

**INSTITUTO ENSINAR BRASIL
FACULDADES UNIFICADAS DE MANHUAÇU**

**ALBÉRICO DE OLIVEIRA BITTENCOURT JÚNIOR
WASHINGTON SIMÃO DOS SANTOS**

**A INFLUÊNCIA DOS PERFIS PSICOLÓGICOS DOS EMPREENDEDORES NA
CONTINUIDADE OU DESCONTINUIDADE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS NO MUNICÍPIO DE MANHUAÇU-MG.**

MANHUAÇU-MG

2018

**INSTITUTO ENSINAR BRASIL
FACULDADES UNIFICADAS DE MANHUAÇU**

**ALBÉRICO DE OLIVEIRA BITTENCOURT JÚNIOR
WASHINGTON SIMÃO DOS SANTOS**

**A INFLUÊNCIA DOS PERFIS PSICOLÓGICOS DOS EMPREENDEDORES NA
CONTINUIDADE OU DESCONTINUIDADE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS NO MUNICÍPIO DE MANHUAÇU-MG.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de Ciências
Contábeis da Rede de Ensino Doctum
de Manhuaçu, como requisito parcial à
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.
Orientador: Prof. Msc. Moacyr
Rodrigues Simão

**MANHUAÇU-MG
2018**

ALBÉRICO DE OLIVEIRA BITTENCOURT JÚNIOR
WASHINGTON SIMÃO DOS SANTOS

**A INFLUÊNCIA DOS PERFIS PSICOLÓGICOS DOS EMPREENDEDORES NA
CONTINUIDADE OU DESCONTINUIDADE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS NO MUNICÍPIO DE MANHUAÇU-MG.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Rede de Ensino
Doctum de Manhuaçu, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências
Contábeis.

Orientador: Prof. Msc.Moacyr Rodrigues Simão

BANCA EXAMINADORA

Prof.:

Prof.:

Prof.:

Dedicamos este trabalho à nossas famílias
que tanto amamos: pais, irmãos.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação dos estabelecimentos.....	11
Quadro 2 - Classificação dos estabelecimentos.....	11
Quadro 3 – Classificação das funções psicológicas.....	20
Quadro 4 – Dezesesseis tipos psicológicos.....	21
Quadro 5 – Características dos perfis psicológicos introvertidos	22
Quadro 6 – Características dos perfis psicológicos extrovertidos	24

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.....	12
Gráfico 2 – Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.....	13
Gráfico 3 – Perfil Introverso x Perfil Extroverso.....	26
Gráfico 4 – Sensação x Intuição.....	26
Gráfico 5 – Pensamento x Sentimento.....	27
Gráfico 6 – Julgamento x Percepção	27
Gráfico 7 – Perfis Extroversos de Empresas Inativas	28
Gráfico 8 – Perfis Introversos de Empresas Inativas.....	28
Gráfico 9 – Perfil Introverso x Perfil Extroverso.....	29
Gráfico 10 – Sensação x Intuição.....	29
Gráfico 11 – Pensamento x Sentimento.....	30
Gráfico 12 – Julgamento x Percepção	30
Gráfico 13 – Perfis Extroversos de Empresas Ativas	31
Gráfico 14 – Perfis Introversos de Empresas Inativas.....	31

RESUMO

Este trabalho abordou os aspectos psicológicos dos empresários, além de ter apresentado os índices de continuidade e descontinuidade das micro e pequenas empresas da cidade de Manhuaçu-MG. O estudo foi desenvolvido tomando como base a teoria de Carl Gustav Jung, famoso psiquiatra suíço e fundador da escola de psicologia analítica, escritor do livro “tipos psicológicos”, que aborda sobre a diferenciação da personalidade introvertida e extrovertida. A pesquisa utilizou um questionário adaptado do teste de personalidade desenvolvido por Myers e Briggs, autoras que estudaram a teoria de Jung durante vários anos e buscaram desenvolver métodos de aplicar a teoria, identificando os perfis dos indivíduos. Dessa forma, buscou-se identificar o perfil de trinta empresários, com empresas ativas e inativas, constatando se estes influenciam em sua permanência no mercado. O resultado obtido evidenciou que os empresários com empresas ativas possuem um perfil predominante introvertido, enquanto os empresários com empresas inativas predominaram o perfil extrovertido, concluiu-se de acordo com a amostra analisada que o perfil psicológico pode influenciar na continuidade das empresas.

