

CULTURA EMPREENDEDORA NO BRASIL

Realização | Apoio



O Estudo

CULTURA EMPREENDEDORA NO BRASIL

- GERAR CONHECIMENTO RELEVANTE SOBRE A IMAGEM DO EMPREENDEDOR E DO EMPREENDEDORISMO
- IDENTIFICAR OS PERFIS DE EMPREENDEDORES BRASILEIROS E SUAS CARACTERÍSTICAS

O Projeto



IMERSÃO
NO TARGET

ENTREVISTAS
QUALITATIVAS COM
EMPREendedORES



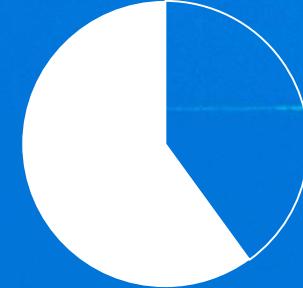
ANÁLISE E
APROFUNDAMENTO
DAS DESCOBERTAS

ANÁLISE E DELINEAMENTO
DOS SEGMENTOS



DEFINIÇÃO DOS
SEGMENTOS

DEFINIÇÃO DOS
SEGMENTOS



QUANTIFICAÇÃO
DOS TIPOS DE
PERFIS

PORCENTAGEM DE CADA
PERFIL E AS OPINIÕES DA
POPULAÇÃO EM RELAÇÃO
AO EMPREENDEDORISMO

Com quem falamos?

ETAPA QUALITATIVA

33

ENTREVISTAS COM
EMPREendedores

2

ENTREVISTAS
COM ESPECIALISTAS

Com quem falamos?

ETAPA QUANTITATIVA

**3917
ENTREVISTAS
ONLINE**

Público geral em
14 praças:

Campo quantitativo realizado entre 27/06/2014 e 18/07/2014
A amostra total foi ponderada com base em dados do IBGE

Belém

Belo Horizonte

Brasília

Curitiba

Florianópolis

Fortaleza

Goiânia

Manaus

Porto Alegre

Recife

Rio de Janeiro

Salvador

São Paulo

Vitória

FLUXO DO RELATÓRIO

CAPÍTULO 1

EMPREENDERISMO
NO BRASIL

CAPÍTULO 2

AS DIMENSÕES DO
EMPREENDERISMO

CAPÍTULO 3

DETALHANDO OS
PERFIS

CAPÍTULO 1

EMPREendedorismo NO BRASIL



Há um “clima geral” favorável ao empreendedorismo e uma visão positiva do empreendedor.

Empreendedorismo é um tema muito falado e “celebrado” pela mídia.

56%
POP

Concordam com a afirmação:
“Eu tenho visto muitas entrevistas e matérias sobre empreendedores na mídia em geral.”

5/8/2014 às 12h29

Programa gratuito capacita empreendedores do DF

Onze regiões administrativas recebem cursos, oficinas e palestras

R7 Página inicial Recomendar 1 Tweetar 5 G+1 0 Pin It RECEBA NOTÍCIAS NO SEU CELULAR Texto

Cases | 22/07/2014 14:25

Comentários (0) Views (8.214) Salvar notícia

7 histórias de empreendedores brasileiros de sucesso

Conheça a história de 7 empreendedores de sucesso que sonharam grande, pensaram o não pensado e abriram novas fronteiras para o empreendedorismo no Brasil

Manuela Malheiros*, da ENDEAVOR

NOTÍCIAS NEGÓCIOS NOTÍCIAS ISTOÉ DINHEIRO

Hora de fomentar o empreendedorismo no Norte e Nordeste

25/07/2014 20:00 // Por: João Alberto da Silva Neto Imprimir Compartilhar

Transforme sua ideia em modelo de negócios

Empreendedorismo

SEBRAE SP



thinkstockphotos.com

26 a 28/agosto/2014
09h00 às 13h00

PARTICIPE! VALOR: R\$ 190,00 VAGAS LIMITADAS.

O empreendedor é uma pessoa admirável...

“Empreendedor é aquela pessoa que transforma uma ideia em negócio e gera emprego para a população.”

POP

52%

“Para ser empreendedor, não precisa ter um negócio próprio, basta pensar e agir de forma inovadora.”

39%

“O empreendedor é o empresário. Alguém que tem um negócio próprio, uma empresa. O que ele busca, na verdade, é conquistar um alto padrão de vida.”

9%

100%

... e que tem uma grande importância no desenvolvimento do país!

Quem mais contribui para o desenvolvimento do Brasil?

53% NOVOS EMPREENDEDORES
24% Grandes empresas Brasileiras
18% Empresas internacionais
5% Governo

Quanto o desenvolvimento do Brasil depende da iniciativa empreendedora?

82% Dizem que depende e depende muito



Esses fatores, somados à vontade de “ser dono do próprio nariz”, tendem a favorecer a vontade de empreender.

Preferiria, hoje:

55% ter o próprio negócio

14% ser consultor, profissional liberal ou autônomo

61%

Declararam ter planos para abrir um negócio próprio nos próximos 5 anos.



Porém, notamos um importante desafio para encarar no Brasil

Busca por EQUILÍBRIO > Drive por SUPERAÇÃO

Quando perguntados o que mais procuram:

73% QUALIDADE DE VIDA.

“Quero ter tempo para mim, para aproveitar a vida, as coisas e as pessoas de quem eu gosto.”

27% SER O MELHOR QUE EU PUDER, SEMPRE.

