíram o ensino médio e o ensino superior representam cerca de 5%.

Quanto ao papel de chefe de família, nesta pesquisa 71% das entrevistadas afirmaram que não são chefes de família, porém relataram a importância de seu empreendimento e que auxiliam nas despesas de casa. E apenas 29% afirmaram que são chefe de família, segundo as mesmas, seu empreendimento é a fonte de sustento da família.

Em relação ao ramo de atividade das empreendedoras, das 21 entrevistadas 71% são do ramo de comércio varejista, com 9% estão as que trabalham com salão de beleza, as que trabalham com saúde e artesanato correspondem 5%, e com 10% estão as que trabalham no ramo alimentício.

Gráfico 01: Qual o ramo de atividade das empreendedoras



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Quanto ao porte da empresa, a maioria das entrevistadas respondeu que estão registradas como microempresa – ME com 48%, logo após com 33% as que se denominam microempreendedor individual – MEI, com 19% corresponde a empresas de pequeno porte – EPP. Esses dados comprovam o que os autores Gouvêa, Silveira e Machado (2013) disseram que as mulheres têm aberto novas empresas, e na maior parte delas são as micro empresas, sendo elas a microempresas e microempreendedor individual em diversas áreas.

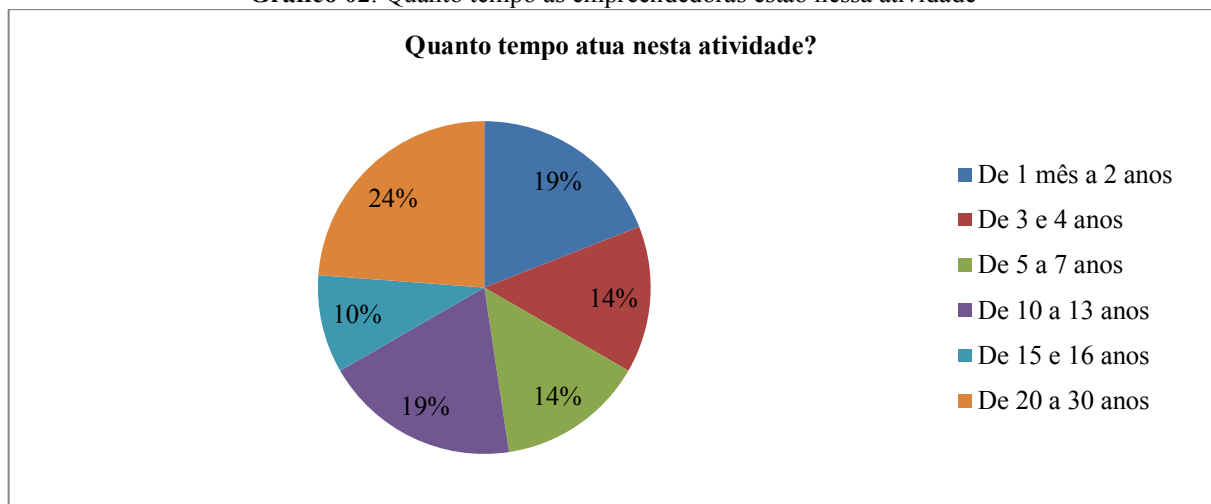
Em relação ao que levou essas mulheres a empreender, das 21 entrevistadas 81% responderam que empreenderam por vontade própria, quanto a essa alternativa, estão aquelas que afirmaram terem empreendido por querer ser dona do seu próprio negócio. Com 9% estão as que empreenderam por falta de emprego, algumas relataram que foi quando ficaram desempregadas viram que havia uma oportunidade. De acordo com o SEBRAE (2015) devido à crise econômica do país, e a falta de emprego estimularam as pessoas serem empreendedoras e possuírem seus próprios negócios. 5% responderam que herdaram o negócio da família.

Quanto aos resultados financeiros do empreendimento, das 21 entrevistadas 81% disseram que tem tido resultados positivos e apenas 19% disseram que não, devido à crise do mercado atual, principalmente as mulheres que abriram seus negócios há pouco tempo tem tido dificuldades para manter seu negócio aberto.

Buscou-se saber se as empreendedoras fizeram algum curso quando iniciaram seu negócio, das entrevistadas 85% não fizeram nenhum curso, mas relataram que buscaram conhecimento sobre o mercado e ao longo dos anos das atividades procuram fazer alguns cursos oferecidos pelo SEBRAE para melhor o atendimento, as vendas, planejamento, marketing, entre outros. Apenas 5% fizeram curso de Moda, 5% Educação Física e 5% curso profissionalizante de cabelo.

Em relação há quanto tempo atua nessa atividade, das 21 entrevistadas 24% dizem estar no mercado entre 20 a 30 anos, as de 1 mês a 2 anos e de 10 a 13 anos juntamente corresponde a 19%, com 14% tem de 3 e 4 anos e 5 a 7 anos, cerca de 10% estão de 15 e 16 anos. Algumas mulheres relataram que o mercado atual tem tornado difícil a caminhada, principalmente as que estão a menos de 6 anos no mercado, mas que sempre tiveram vontade de empreender e por isso tem continuado no mercado.