Palavras-chave: Perfil psicológico. Empresário. Continuidade. Descontinuidade.

ABSTRACT

This work addressed the psychological aspects of entrepreneurs, as well as having presented the continuity and discontinuity of the micro and small companies of the city of Manhuaçu-MG. The study was developed based on the theory of Carl Gustav Jung, famous Swiss psychiatrist and founder of analytical psychology school, author of the book "psychological types", which discusses about the differentiation of introverted and extroverted personality. The survey used a questionnaire adapted from the personality test developed by Myers and Briggs, authors who have studied the theory Jung during several years and sought to develop methods of applying the theory, identifying the profiles of individuals. In this way, we sought to identify the profile of 30 entrepreneurs, with active and inactive companies, noting if these influence in your permanence in the market. The results obtained showed that entrepreneurs with active companies have a profile predominantly introverted, while entrepreneurs with inactive companies predominated the profile Extrovert, concluded according to the analyzed sample that the profile can influence psychological continuity.

Keywords: psychological profile. Businessman. Continuity. Discontinuity.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
1.1 Contextualização	7
1.2 Justificativa.....	9
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	10
2.1 Surgimento Do Empreendedorismo E Sua Importância.....	10
2.2 Micro E Pequenas Empresas	11
2.3 Fatores De Continuidade Das Micro E Pequenas Empresas.....	12
2.4 Fatores De Descontinuidade Das Micro E Pequenas Empresas.....	13
2.5 Perfis E Tipos Psicológicos	14
2.5.1 Perfil Extrovertido	14
2.5.2 Perfil Introverso	15
2.5.3 Funções Psicológicas Básicas De Jung	16
2.5.3.1 <i>Pensamento</i>	16
2.5.3.2 <i>Sentimento</i>	17
2.5.3.3 <i>Sensação</i>	17
2.5.3.4 <i>Intuição</i>	17
2.5.4 Funções Psicológicas Básicas De Myers E Briggs	18
2.5.4.1 <i>Julgamento</i>	18
2.5.4.2 <i>Percepção</i>	19
2.5.5 Tipos Psicologicos De Myers E Briggs	19
3. METODOLOGIA	20
3.1 Classificação Da Pesquisa	20
3.2 Características Associadas As Combinações De Perfis E Funções Psicológicas	22
3.3 Análise Dos Dados.....	25
3.3.1 Análise Dos Perfis Apresentados Pelos Empreendedores Com Empresas Inativas.....	26
3.3.2 Análise Dos Perfis Apresentados Pelos Empreendedores Com Empresas Ativas.....	29
4. CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES	33

4.1 Conclusões	33
4.2 Limitações E Sugestões	34
REFERENCIAS.....	34
ANEXO A - MYERS AND BRIGGS - TESTE DE PERSONALIDADE.....	38

1. INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

O estudo das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil tem sido foco de instituições como o Sebrae, visto que, o número de empresas desse porte tem aumentado muito. Só em 2004 existiam no país 5.028.318 MPEs formalizadas, que representavam 98% do mercado (SEBRAE, 2006). Já em 2011 esse número aumentou para 9 milhões, sendo que no mesmo ano as atividades de serviços e comércio representavam respectivamente cerca de 98% e 99% do total de empresas que eram devidamente registradas (SEBRAE, 2014).

Nos últimos 30 anos, o Sebrae (2014) observou por meio de pesquisas que as micro e pequenas empresas desempenhavam um papel importantíssimo no desenvolvimento econômico do país, sendo responsáveis por um percentual crescente do produto interno bruto (PIB) brasileiro. Em 1985 geraram cerca de 21% do PIB, em 2001 geraram cerca de 23,2% e em 2011 atingiram a marca dos 27% de participação no PIB, além de aumentar o índice empregatício (SEBRAE, 2014).

Dolabela (2003), diz que é importante realizar estudos que sejam capazes de identificar o perfil e características do empreendedor, uma vez que, eles são figuras influenciadoras do desenvolvimento econômico.

De acordo com Dornelas (2007) o tema sobre o perfil do empreendedor vem sendo discutido ao longo de vários anos, inclusive é uma questão que gera muita polêmica. Ainda segundo Dornelas (2007) identificar o perfil do empresário de sucesso não é fácil, pois há pessoas na sociedade que mesmo possuindo características de empreendedor não atuam efetivamente como um.