“Se eu tiver uma empresa, gostaria de fazê-la crescer muito; se trabalhar numa empresa, gostaria alcançar os mais altos cargos (diretoria, vice-presidência, presidência).”

Essas grandes diferenças podem ser um dos fatores que desestimulam e afetam o
EMPREENDEDORISMO DE ALTO IMPACTO



**Ao mesmo tempo, o preparo poderia ser
ainda mais amplo (e melhor!)**

**33% FIZERAM CURSOS DE
EMPREENDEDORISMO**

Dado que 61% pretendem abrir um
negócio nos próximos 5 anos, há
espaço para a capacitação se expandir

CAPÍTULO 2

AS DIMENSÕES DO EMPREENDEDORISMO

IDENTIFICAMOS 3 DIMENSÕES DO EMPREendedorismo

1.
COMPORTAMENTOS

2.
MODELO DE
GESTÃO

3.
MOTIVAÇÃO

DIMENSÃO 1:

5 ASPECTOS COMUNS E
INDISPENSÁVEIS.

Separar os que têm
comportamento
empreendedor
dos que não têm.

OTIMISMO

SEMPRE VER E ESPERAR O MELHOR.
ACREDITAR QUE VAI DAR CERTO.
ALGUNS DIZEM SOFRER DE
EXCESSO DE OTIMISMO.

AUTOCONFIANÇA

É INEGÁVEL QUE O EMPREENDEDOR
TEM TALENTO PARA ACREDITAR EM SI
MESMO, EM SUAS IDEIAS E DECISÕES.

CORAGEM PARA ACEITAR RISCOS

FAZEM O POSSÍVEL PARA REDUZI-LOS, MAS
CONSIDERAM CORRER RISCOS ALGO PULSANTE, QUE
DÁ ENERGIA E FAZ CRESCER.

MEDO: EXISTE, MAS NÃO PARALISA. O SONHO É MAIOR.

FRACASSOS: ENCARADOS COMO APRENDIZADO,
NÃO COMO DERROTA.

DIMENSÃO 1:
ASPECTOS COMUNS
E INDISPENSÁVEIS.

DESEJO DE PROTAGONISMO

SURGE, PROVAVELMENTE, COMO
CONSEQUÊNCIA DAS ANTERIORES.
GRANDE VONTADE DE SER RECONHECIDO,
TOMAR AS RÉDEAS DA VIDA. SER PLENO.

RESILIÊNCIA, PERSISTÊNCIA

ACREDITAM NO POTENCIAL DO SONHO.
POR ISSO, LUTAM ATÉ O FIM,
SE SACRIFICAM MUITO, MAS NÃO
DESISTEM.

AS DIMENSÕES DO EMPREENDEDORISMO

DIMENSÃO 1:
ASPECTOS COMUNS
E INDISPENSÁVEIS.



DIMENSÃO 1:
ASPECTOS COMUNS
E INDISPENSÁVEIS.

ENGRANAGEM!

Se um não funciona e a
pessoa não consegue
desenvolver, provavelmente
será um não-empreendedor.

