



Os 9 tipos de empreendedores mais comuns no Brasil

Do informal ao franqueado, veja os perfis mais encontrados no empreendedorismo brasileiro

Por Priscila Zuini



Empreendedores

São Paulo – Informal, visionário, franqueado ou social. Com mais de 5 milhões de **pequenas empresas**, não poderiam faltar vários tipos de empreendedores. José Dornelas, especialista em **empreendedorismo**, classifica os **empreendedores** em seu livro Empreendedorismo para Visionários. “O que eu tento mostrar é que o comportamento empreendedor pode existir em várias pessoas, independente da atividade dela”, conta Dornelas. Como cada um tem seus motivos para empreender, as variações são grandes. Há dois grandes grupos: os empreendedores por necessidade, que só empreendem para sobreviver, e os empreendedores por oportunidade, que identificam um nicho

com potencial de crescimento. Veja a seguir os principais tipos propostos por Dornelas e descubra qual o seu perfil.

1. O informal

Este tipo ganha dinheiro porque precisa sobreviver. “O informal está muito ligado a necessidades. A pessoa não tem visão de longo prazo, quer atender necessidade de agora”, diz Dornelas.

O empreendedor deste perfil trabalha para garantir o suficiente para viver, tem um risco relativamente baixo e não tem muitos planos para o futuro. “Esse tipo tem diminuído bastante com iniciativas como o Microempreendedor Individual (MEI)”, opina.

2. O cooperado

Este tipo costuma empreender ligado a cooperativas, como artesãos. Por isso, trabalho em equipe é primordial. Sua meta é crescer até poder ser independente. “Empreende de maneira muito intuitiva”, explica Dornelas. Geralmente, estes empreendedores dispõem de poucos recursos e tem um baixo risco.

3. O individual

Este é o empreendedor informal que se formalizou através do MEI e começa a estruturar de fato uma empresa. “Por mais que esteja formalizado, ele não está pensando em crescer muito”, diz Dornelas. Este perfil ainda está muito ligado à necessidade de sobrevivência e geralmente trabalha sozinho ou com mais um funcionário apenas.

4. O franqueado e o franqueador

Muitos desconsideram o franqueado como empreendedor, mas a iniciativa de comandar o negócio, mesmo que uma franquia, deve ser levada em conta. Geralmente, procuram uma renda mensal média e o retorno do investimento. Do outro lado, está o franqueador, responsável por construir uma rede através de sua marca. “Costumam ser exemplos de empreendedorismo”, afirma.

5. O social

A vontade de fazer algo bom pelo mundo aliada a ganhar dinheiro move este empreendedor. “Este tipo tem crescido muito, principalmente entre os jovens que, ainda na faculdade, têm aberto o próprio negócio para resolver problemas que a área pública não consegue”, diz Dornelas.

Nesta categoria, trabalho em equipe é primordial e o objetivo é mudar o mundo e inspirar outras pessoas a fazerem o mesmo.

6. O corporativo

É o intraempreendedor, ou seja, o funcionário que empreende novos projetos na empresa que trabalha. “O dilema das empresas hoje é aumentar a quantidade de pessoas com esse perfil”, explica. Seu principal objetivo é crescer na carreira, com promoções e bônus.

7. O público

O empreendedor público é uma variação do corporativo para o setor governamental. Para Dornelas, ainda existem muitos funcionários públicos preocupados em utilizar melhor recursos e inovar nos serviços básicos. Sua motivação está ligada ao fato de conseguir provar que seu trabalho é nobre e tem valor para a sociedade.

8. O do conhecimento

Este empreendedor usa um profundo conhecimento em determinada área para conseguir faturar. É como um atleta que se prepara e ganha medalhas importantes. “Eles sabem capitalizar para empreender e fazer acontecer, como escritores e artistas”, explica. Eles buscam realização profissional e reconhecimento com isso.

9. O do negócio próprio

Este é o mais comum e costuma abrir um negócio próprio por estilo de vida ou porque pensa grande. “Este é o mais se aproxima do visionário”, define Dornelas. Dentro deste perfil, encontramos subtipos: o empreendedor nato, o serial e o “normal”.

O empreendedor nato costuma ser tido como genial, com trajetória de negócio exemplar, como Bill Gates. Já o serial é aquele que cria negócios em sequência. Ele não se apaixona pela empresa em si, mas pelo ato de empreender. Por fim, o “normal” é o empreendedor que planeja para minimizar os riscos e segue o plano estabelecido.

No fundo, todos procuram satisfação pessoal, autonomia financeira e querem deixar um legado. “Esses modelos não são estáticos. Ele pode evoluir e mudar para outro tipo no decorrer da sua vida”, explica Dornelas.

<https://exame.abril.com.br/pme/os-9-tipos-de-empresendedores-mais-comuns-no-brasil/>