Kuri (2004) complementa que a tentativa de separar e entender as diferenças entre o pensamento dos seres humanos é algo secular, os indivíduos raciocinam, compreendem, e praticam ações de modos distintos, cada um pode agir a seu modo diante de determinadas situações. Ainda de acordo com Kuri (2004), foram criados inúmeros métodos ao longo dos anos, com o intuito de explicar e classificar os tipos de comportamentos e atitudes, este é um trabalho que não cessa.

Em 1920 Carl Gustav Jung publicou um livro sobre os tipos psicológicos, onde expôs sua teoria da personalidade humana, que representou um grande marco na psicologia, psiquiatria e muitas outras áreas, o estudo de Jung contribuiu efetivamente para o alcance do resultado desta pesquisa.

Dessa forma, com intuito de agregar conhecimento e entender os perfis psicológicos de sucesso que atuam no mercado empresarial, buscou-se por meio do estudo da teoria de Carl Gustav Jung identificar tais personalidades, utilizando como base o teste desenvolvido durante a segunda guerra mundial por Katharine Cook Briggs e sua filha Isabel Briggs Myers (MBTI).

Sendo assim, na tentativa de aprofundar o tema, mas sem intenção de esgotá-lo o presente artigo busca a resposta para o seguinte questionamento: há influência na continuidade ou descontinuidade das micro e pequenas empresas da cidade de Manhuaçu-MG, quando se observa o perfil dos empresários baseado nos tipos psicológicos de Carl Gustav Jung?

Desta forma, o objetivo deste estudo é identificar se os empresários da cidade de Manhuaçu-MG, possuem perfis psicológicos introvertido ou extrovertido, tomando-se como parâmetro de análise a teoria de Carl Gustav Jung e consequentemente constatar se este perfil detém poder de influenciar o sucesso ou fracasso das micro e pequenas empresas da cidade de Manhuaçu-MG.

1.2 JUSTIFICATIVA

Esta pesquisa justifica-se pela importância da continuidade das micro e pequenas empresas (MPEs) no mercado, uma vez que, são responsáveis por grande parte da geração de empregos e riquezas do país (SEBRAE, 2016). Justifica-se ainda pela importância de se traçar um perfil psicológico dos empresários, além dos perfis socioeconômico e cultural abordados no estudo de Simão (2011). Justifica-se por fim, baseando-nos na necessidade de entender e identificar qual é a influência dos perfis psicológicos na continuidade ou descontinuidade das micro e pequenas empresas, de forma a aplicar em um contexto diferente de Brzozowski (2012) que buscou encontrar quais dos perfis criados por Carl Gustav Jung é predominante nos empreendedores.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO E SUA IMPORTÂNCIA.

O termo empreendedorismo surgiu no século XVII, e o primeiro escritor a interessar pelo assunto foi Richard Cantillon, ele é visto por muitos como o criador do termo, sendo ele, o responsável por diferenciar o conceito de empreendedor do conceito do indivíduo capitalista (CARMO, 2011).

Desde então o termo vem sendo conceituado de várias formas, inclusive durante um tempo o empreendedor foi confundido com a figura dos administradores, por analisarem somente o lado econômico, e caracterizá-lo como um gestor financeiro (CARMO, 2011).

Para Drucker (1986) o empreendedorismo é mais do que necessário para a sociedade, é por meio dele que surgem inovações, que devem se manter incessantes, invariáveis e consistentes. Ainda segundo Drucker (1986), os empreendedores formam valores e satisfações que são tidos como novos, diferentes, e quando combinados com recursos já existentes, originam novos produtos, mais avançados e com configurações que não existiam.

Para o pesquisador Filion (1999), o empreendedor é um indivíduo que pensa, sonha, desenvolve e executa suas visões, ele cria um planejamento com todas as condições necessárias, a fim de, de tornar efetivo a realização do seu empreendimento.

Emmendoerfer (2000) explica que, o ser humano não vem ao mundo como um empreendedor, ele desenvolve essa característica no meio em que vive, sendo assim, fatores como o ambiente, época e lugar, são influenciadores diretos na criação da personalidade, podendo seguir uma tendência positiva ou negativa.

Na concepção do governo, o empreendedorismo na prática é uma das principais bases influenciadoras do crescimento econômico, sendo ele, responsável por gerar novos empregos e renda para muitas famílias na atualidade. (BARROS & PASSOS, 2000; BARROS & PEREIRA, 2008).