OTIMISMO

RESILIÊNCIA,
PERSISTÊNCIA

AUTO-
CONFIANÇA

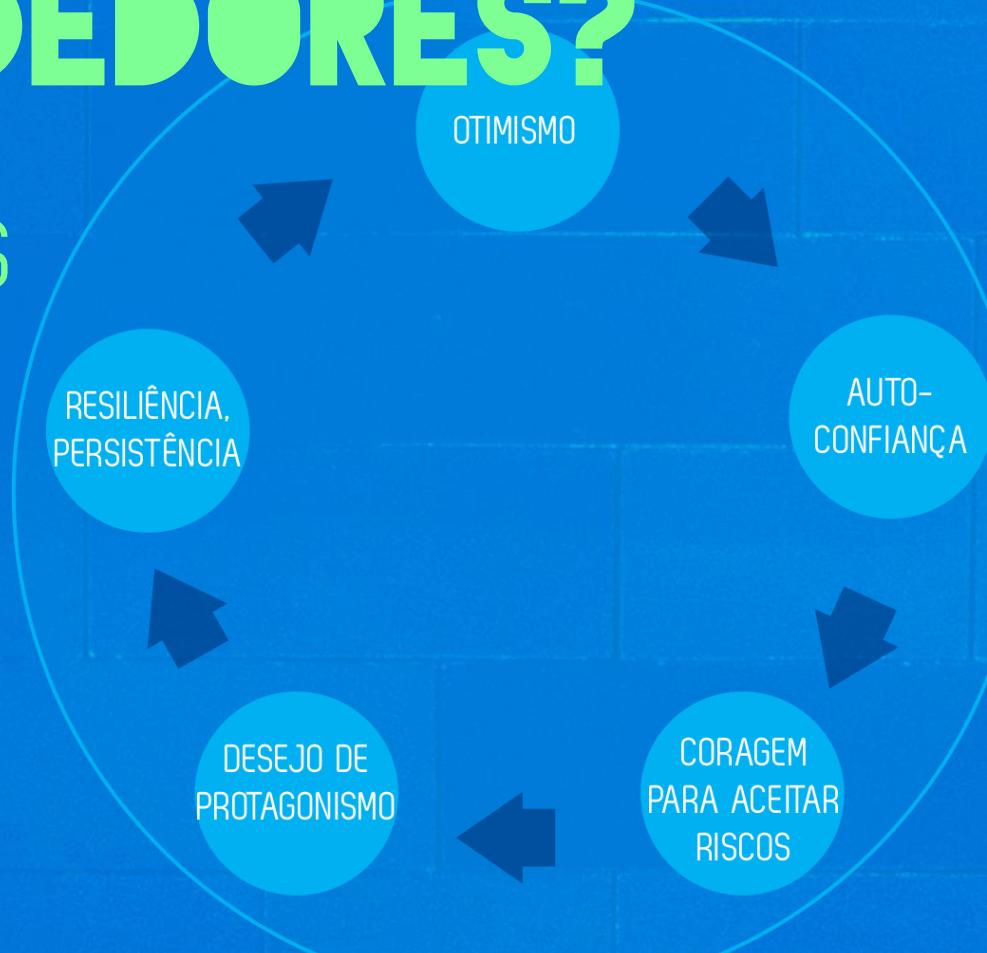
DESEJO DE
PROTAGONISMO

CORAGEM
PARA ACEITAR
RISCOS

ENTÃO, QUEM SÃO OS NÃO-EMPREENDEDORES?

Aqueles que demonstram,
claramente, NÃO TER PELO MENOS
UMA DAS CARACTERÍSTICAS
da primeira dimensão.

DIMENSÃO 1:
ASPECTOS COMUNS
E INDISPENSÁVEIS.



DIMENSÃO 1: ASPECTOS COMUNS E INDISPENSÁVEIS.

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “*MODUS OPERANDI*”

Descreve o “COMO”, o modelo de
gestão, mas NÃO É EXCLUSIVA DO
EMPREENDEDOR.

AS DIMENSÕES DO EMPREENDEDORISMO

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



PATERNALISTA

Valorizam as pessoas e o clima da empresa acima de tudo. Querem crescer, mas não abrem mão dos seus valores para isso – muitas vezes sacrificando um crescimento mais acelerado.

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



LÍDER

Engaja as pessoas, é inspirador.

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



DEMOCRÁTICO

Buscam construir um ambiente mais democrático e, por isso, estão mais dispostos a ouvir e dividir as responsabilidades da tomada de decisão com a equipe.

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



VISIONÁRIO

Criativo. Aponta o caminho.
Vê soluções inovadoras para as
lacunas do mercado.

DIMENSÃO 2:

PERFIL DE MODELO DE GESTÃO
ou “MODUS OPERANDI”



TRATOR

Mão na massa.
Foco muito forte em obter resultados.

DIMENSÃO 1: ASPECTOS COMUNS E INDISPENSÁVEIS.
DIMENSÃO 2: "MODUS OPERANDI"

DIMENSÃO 3: MOTIVACIONAL

A lente mais pura.
Aquela que tem potencial para
nos mostrar o que está no
ÂMAGO DA DECISÃO DE
EMPREENDER.
O PORQUÊ.

CAPÍTULO 3

DETALHANDO OS PERFIS

NATOS

Eu tenho alma de empreendedor.



NATOS

QUANDO VOCÊ PASSAR NA FREnte DE UMA GARAGEM E VER UM GAROTO VENDENDO LIMONADAS, PRESTE ATENÇÃO, VOCÊ ESTÁ DIANTE DE UM EMPREENDEDOR NATO.

PARA ONDE ELE OLHA, CONSEGUE ENXERGAR SOLUÇÕES E OPORTUNIDADES “OCULTAS” DE FORMA NATURAL.

- Empreendedor em sua forma mais pura.
- Motivação principal: buscam realizar seus sonhos.
- Característica destaque: ver a vida com encantamento e interesse
- Tendência a ser empreendedor, sempre – mesmo que trabalhe para outras pessoas (intraempreendedor).



NATOS

"Nós tínhamos um grupo grande de amigos e, quando a gente precisava comprar uniforme de futebol ou alguma coisa que a gente quisesse, ao invés de pedir dinheiro para os pais, fazíamos alguma coisa para ganhar dinheiro para conseguir comprar. Por exemplo, 'ah, está na época de mangas, vamos catar as mangas e vender na rua'. Nessa fase inicial, surgiram os primeiros traços do que eu gostaria de fazer: ser empreendedor."



NATOS

HISTÓRIA TÍPICA



Sou de família humilde. Meu pai era porteiro e minha mãe vendedora de porta em porta. Para conseguir as coisas que queria, com 8 anos, já estava vendendo pulseiras; com 12 vendias cosméticos. Sempre aproveitei todas as oportunidades! Aos 13 anos, fui trabalhar no McDonald's e fiquei maravilhada com o processo e padronização da empresa. Comecei a pedir para estudar os livros que só eram acessíveis à gerência e, assim eu fui crescendo lá dentro.

Mas eu continuava vendo oportunidades. Associei-me a outras duas pessoas, juntamos as nossas economias e nos lançamos numa jornada empreendedora, focada num produto para a classe C, quando ninguém falava nisso ainda.

Acharam que estávamos loucos, imagina largar tudo para investir num produto voltado para os “pobres”. Além disso, só sabíamos o que tínhamos aprendido na prática, mas eu acreditava que estávamos no caminho certo.



NATO

Eu tenho alma de empreendedor.

Em geral:

- Empreendedorismo “nos genes”: otimista e autoconfiante, assume riscos e, mais do que os outros, busca ser o melhor* (e se capacita mais com cursos de empreendedorismo);
- É o que mais “aposta” na atividade empreendedora para desenvolver o país;
- Mais masculino;
- Grande interesse em abrir um negócio nos próximos 5 anos.

Não-empreendedor:

- Tende a figurar nos níveis hierárquicos mais altos das empresas (intraempreendedor);

Empreendedor:

- Segundo perfil mais empreendedores de fato;
- Aponta alto crescimento do negócio.