Gráfico 02: Quanto tempo as empreendedoras estão nessa atividade

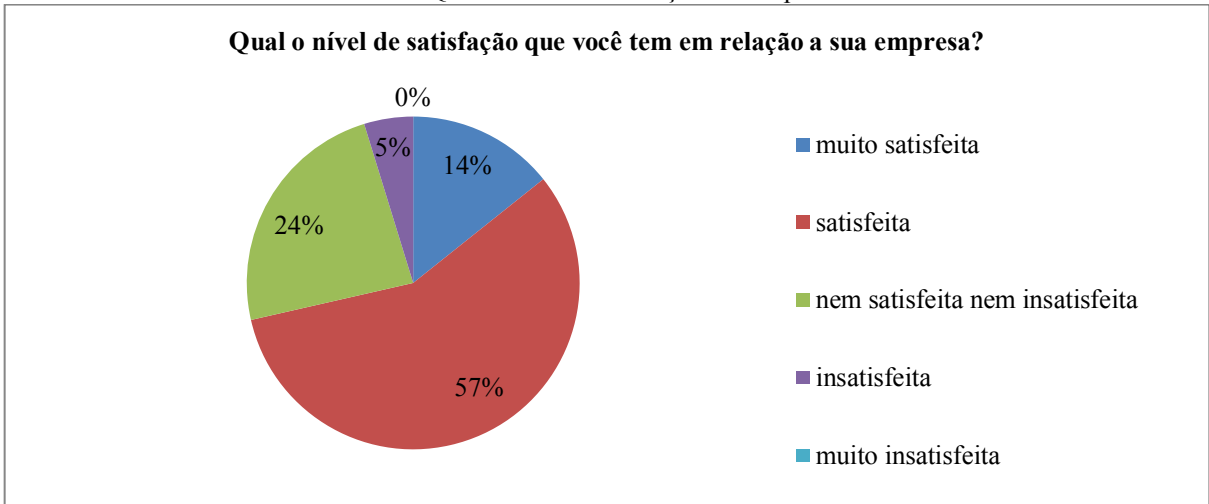


Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Em relação à pretensão de expandir o negócio, 29% responderam que tem intenção de expandir em outra cidade e até em outra localidade na mesma cidade e 71% responderam que não, principalmente em relação à crise do mercado disseram que no momento pretendem focar em seu negócio atual.

Quando foi discutido quanto ao nível de satisfação que as entrevistadas têm em relação a sua empresa. Das 21 mulheres 57% responderam que estão satisfeitas, 24% responderam que nem satisfeitas nem insatisfeitas. 14% dizem estar muito satisfeitas e 5% estão insatisfeitas. O nível de satisfação é maior para aquelas que já estão há mais de 5 anos no mercado.

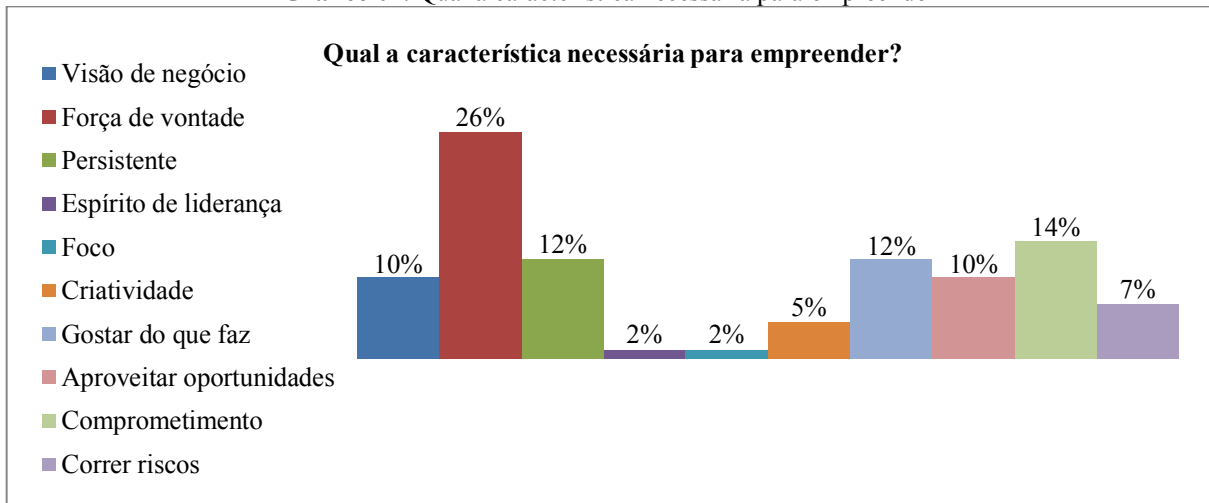
Gráfico 03: Qual o nível de satisfação das empreendedoras



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Em relação a qual característica é necessário para empreender, 26% das entrevistadas responderam que é preciso ter força de vontade, 12% responderam que precisa ser persistente e gostar do que faz, 10% disse que deve ter visão de negócio e aproveitar as oportunidades, 14% disse que precisa ter comprometimento, 7% responderam que precisam correr riscos, 5% precisam ter criatividade e 2% precisam ter espírito de liderança e foco. O que mostra que as características que o SEBRAE (2014) identifica para o perfil do empreendedor a maioria das mulheres também concordam que são as mesmas necessárias para empreender.

Gráfico 04: Qual a característica necessária para empreender



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

4.2. Características do Perfil das Empreendedoras

Essa parte da pesquisa buscou analisar as características empreendedoras segundo as 10 características que o SEBRAE (2014) identifica, uma delas é que as empreendedoras são

criativas e inovadoras. E quando perguntado às mulheres empreendedoras de Cariacica se elas costumam inovar em seu negócio, 100% das 21 entrevistadas disseram que sim.