Carmo (2011) também entende que o desenvolvimento econômico depende da capacidade das pessoas, empresas, instituições e empreendedores de renovar e não perder oportunidades para investir e criar riquezas; daí surge então a necessidade de estimular a cultura empreendedora, pois ela acelera a modernização e o crescimento econômico.

2.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A Lei Geral das MPEs nº 123/2006, classifica as microempresas (ME) de acordo com o faturamento total auferido durante o ano em exercício, conforme o quadro abaixo (BRASIL, 2006).

Quadro 1 - Classificação dos estabelecimentos

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	FATURAMENTO BRUTO ANUAL
Microempresa	até R\$ 360.000,00
Pequena Empresa	acima de R\$ 360.000,01 até R\$ 4.800.000,00

Fonte: Brasil 2006, Lei complementar 123.

No entanto outra definição é adotada pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) que classifica as empresas de acordo com a quantidade de funcionários, separando-as ainda por segmento de atuação (SEBRAE, 2013).

O quadro a seguir demonstra em detalhes a classificação de cada um dos portes das empresas de acordo com a quantidade de empregados.

Quadro 2 - Classificação dos estabelecimentos

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	Setores	
	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresa	até 19 pessoas	até 9 pessoas
Pequena Empresa	de 20 a 99 pessoas	de 10 a 49 pessoas

Fonte: Sebrae, 2013.

2.3 FATORES DE CONTINUIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Segundo Cardoso (2007) os fatores que mais influenciam na continuidade das MPEs, estão diretamente relacionados ao sexo do empresário, na busca do mesmo por entender os cálculos dos impostos que são direcionados a ele para pagamento e também no auxílio recebido de seu contador, quanto as decisões a serem tomadas na empresa.

Em sua pesquisa Simão (2011), afirma que a elaboração de apenas um simples boletim de caixa pode aumentar muito as chances de um empresário permanecer com seu negócio no mercado. Ele diz ainda que, as empresas e contadores precisam trabalhar em conjunto, para alcançarem um objetivo comum, que é, aumentar o tempo no qual um empreendimento sobrevive, para isso é preciso que o empresário procure a assessoria de seu contador, não somente em nos momentos em que passam por fiscalizações, mas também para outras tomadas de decisões.

Simão (2011) acrescenta em seu trabalho outros fatores que impactam na continuidade das empresas, além daqueles citados por Cardoso (2007), que são idade, segmento de atuação, inadimplência no pagamento de tributos, oposição quanto ao valor de honorários e valor de capital investido.

Sebrae (2016) afirma que os fatores que mais influenciaram a continuidade das empresas em geral de 2012 a 2014 foi a expansão do Microempreendedor individual (MEI) e o aumento do PIB em decorrência de fatores econômicos como, o aumento do salário mínimo médio e queda nas taxas de juros.

Gráfico 1 – Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.



Fonte: Sebrae 2014.

2.4 FATORES DE DESCONTINUIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

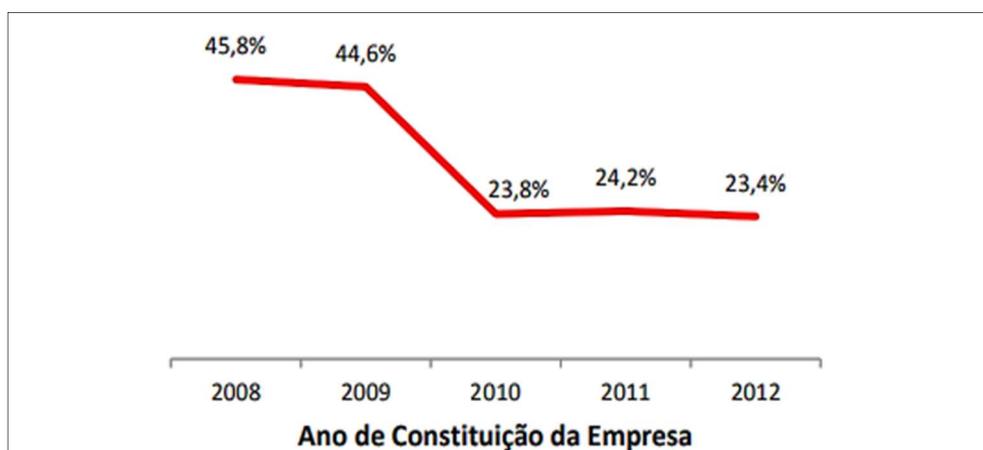
De acordo com Ishisaki *et al.* (2000), a causa de fechamento de uma empresa, não está especificada em somente um fator, e sim a um conjunto de fatores, nos quais se destacam quatro principais, sendo a falta de clientes, a carga tributária, o capital de giro e a localização inadequada, que ao passar do tempo podem de forma agregada influenciar diretamente o futuro dos negócios.