*Ainda que a maioria ainda deseje “Qualidade de vida. Quero ter tempo para mim, para aproveitar a vida, as coisas e as pessoas de quem eu gosto.”

MEU JEITO

O melhor jeito é o meu jeito.



MEU JEITO

QUER FAZER AS COISAS DO JEITO QUE ACREDITA QUE TEM QUE SER. ISSO PODE SIGNIFICAR TRABALHAR COM MAIS ÉTICA, CARGA HORÁRIA MENOR E/OU MAIS FLEXÍVEL, COM PROCESSOS DIFERENTES ETC..

PODE TER SAÍDO DE EMPRESAS POR ACREDITAR QUE PODERIA FAZER DIFERENTE E/OU MELHOR. TEM DIFICULDADE DE TRABALHAR EM ALGO QUE NÃO ACREDITE.

- Motivação principal: fazer do seu jeito e ser reconhecido por isso.
- Característica destaque: fiel a suas crenças, ambições e valores.
- Mesmo empregado, pode ser bastante crítico e propor mudanças – pelo menos até desistir e/ou montar o próprio negócio.



MEU JEITO

"Eu queria fazer as coisas do jeito que eu queria. Nunca gostei de regras. Nunca me preocupei com a quantidade de trabalho, sabia que era mais, mas, pelo menos, eu fazia do meu jeito."



MEU JEITO

HISTÓRIA TÍPICA



Nasci em uma família pobre, mas que sempre valorizou a educação. Sempre me incentivaram a ler e estudar. Nunca tive certeza do que eu queria fazer, mas meus pais sempre apoiaram todas as minhas decisões. Ao mesmo tempo, eu sempre entrei de cabeça em tudo que eu fiz, sempre fui “workaholic” e líder – até quando ia jogar futebol, era a MINHA bola.

Na faculdade, consegui estágio em uma agência, eu trabalhava muito e me envolvia com tudo. Depois de 2 ou 3 anos, eu percebi que eu tinha um pensamento diferente dos sócios. Eu era mais ousado. Por isso, saí da empresa. Agora, estou dando aulas, mas tenho vários projetos e vou voltar a empreender.



NATO



MEU JEITO

O melhor jeito é
o meu jeito.

Em geral:

- “Voo solo”: comparativamente, concentra maior número de autônomos, profissionais liberais e consultores;
- Mas preferiria ser dono do próprio negócio;
- Mais feminino;
- Pouca capacitação para empreender.

Não-empreendedor:

- Pretende abrir um negócio nos próximos 5 anos.

Empreendedor:

- Abriu sua empresa há menos de 3 anos e não têm funcionários; expectativa de crescimento médio.

SITUACIONISTA

Fui levado ao empreendedorismo.



SITUACIONISTA

ENQUANTO OS OUTROS PERFIS TENDEM A BUSCAR O EMPREENDEDORISMO, OS SITUACIONISTAS, DE ALGUMA MANEIRA, SÃO LEVADOS A EMPREENDER POR QUESTÕES MAIS CIRCUNSTANCIAIS: UMA OPORTUNIDADE QUE “CAIU NO COLO”, GRANDE INSATISFAÇÃO COM O MERCADO ATUAL OU SIMPLESMENTE VONTADE DE TENTAR ALGO NOVO.

- Motivação principal: a própria situação, a oportunidade surgida.
- De todos os perfis, talvez esse seja aquele que abriga mais facilmente pessoas que não têm o perfil empreendedor. Nesse caso, ou desenvolvem as 5 características ou desistem.



SITUACIONISTA

"Fui convidado a trabalhar no Hospital Albert Einstein em São Paulo. Como eu nunca tive interesse em mudar de Porto Alegre e estava com um contrato com a Santa Casa, acabei criando a minha empresa de consultoria para auxiliar o Einstein."



SITUACIONISTA

HISTÓRIA TÍPICA



Fiz faculdade de odontologia e, antes mesmo de me formar, já tinha o meu consultório. Depois de 10 anos trabalhando em consultório, eu estava numa situação financeira confortável, mas insatisfeito com a morosidade da odontologia. Por isso, e com o intuito de agilizar a minha vida na hora de atender pacientes, comecei a criar produtos para uso próprio. Mais ou menos nessa época, uma amiga minha que morava em São Paulo sofreu um acidente e estava passando por necessidades. Para ajudá-la, mas sem pretensão, resolvi enviar os meus produtos para que ela vendesse de “porta em porta”. Depois de um tempo, a venda desses produtos rendia 10 vezes mais que o consultório. Tempos depois, abri mão do consultório e hoje eu não sou mais dentista, sou empreendedor.



NATO



MEU JEITO



SITUACIONISTA

Fui levado ao
empreendedorismo.

Em geral:

- Menos traços empreendedores (menos otimista, menos resiliente, mais aversão ao risco) e menos “confiança” no empreendedorismo (creditam um pouco menos o desenvolvimento do país aos empreendedores);
- Segmento mais feminino.

Não-empreendedor:

- Naturalmente, empregados predominam;
- Pretendem continuar assim – e estão em cargos mais baixos.

Empreendedor:

- São mais experientes: têm empresa há mais tempo do que a média. Ou seja, os integrantes desse perfil que se tornam empreendedores continuam nesse caminho.

HERDEIRO

Fui incentivado a ser empreendedor.