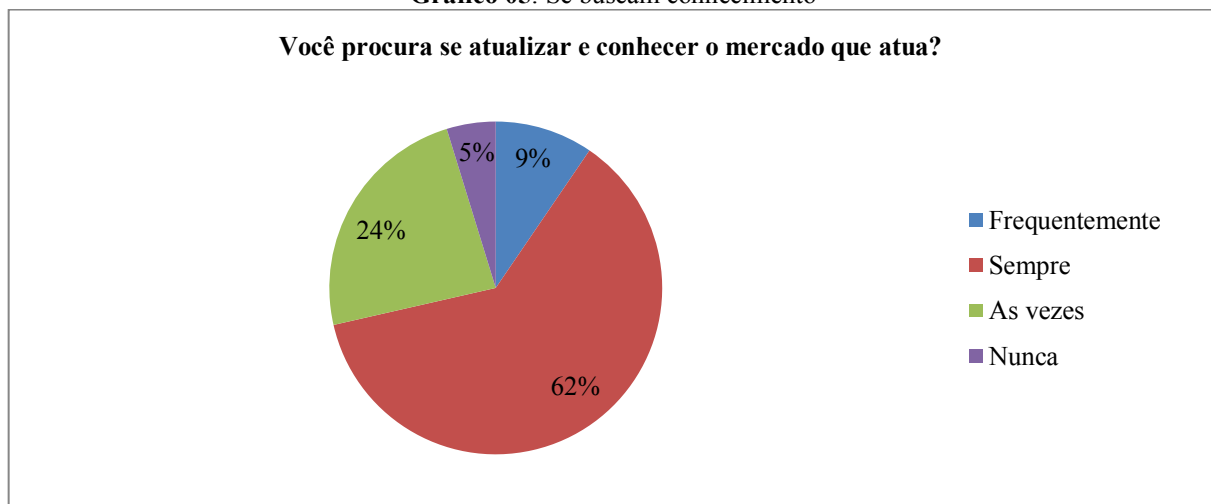
Quanto à persistência 100% afirmaram que não desistem fácil do que deseja, e que ser persistente é um dos principais motivos para o sucesso de sua empresa, segundo elas, se não fosse sua persistência não teriam chegado onde estão, pois tiveram que enfrentar vários obstáculos desde a fundação da empresa até os dias de hoje.

Em relação à pergunta se elas costumam analisar tudo antes de tomar decisões e se estudam o risco, 62% delas responderam que sempre analisam, os autores Silveira e Gouvêa (2008) descrevem que as mulheres se esforçam para tomar as melhores decisões para seu empreendimento, e as estratégias utilizadas por elas afetam sucessivamente na prática das empresas, com 24% relataram que às vezes analisam e estudam o risco e 14 % responderam que frequentemente elas analisam o risco antes da tomada de decisões. Algumas responderam que o mercado está muito difícil para não analisar o risco e tomar decisões de qualquer jeito.

A maioria das entrevistadas (67%), responderam que sempre buscam aperfeiçoar e melhorar a qualidades dos produtos/serviços oferecidos. Com 24% responderam que essa busca é feita frequentemente e só 9% responderam às vezes fazem essa busca. Algumas delas declararam que para o negócio ir para frente tem que se atualizar sempre e melhorar a oferta, tanto dos produtos, quanto nos serviços.

Em uma escala de 0 a 10, onde as empreendedoras de Cariacica respondem o grau de comprometimento com seu empreendimento, 48% delas responderam entre uma nota de 8 e 9 que significa bom o grau de comprometimento. Com 43% responderam uma nota 10 que significa ótimo o grau de comprometimento. E com 9% responderam uma nota entre 6 e 7 que significa regular o grau de comprometimento.

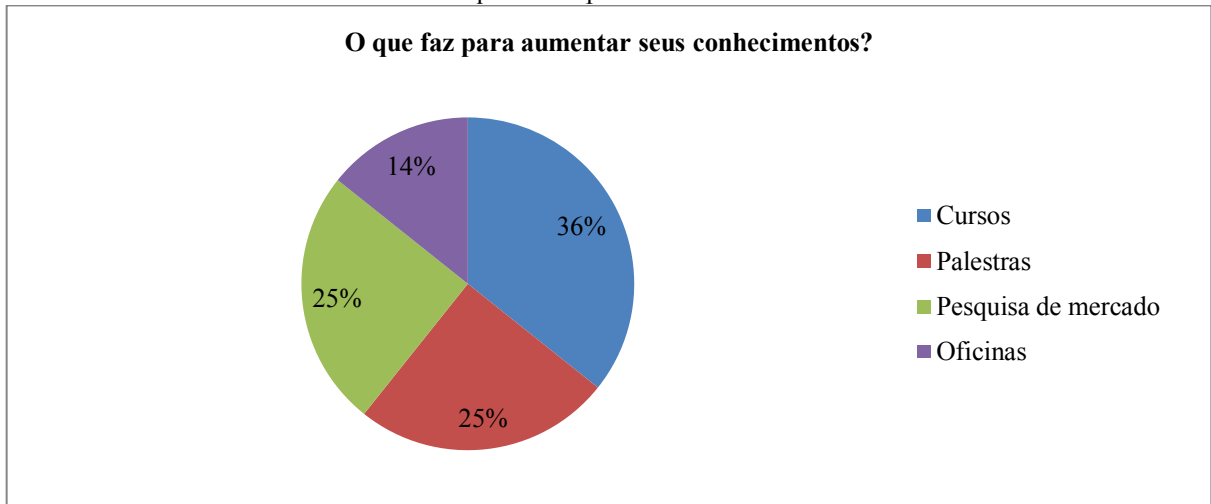
Gráfico 05: Se buscam conhecimento



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Quanto a se atualizar e conhecer o mercado que atuam, 62% responderam que sempre buscam essas informações, 24% responderam que às vezes procuram saber, 9% responderam que são atualizadas e procuram conhecer frequentemente essas informações e só 5% das entrevistadas responderam que nunca procuram se atualizar ou conhecer o mercado.