HERDEIRO

CRESCEU MUITO PRÓXIMO A UM MODELO EMPREENDEDOR E FOI INCENTIVADO A SEGUIR ESSE CAMINHO.

DUAS FORMAS:

- CULTURALMENTE: CONVÍVIO E VIVÊNCIA INTENSA COM EMPREENDEDORES SATISFEITOS E APAIXONADOS PELO QUE FAZEM OU TRAUMA PELO HISTÓRICO E ALTO ÍNDICE DE INSATISFAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS.
- MATERIALMENTE: HERDEIROS, LITERALMENTE, DO NEGÓCIO CONSTRUÍDO PELOS SEUS FAMILIARES.

- Motivação principal: experiências anteriores, tanto positivas quanto negativas.
- Característica destaque: “escolados” – em geral, já têm um “know-how” de como ser empreendedor.



HERDEIRO

CULTURAL - "Eu acho que a cultura de empreendedor vem desde pequeno, de casa. Na verdade, os meus pais já eram empreendedores e eu acho que isso acabou influenciando."

FÍSICO - "Abandonei a carreira e a empresa em que estava para ajudar a minha mãe com a empresa dela. Eu via o que a minha mãe estava fazendo e percebi que poderia fazer 10 vezes mais."

TRAUMA - "Eu acho que o sangue de empreendedor veio do trauma do meu pai ter sido demitido de uma multinacional e, por isso, termos passados por muitas dificuldades."



HERDEIRO

HISTÓRIA TÍPICA



A história do empreendedorismo na minha família vem desde os meus avós, que tiveram que começar do zero, quando vieram para o Brasil, fugindo da Alemanha nazista. Isso me ensinou a importância de conseguir recomeçar a vida e de reconhecer o que você é capaz de fazer. Meus pais também são empreendedores e eu acho que isso me influenciou muito. Desde pequena eu sou muito independente e ia atrás do que eu queria.

Quando eu era pequena, eu queria ser empreendedora como meus pais, mas quando entrei na faculdade esse pensamento foi desestimulado, era muito incomum ser empreendedor.

Fui trabalhar em um banco de investimentos. O trabalho era bom, mas me dava nos nervos, era tudo muito devagar e eu não via os resultados dos meus esforços. Quando estava de férias, fui ajudar a minha mãe com a empresa dela, e, nisso, a vontade de empreender ressurgiu. Assim que voltei das minhas férias, pedi demissão e sou empreendedora desde então.



NATO



MEU JEITO



SITUACIONISTA



HERDEIRO

Fui incentivado a ser empreendedor.

Em geral:

- Como o NATO, tem empreendedorismo mais “no sangue”;
- Segmento mais masculino e um pouco mais velho do que os outros – concentração um pouco maior na faixa etária entre 50 e 64.

Não-empreendedor:

- Empregados em cargos medianos.

Empreendedor:

- Segmento com maior concentração de empreendedores “de fato” – e que se capacitam mais para a atividade.

IDEALISTA

Quero mudar o mundo.



IDEALISTA

EMPREENDER, PARA ESTE PERFIL, É UMA FORMA DE GARANTIR QUE SEUS VALORES E IDEIAS, QUE LHE SÃO PRECIOSOS, NÃO SEJAM NEGLIGENCIADOS. BUSCAM, ASSIM, CONTRIBUIR PARA UMA TRANSFORMAÇÃO SOCIAL OU AJUDAR A MELHORAR A VIDA DE UM GRUPO DE PESSOAS. VISAM O LUCRO, SIM, MAS NÃO A QUALQUER CUSTO.

- Motivação principal: contribuir, fazer a sua parte.
- Característica destaque: não abre mão de seus valores.



IDEALISTA

"Eu quero ser um empreendedor de sucesso. Quero conseguir, principalmente, tirar uma ideia do papel que traga benefícios para todos os stakeholders, inclusive a sociedade. Eu quero fazer a diferença."



IDEALISTA

HISTÓRIA TÍPICA



Meu pai foi empreendedor, mas ele foi uma influência ruim, porque ele era muito ausente e, até entrar na faculdade, eu tinha uma visão muito crítica, não queria ser empreendedor, queria fazer exatamente o oposto.

Contudo, a faculdade de administração me deixou frustrado. Cheguei a trabalhar num banco de investimento, tinha um futuro promissor pela frente, mas vi que eu realmente não queria uma carreira estável. Parei para refletir e saí com meus amigos numa viagem pelo continente americano que mudou a minha perspectiva. Quando você é empreendedor, você trabalha muito, mas pelo seu sonho. Meu sonho é ter um impacto na sociedade. Eu fico incomodado em não ter um impacto efetivo na sociedade.



NATO



MEU JEITO



SITUACIONISTA



HERDEIRO



IDEALISTA

Quero mudar o mundo.

Em geral:

- Maior concentração de solteiros e de pessoas que não trabalham atualmente.

Não-empreendedor:

- Depois do SITUACIONISTA, é o segmento que menos deseja ter o próprio negócio; dividem-se em empregados e autônomos.

Empreendedor:

- Mais experientes – assim como o SITUACIONISTA, os que abriram um negócio tendem a estar no ramo há mais tempo do que a média.

BUSCA DO MILHÃO

"Show me the money!"



BUSCA DO MILHÃO

IN IT FOR THE MONEY!

BUSCA O EMPREENDEDORISMO COMO FORMA DE
ALCANÇAR FORTUNA. SEU MAIOR FOCO É O LUCRO.

- Motivação principal: \$\$\$
- Característica destaque: ambiciosos/gananciosos.



BUSCA DO MILHÃO

"Minha meta era: em 10 anos alcançar, o meu primeiro milhão"

"Cansei de dar lucro para outros. Resolvi empreender em causa própria."



BUSCA DO MILHÃO

HISTÓRIA TÍPICA



Eu trabalhava no Banco do Brasil desde os 14 anos e, com 19 anos, eu já era o funcionário com mais tempo de casa e o gerente mais novo da área. Eu não sabia de muita coisa, mas sabia que não queria ser meus chefes. Tirei uma licença remunerada e fui para o Japão. Voltei de lá com a meta de conquistar o meu primeiro milhão antes dos 30 anos. Eu gostava de vender e não queria produzir nada. Fui atrás de franquias. A franquia já entrega os produtos, o nosso trabalho é escolher o ponto certo e fazer render. Alcancei a minha meta e, hoje, tenho 20 franquias.



NATO



MEU JEITO



SITUACIONISTA



HERDEIRO



IDEALISTA



BUSCA DO MILHAO

Show me the money.

Em geral:

- Maior concentração de jovens adultos (25-34 anos).

Não-empreendedor:

- Depois do SITUACIONISTA, é o segmento que mais concentra funcionários – que, no entanto, prefeririam e têm planos de abrir um negócio próprio.

Empreendedor:

- Começaram negócio recentemente – há menos de 3 anos.



NATO

Eu tenho alma de empreendedor.



MEU JEITO

O melhor jeito é o meu jeito.



SITUACIONISTA

Fui levado ao empreendedorismo.



HERDEIRO

Fui incentivado a ser empreendedor.



IDEALISTA

Quero mudar o mundo.



BUSCA DO MILHÃO

"Show me the money!"

MAS É BOM LEMBRAR QUE,
EM GERAL, AS PESSOAS NÃO
EXIBEM UM PERFIL PURO!

PELO CONTRÁRIO, APRESENTAM UMA MISTURA DE PERFIS, MESMO QUE, NA MAIORIA DAS VEZES, APRESENTEM UM PERFIL DOMINANTE.



IDEALISTA



NATO



**E OS
SEGMENTOS PODEM
SER DIVIDIDOS EM
3 EIXOS
OPOSTOS**

INTUIÇÃO



SITUACIONISTA



NATO



SITUACIONISTA



MEU JEITO

INTUIÇÃO

CULTURAL



HERDEIRO



NATO

**BUSCA DO
MILHÃO**



OBJETIVO

CULTURAL

HERDEIRO

INTUIÇÃO

SITUACIONISTA

NATO



MEU JEITO



IDEALISTA

Os segmentos no Brasil

Olhando para o país, a população brasileira se divide em:



Ao mesmo tempo, se considerarmos
apenas os empreendedores, temos um
cenário muito diferente.