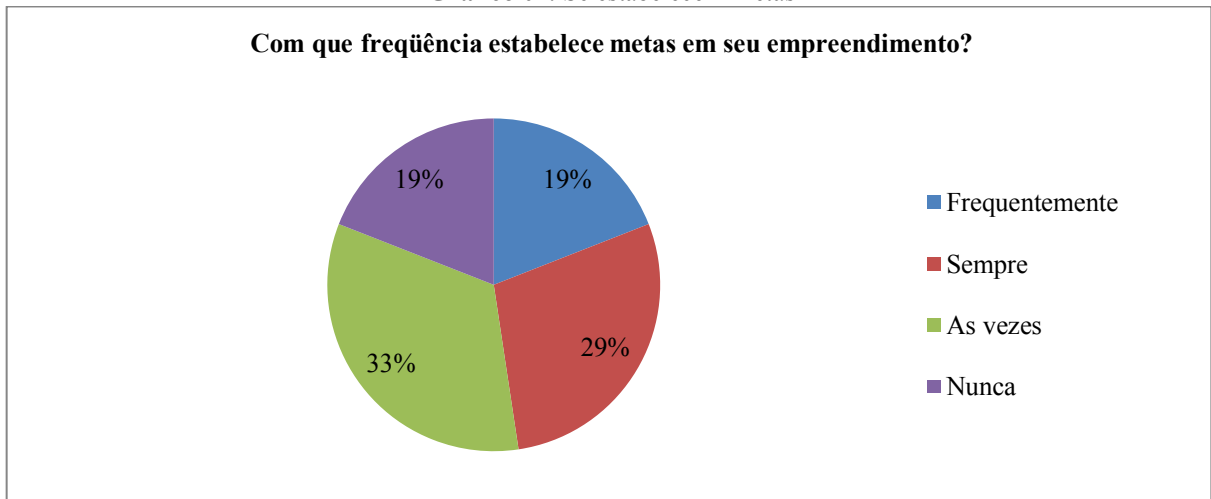
Gráfico 06: O que fazem para aumentar o conhecimento



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Em relação ao que fazem para aumentar o conhecimento, as entrevistadas responderam que 36% delas fazem cursos para poder se atualizar, com 25% responderam que fazem palestra para se atualizar, 25% fazem pesquisa de mercado para poderem aumentar o conhecimento e 14% disseram fazem oficinas para aumentar o conhecimento. Nessa pergunta algumas afirmaram que fazem de tudo para aumentar o conhecimento, algumas relataram também que além de fazerem cursos, palestras, pesquisa de mercado e oficinas elas pesquisam muito na internet para ter esse conhecimento, vão a feiras e até viajam para outros estados para saber como está o mercado lá fora.

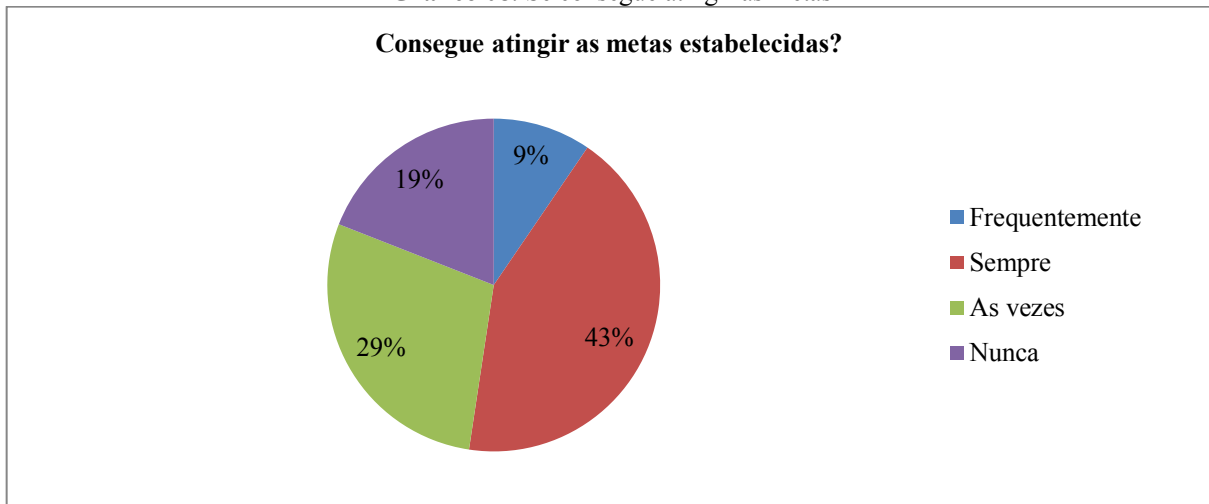
Gráfico 07: Se estabelecem metas



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Quanto à frequência estabelecem metas em seus empreendimentos, 33% responderam que às vezes estabelecem metas, 29% relataram que sempre estabelecem metas, 19% disseram que frequentemente estabelecem metas e com 19% responderam que nunca estabelecem metas. Algumas relataram que estabeleciam metas mais como o movimento caiu pararam de estabelecer metas.