PERFIS: EMPREENDEDORES x TOTAL DOS ENTREVISTADOS

Perfil empreendedor



BASE: EMPREENDEDORES

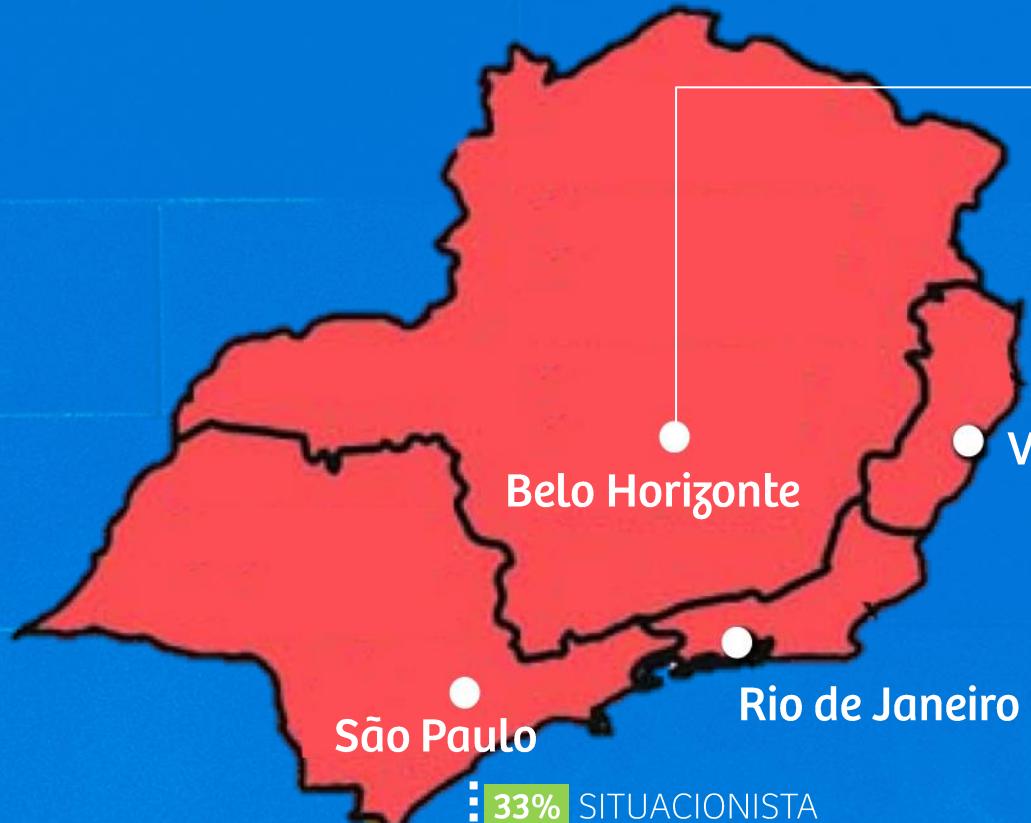
Brasil - geral



BASE: TOTAL

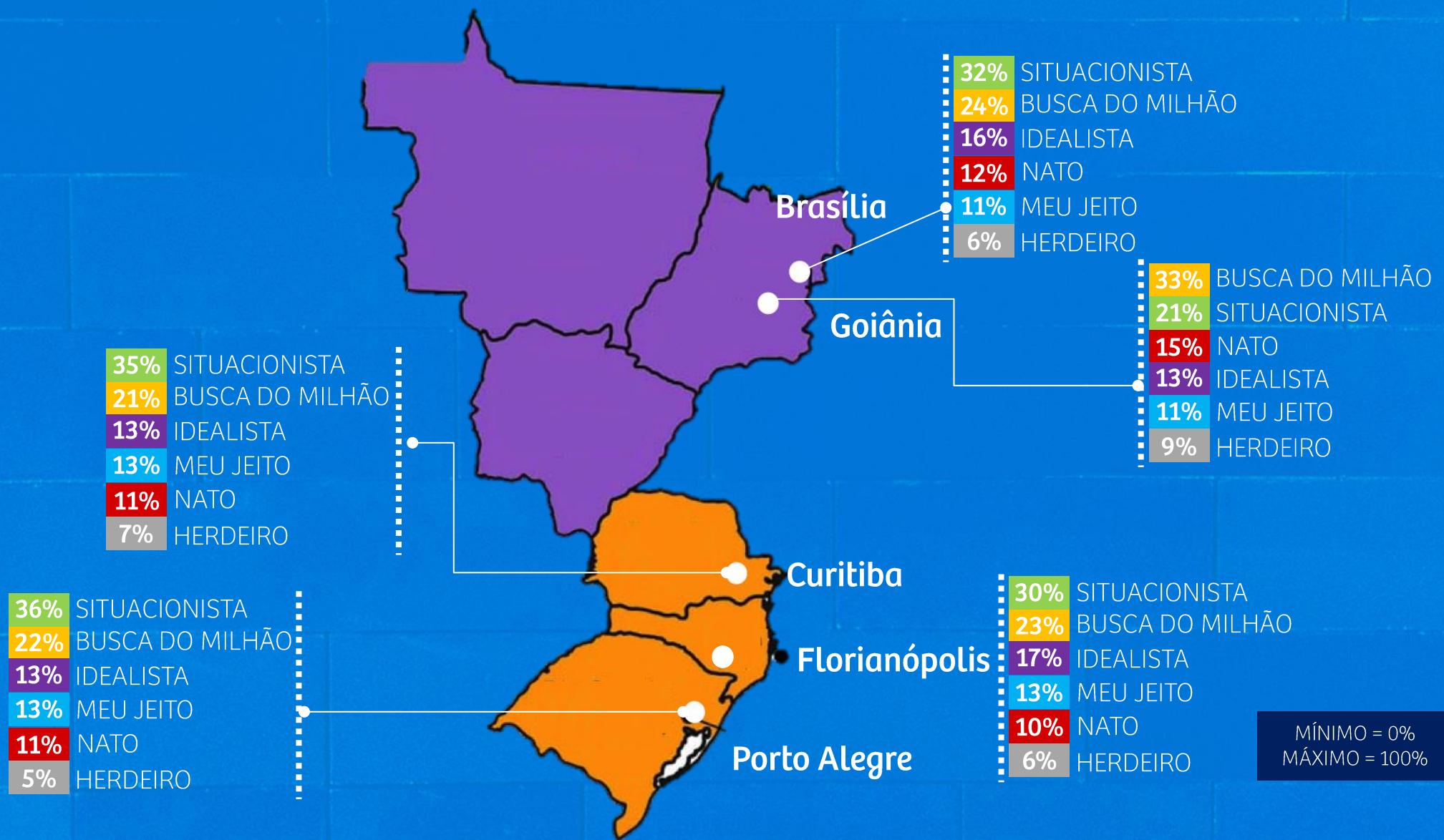
E ainda há diferenças
por regiões

REGIÃO SUDESTE

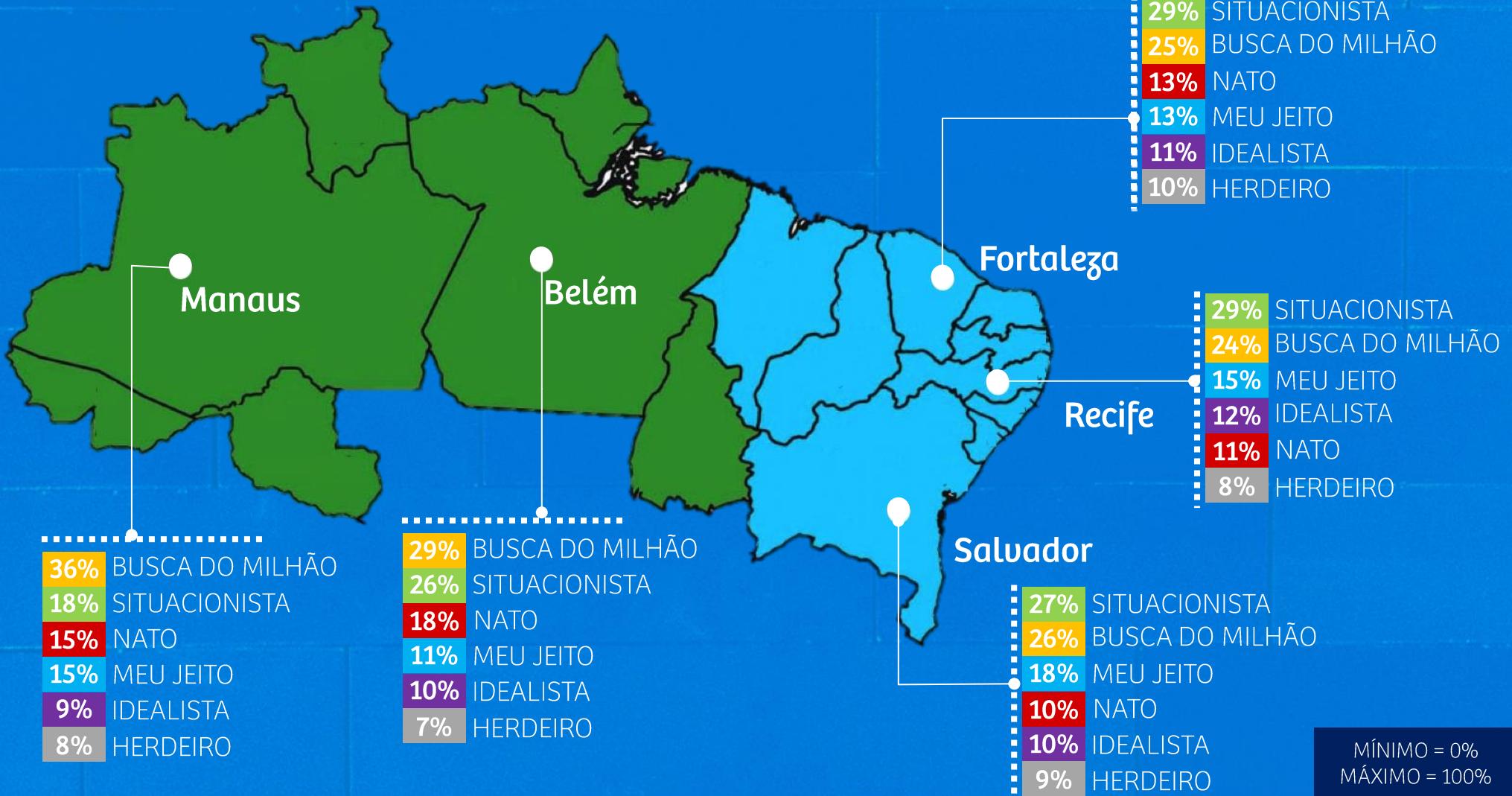


MÍNIMO = 0%
MÁXIMO = 100%

REGIÃO CENTRO-OESTE E SUL



REGIÃO NORTE E NORDESTE



Também investigamos o potencial empreendedor de cada perfil:



Mostra o quanto cada perfil tem os comportamentos e a propensão para empreender (seu potencial), em comparação com os outros segmentos*.

* Determinado com base na amostra nacional de empreendedores



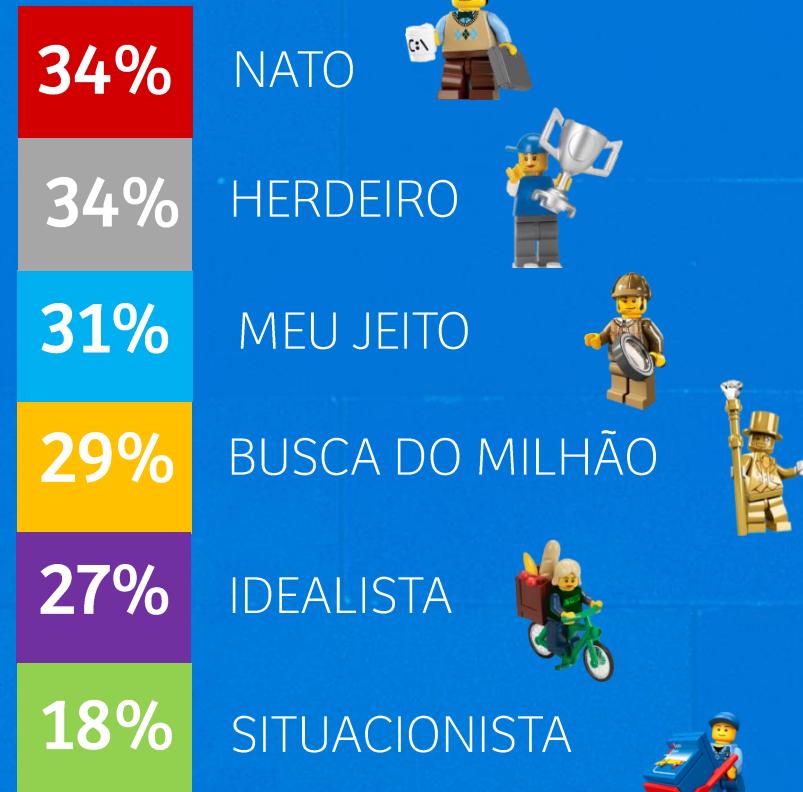
Calculado por meio de 2
subvariáveis com pesos distintos.

a ↓ e → Empreendedor ou não
empreendedor? (peso 0,7)

Atitude empreendedora (peso 0,3):



Com base nessas variáveis, a medida do potencial empreendedor de cada segmento é:



CULTURA EMPREENDEDORA NO BRASIL

Realização | Apoio