Gráfico 08: Se consegue atingir as metas



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Em relação à pergunta se atingim suas metas estabelecidas 43% das entrevistadas responderam que sempre conseguem atigir suas metas, 29% disseram que as vezes conseguem atingir, com 19% relataram que nunca consegue atingir suas metas e só 9% delas responderam que conseguem frequentemente atingir suas metas estabelecidas.

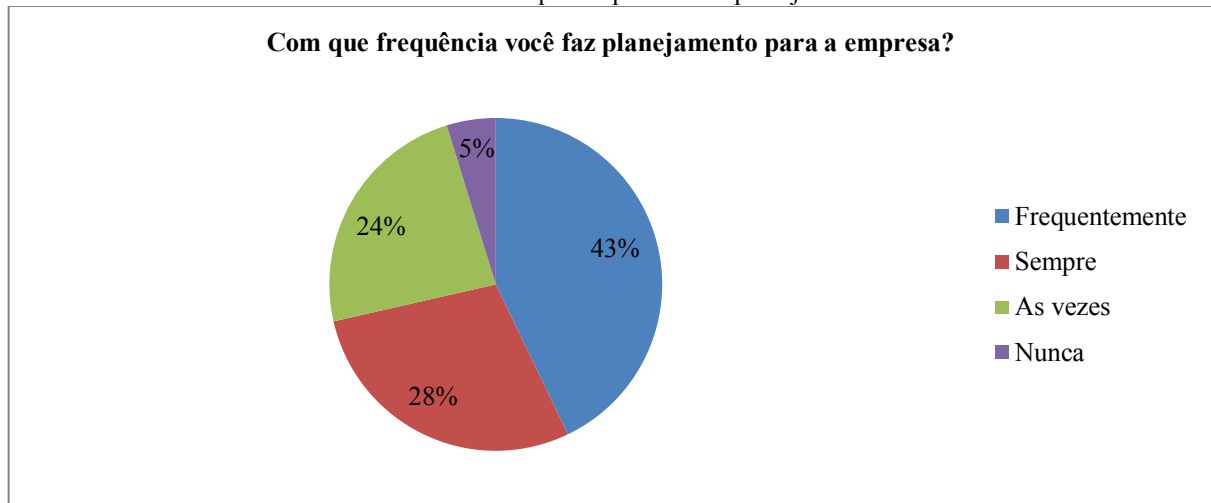
Em relação a seguir somente a intuição para tomar decisões, a maioria das empreendedoras de Cariacica, cerca de 86%, responderam que não seguem apenas a intuição, e apenas 14% declararam que sim, seguem apenas a intuição. Uma das entrevistadas que respondeu não para pergunta afirma que o mercado está muito difícil para seguir só a intuição. Antes de qualquer decisão tem que analisar bem e sempre fazer planejamento.

Sobre a tomada de decisões, 86% das empreendedoras entrevistadas responderam que sim, as decisões são baseadas em planejamento, e 14% delas responderam que não são baseadas em planejamento. Algumas relataram que demoram um pouco para essas decisões serem tomadas.

Em relação à frequência que faz planejamento na empresa as empreendedoras de Cariacica, a maior parte delas cerca de 43% responderam que esse planejamento é feito frequentemente nas empresas, com 28% disseram que sempre estão planejando, com 24% declararam que as

vezes é feito planejamento na empresa e só 5% responderam que nunca fazem planejamento na empresa.

Gráfico 09: Com que frequência faz planejamentos



Fonte: Dados da pesquisa, 2016

Sobre a persuasão das empreendedoras, a maior parte delas (57%) declararam que são persuasivas sim e que conseguem transmitir suas ideias para seus colaboradores, familiares e clientes, com 33% responderam que as vezes, e só 10% responderam que raramente são persuasivas e influenciam seus clientes.

Em relação ao bom relacionamento com seus colaboradores e facilidade para trabalhar em equipe, 100% das mulheres entrevistadas responderam que tem esta facilidade. O que Silveira e Gouvêa (2008) expuseram quando disseram que as mulheres utilizam estratégias que influenciam diretamente na prática das organizações elevam muito em conta a envoltura das pessoas nas organizações.

Em relação à independência financeira 90% das mulheres empreendedoras responderam que não são independentes, e só 10% delas responderam que possui independência financeira. A maioria relata que nesse ano de 2016 ficou mais difícil de possuir independência financeira, pois as vendas caíram muito nesse ano.

Por fim, foi pedido para as entrevistadas darem uma nota, para si mesmas, entre 1 a 5. Onde 1 era (discordo totalmente), 2 (discordo), 3 (nem concordo nem discordo), 4 (concordo) e 5 (concordo totalmente) para cada item, considerando as características que o SEBRAE identifica como sendo chave para um empreendedor de sucesso, com a finalidade de analisar qual o perfil das mulheres empreendedoras de Campo Grande. As respostas são apresentadas na tabela que segue, onde demonstra que as mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES possuem as características que o SEBRAE identifica no perfil do empreendedor.

Tabela 2 – Qual o valor quanto ao grau de cada característica

CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR	1	2	3	4	5
Sou uma pessoa que busca oportunidade e tem iniciativa;			4	9	8
Sou uma pessoa persistente;				15	6
Sou uma pessoa que corre riscos calculados;		3	4	13	1
Sou uma pessoa exigente que busca a qualidade e eficiência;			1	12	8
Sou uma pessoa comprometida;			2	10	9
Sou uma pessoa que busca informações;			4	13	4
Sou uma pessoa que estabelece metas;		2	6	13	
Sou uma pessoa que planeja e faz monitoramentos sistemáticos;			6	15	
Sou uma pessoa persuasiva e que possui uma rede de contatos;		1	3	13	4
Sou uma pessoa independente e com autoconfiança.			3	12	6

Fonte: Dados da pesquisa, 2016

A maioria das empreendedoras responderam 4 e 5 (concordo e concordo totalmente). Em relação ao primeiro item, 9 e 8 das entrevistadas afirmam ser uma pessoa que busca por oportunidade e tem iniciativa, apenas 4 disseram que nem concordam nem discordam com essa afirmativa. Das 21 entrevistadas, 15 disseram concordar que são persistentes e 6 concordam totalmente esta afirmativa. Quando se diz em correr riscos, 13 disseram que concordam, 4 disseram nem concordam nem discordam, 3 disseram que não concordam e apenas 1 disse que concorda totalmente. Das 21 mulheres entrevistadas, 12 afirmam buscar qualidade e eficiência em seus produtos/serviço, 8 disseram concordar totalmente e apenas 1 nem concorda nem discorda.

Em relação a ser comprometida, 10 descreveram que concordam, 9 concordam totalmente e apenas 2 disseram que nem concordam nem discordam, mas relataram que precisam melhorar esse lado, pois para seu negócio dar certo precisam estar comprometidas. Das entrevistadas, 4 afirmaram que concordam totalmente que buscam informações, 13 disseram que concordam e 4 disseram nem concordam nem discordam. Quando perguntado se é uma pessoa que estabelece metas, 13 disseram que concordam, 6 disseram nem concordam nem discordam e 2 relataram que não concordam, pois não são de estabelecer metas.

Das 21 mulheres entrevistadas 15 disseram que concordam em relação a fazer planejamentos e apenas 6 disseram nem concordo nem discordo. Em relação a ser uma pessoa persuasiva e ter uma rede de contatos, 13 disseram concordar, 4 concordam totalmente, 3 nem concordam nem discordam e apenas uma disse não concordar. Das entrevistadas 12 disseram concordam que são independentes, 6 concordam totalmente e apenas 3 nem concordam nem discordam.

Assim, percebe-se que apesar da grande maioria concordar com as características expostas na tabela 2, existe uma quantidade certa (de 6 a 7 empreendedoras) que não afirmam que: correm riscos calculados, que estabelece metas e que planeja e faz monitoramentos sistemáticos,

porém algumas delas informou que sabem a importância e que precisam buscar fazer planejamentos, estarem dispostas a correr alguns riscos e que quando se tem uma meta e objetivo a ser alcançado procura-se meios de realiza-los, mas que em meio à crise do mercado atual não está fácil realizar as metas e planejamentos, por isso não tem sido feito. Observa-se então, que mesmo as mulheres entrevistadas que disseram não ter essas características, sabem da importância e que estão em busca dessa melhora.

5. CONCLUSÕES

Apesar de as mulheres ganharem seu espaço no mercado de trabalho, ainda há muito que se conquistar. Andando pelas ruas do município de Cariacica/ES nota-se que a maioria dos empreendimentos ainda são liderados por homens. Principalmente empreendimentos grandes. Foram realizadas entrevistas com 21 mulheres empreendedoras do município de Cariacica/ES, onde foi analisado o perfil das mulheres empreendedoras. Depois da análise de dados obtidos, foi possível analisar que a maior parte das mulheres concordam e concordo totalmente que têm as características do perfil empreendedor apresentadas. O que corresponde ao perfil que o SEBRAE identifica como sendo a chave para um empreendedor de sucesso, onde a maioria das mulheres empreendedoras possuía as seguintes características: são persistentes, correm riscos calculados, buscam qualidade e eficiência para o seu negócio, são comprometidas com seus empreendimentos, são persuasivas, independentes e com autoconfiança.

Sobre o índice que não correm riscos calculados pelas mulheres empreendedoras, 4 disseram nem concordam nem discordam, 3 disseram que não concordam e apenas 1 disse que concorda totalmente. Sobre o índice que não estabelecem metas para a empresa foi grande 19% das mulheres empreendedoras responderam que nunca estabelecem metas para seu empreendimento. Quando perguntado se fazem planejamento para seu estabelecimento 24% responderam que às vezes fazem e 5% responderam que nunca fizeram planejamento na empresa. Por último o índice de planejamento e monitoramento sistemático 15 mulheres responderam que concordam que fazem e 6 responderam que nem concorda e nem discorda. A maioria das respostas tem relação com a crise econômica, pois está afetando os negócios. Assim param de correr riscos, param de estabelecerem metas e fazer planejamento. Pois não sabem o dia de amanhã.

Apesar de todas essas características positivas para o empreendimento, ainda tem muito que se melhorar em alguns aspectos. Segundo os relatos de algumas mulheres empreendedoras de Cariacica elas afirmam que precisam se dedicar mais em questão de cursos, palestras. De

acordo com estas empreendedoras, o SEBRAE faz visitas frequentemente as convidando para participar dos cursos oferecidos.

Ao desenvolver a pesquisa, quando os estabelecimentos foram visitados para levantamento dos dados, observou-se que a maioria das mulheres possui entre 41 e 51 anos de idade, das 21 entrevistadas 71% são casadas e 38% possuem nível superior completo. Mais da metade das entrevistadas estão satisfeitas com seu negócio. E em todas se notou o orgulho de ter seu sonho do negócio próprio realizado, mulheres com bastante garra e determinação. Mesmo com a crise e poucas vendas ainda permanece o brilho da esperança de dias melhores.

Como limitação deste trabalho expõe-se que, devido ao pouco tempo disponível para realização da pesquisa, o número de entrevistadas foi pequeno, visto que algumas empreendedoras não puderam nos atender. Para trabalhos futuros, sugere-se que sejam realizadas pesquisa com uma amostra maior, buscando entender a realidade e as dificuldades encontradas pelas mulheres empreendedoras de Campo Grande – Cariacica/ES, de modo a complementar este estudo.

6. REFERÊNCIAS

CARREIRA, S. S.; FRANZONI, A. B.; ESPER, A. J. F.; PACHECO, D. C.; GRAMKOW, F. B.; CARREIRA, M. F.. Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico. **Navus-Revista Gestão e Tecnologia-ISSN 2237-4558**, v.5, n.2,2015.

COSTA, A. M.; CERICATO, D.; MELO, P. A.. Empreendedorismo corporativo: uma nova estratégica para a inovação em organizações contemporâneas. **Revista de Negócios**, v.12, n.4, 2007

CUNHA, Ana Cristina; RUAS, Ana Filipa. **Empreendedorismo**. 2010. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/16455854-Empreendedorismo-1.html>> Acesso em: 15 nov 2016.

DE GOUVÊA, A. B. C. T.; SILVEIRA, A.; MACHADO, H. P.V.. Mulheres Empreendedoras: Compreensões do Empreendedorismo e do Exercício do Papel Desempenhado por Homens e Mulheres em Organizações. **REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas-ISSN 2316-2058**, v. 2, n. 2, 2013.

DEWES, J. O.. Amostragem em bola de neve e respondent-drivensampling: uma descrição dos métodos. **Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, 2013.

DOLABELA, F.. O Segredo de Luísa. Rio de Janeiro, Ed. Sextante, 2008.

FERREIRA, S. B. L.. Empreendedorismo. Apostila do curso de Administração da Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro (UNIRIO), 2006. Disponível em: <http://www.uniriotec.br/~simone/NegociosEletronicos/Apresenta%E7%F5es/4_Novo_Negocio_eletonico.pdf> Acesso em: 20 out 2016.

FILION, L.J.. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo v. 34, n. 2, 1999.

GELAIN, I. A.; OLIVEIRA, E. C.. A vaidade feminina enquanto nicho de mercado: uma análise da mulher empreendedora pela oportunidade e exploração do segmento de salão de beleza. **Revista Caderno de Administração-ISSN 1516-1803**, v.22, n.2, 2014.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2014. Relatório Executivo**.

Hashimoto, P..Qual é o seu perfil empreendedor?.**Revista PEGN – Pequenas Empresas & Grandes Negócios**. 2010.Disponível em:

<<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI174207-17141,00-QUAL+E+O+SEU+PERFIL+EMPREENDEDOR.html>>Acesso em: 25 out 2016

JONATHAN, E. G..Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida.**Revista Psicologia em Estudo**, v. 10, n. 3, 2005.

JÚNIOR, J. B. C.: ARAÚJO, P. C.: WOLF, S. M.: RIBEIRO, T. V. A..Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e prática. **Revista de Ciências da Administração**, v.8, n.15, 2006.

LUNA, I. N.. Empreendedorismo e orientação profissional no contexto das transformações do mundo do trabalho. **Revista Brasileira de Orientação Profissional**, v.13, n.1, 2012.

RAMOS, V. P..**Um Estudo Sobre O Perfil Do Empreendedor Do Agroturismo Em Afonso Claudio-ES**, 2011.

SEBRAE. **Disciplina de Empreendedorismo**. Distrito Federal, SEBRAE, Apostila, 2013. Disponível em:

<[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bc0a1b29c05ef9eb60a43c1303b881e8/\\$File/5696.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bc0a1b29c05ef9eb60a43c1303b881e8/$File/5696.pdf)>Acesso em: 18 out 2016.

SEBRAE. **Conheça as características empreendedoras desenvolvidas no Empretec**. 2014.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/Conhe%C3%A7as-10-caracter%C3%ADsticas-empreendedoras-desenvolvidas-no-Empretec>>Acesso em: 04 dez 2015.

SEBRAE. **Empreendedorismo no Brasil**. 2015. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque9,5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 24 out 2016

SEBRAE. **O que é ser empreendedor**, 2015, Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-ser-empreendedor.ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 06 out 2016.

SILVEIRA, A.: GOUVEA, A. B. C. T.. Empreendedorismo feminino: mulheres gerentes de empresas. **Revista Faces**. V.7, n.3, 2008.

VIEIRA, J. P. M..Empreendedorismo Feminino: Uma Análise Do Perfil De Mulheres Empreendedoras De Destaque Na Cidade De Pombal PB, 2014.

APENDICE

APENDICE A- QUESTIONÁRIO

Este questionário tem por objetivo coletar dados para a pesquisa de conclusão de curso do curso de Administração da Faculdade Multivix de Cariacica - ES, no qual o objetivo é analisar o perfil da mulher empreendedora em Campo Grande, Cariacica - ES. O questionário é composto por questões abertas e fechadas, não havendo necessidade de identificação das entrevistadas.

Parte I- Perfil das Empreendedoras

Social

1- Idade:

- entre 20 e 30 anos
- entre 31 e 40 anos
- entre 41 e 50 anos
- entre 51 e 60anos
- acima de 60 anos

2- Estado Civil:

- Solteira
- Casada
- Separada
- Viúva
- Outro

3- Escolaridade

Ensino Fundamental completo incompleto

Ensino Médio completo incompleto

Ensino Superior completo incompleto

Não Frequentou completo incompleto

Outro: _____

4 - Você é chefe de família?

- sim não

Econômico-

5- Qual seu ramo de atividade?

6- Qual o porte da empresa?

- Microempreendedor Individual – EI
- Microempresa – ME
- Empresa de Pequeno Porte – EPP

7- O que levou você a empreender?

- Falta de emprego
- Vontade própria
- A ajudar na renda familiar
- Herdou o negócio da família
- Outros _____

8- O seu negócio tem dado resultados positivos?

- sim
- não

9- Fez algum curso quando iniciou o empreendimento?

- sim. Qual? _____
- não

10- Quanto tempo atua nesta atividade?
_____**11- Há planos de expansão do empreendimento?**

- sim não

12- Qual o nível de satisfação que você tem em relação a sua empresa?

- muito satisfeita satisfeita nem satisfeita nem insatisfeita insatisfeita muito insatisfeita

13- Em sua opinião qual (is) as características necessárias para empreender um negócio?

Parte II – Características empreendedoras segundo SEBRAE (2014)**São Criativas**

14- Costuma inovar em seu negócio buscando novas oportunidades?

- Sim, costumo inovar com meu negócio.
- Não, costumo agir sempre da mesma maneira.

São Persistentes

15- Você se considera uma pessoa insistente que não desiste fácil daquilo que realmente deseja?

- sim não

Assumem riscos calculados

16- Você costuma analisar tudo antes de tomar decisões, estudar os riscos?

- Frequentemente
- Sempre
- Às vezes
- Nunca

São exigentes

17- Está sempre em busca de aperfeiçoamento e melhoramento da qualidade dos produtos/serviços oferecidos?

- Frequentemente
- Sempre
- Às vezes
- Nunca

São Comprometidas

18- Em uma escala de 0 a 10 qual o valor daria quanto ao grau de comprometimento com seu empreendimento?

- 0 a 3 – Péssimo
- 4 e 5 – Ruim
- 6 e 7 – Regular

8 e 9 – Bom

10 – Ótimo

Buscam conhecimento

19- Você procura se atualizar e conhecer o mercado que atua?

Frequentemente

Sempre

Às vezes

Nunca

20- O que faz para aumentar seus conhecimentos (cursos, palestras, conselhos etc.)?

Estabelecem metas

21- Com que frequência estabelece metas em seu empreendimento?

Frequentemente

Sempre

Às vezes

Nunca

22- Consegue atingir as metas estabelecidas?

Frequentemente

Sempre

Às vezes

Nunca

Planejam

23- Costuma seguir apenas sua intuição para tomar decisões?

sim não

24- Todas as suas decisões são baseadas em planejamento?

sim não

25 – Com que frequência você faz planejamento para a empresa?

Frequentemente

- Sempre
 As vezes
 Nunca

São líderes e formadores de equipe

26- Você é muito persuasiva com os outros? Consegue transmitir suas ideias e fazer a maioria das pessoas acompanharem algo que você iniciou?

- nunca
 raramente
 as vezes
 sempre

27- Você tem um bom relacionamento com os seus colaboradores? Tem facilidade para trabalhar em equipe?

- sim não

São independentes

28- Possui independência financeira?

- sim não

29- Com relação ao quadro abaixo, em uma escala de 1 a 5 qual o valor daria quanto ao grau de cada característica? (**Marque um x na sua resposta**).

Utilize a seguinte legenda para basear a sua resposta:



CARACTERÍSTICAS	DESCRIÇÃO	1	2	3	4	5
Sou uma pessoa que busca oportunidade e iniciativa;	Age com pro atividade, antecipando-se as situações; Busca a possibilidade de expandir seus negócios; Aproveita oportunidades incomuns para progredir.					

Sou uma pessoa persistente;	Não desiste diante de obstáculos; Reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos; Esforça-se além da média para atingir seus objetivos.					
Sou uma pessoa que corre riscos calculados;	Procura e avalia alternativas para tomar decisões; Busca reduzir as chances de erro; Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.					
Sou uma pessoa exigente que busca a qualidade e eficiência;	Melhora continuamente seu negócio ou seus produtos; satisfaz e excede as expectativas dos clientes; Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.					
Sou uma pessoa comprometida;	Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso; Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados; Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.					
Sou uma pessoa que busca informações;	Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado; Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços; Busca a orientação de especialistas para decidir.					
Sou uma pessoa que estabelece metas;	Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo; Tem clara visão de longo prazo; Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado.					
Sou uma pessoa que planeja e faz monitoramentos sistemáticos;	Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas; Adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado; Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.					
Sou uma pessoa persuasiva e que possui uma rede de contatos;	Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos; obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos; Desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais.					
Sou uma pessoa independente e com autoconfiança.	Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros; É otimista e determinada, mesmo diante da oposição; Transmite confiança na sua própria capacidade.					