Ishisaki *et al.* (2000), acrescentam ainda que, segundo o resultado obtido no estudo, os empresários classificam como o principal motivo de descontinuidade das microempresas a falta de clientes, e concluem que, de 50% dos empresários quando realizaram a abertura de suas empresas, não possuíam quaisquer experiências na área.

Sebrae (2005) apresenta em seu estudo que para 71% dos empresários com empresas ativas, o fator que mais ocasiona a mortalidade é carga tributária implantada pelas políticas públicas, que se tornam uma das maiores dificuldades na administração da empresa, já 68% dos empresários de empresas extintas entendem como o principal fator para o fechamento da empresa, a falta de conhecimento do mercado e a falta de habilidades técnicas a respeito dos conhecimentos gerenciais.

Conforme o gráfico 2, percebe-se que o índice de mortalidade nas empresas ativas a cerca de 2 anos, apresentaram queda superior a 20%, do período de 2008 a 2012.

Gráfico 2 – Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução no Brasil.



Fonte: Sebrae 2014

2.5 PERFIS E TIPOS PSICOLÓGICOS

Segundo Mendes (2009), o empreendedor é interpretado como um indivíduo que busca transformar de forma criativa problemas ou dificuldades que possam surgir, em oportunidades de negócios.

O empreendedor é o ser ousado, que está sujeito a errar ou acertar, que se satisfaz ou não com o resultado obtido, não está predestinado a receber apenas elogios, mas também críticas, comparações ou decepções que podem ser enfrentados tanto na vida social quanto profissional (MENDES, 2009).

Greatti (2003, pág. 70) afirma que, “ajudar os empreendedores a identificar as características que devem ser aperfeiçoadas, é um fator muito importante para o desenvolvimento pessoal em busca do sucesso empresarial”

Bernardi (2003, pág. 63) pressupõe que:

“A ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo. As oportunidades detectadas ou visualizadas, intuitivamente, das necessidades e das demandas prováveis, atuais e futuras, e necessidades não atendidas definem a ideia do empreendimento”.

Carl Gustav Jung psiquiatra e psicoterapeuta, uma das figuras mais importantes que aborda sobre tipos psicológicos afirma que todos os seres humanos possuem um lado introvertido ou extrovertido que são traços intrínsecos, tais características são desenvolvidas de acordo com experiência internas e externas. Aquela que mais for executada, terá um traço mais forte na personalidade do indivíduo (JUNG, 1981)

2.5.1 PERFIL EXTROVERTIDO

Segundo Jung (1981 pág.390), falamos do tipo extrovertido “quando predomina a orientação segundo o objeto e o objetivamente dado, de modo que as principais e mais frequentes decisões e ações estejam condicionadas, não por pontos de vista subjetivo, mas por circunstâncias objetivas.”

Jung (1981), relata que a atitude extrovertida não significa, que o indivíduo deve se comportar necessariamente com atitudes generalizadas de extroversão, sendo possível identificar no mesmo indivíduo características de introversão que não interferem nas características intrínsecas deste.

Kuri (2004) diz que o ser extrovertido é caracterizado para com o objeto

externo. É afável e está sempre com disposição para se envolver no ambiente externo, atuando de maneira amável com o meio. Que precisa se socializar, e tem como necessidade se envolver com outras pessoas e participar dos acontecimentos que estão ao seu redor, encontrando satisfação até mesmo em momentos conturbados e barulhentos.

O ser extrovertido acomoda-se de maneira natural e sem dificuldades aos ambientes e situações que lhe são dadas, como por exemplo, produzir ou fazer o que no momento lhe é preciso, e deixar de fazer tudo aquilo que exceda o que de nós se espera (JUNG, 1981).

2.5.2 PERFIL INTROVERTIDO

Segundo Jung (1981) o perfil introvertido distingue-se do extrovertido pelo fato de se orientar, tomar decisões com base em fatores subjetivos e não objetivos. “o introvertido interpõe uma opinião subjetiva entre a percepção do objeto e sua própria atividade, impedindo que esta possua um caráter adequado ao objetivamente dado” (JUNG, 1981, pág. 434).

O ser do tipo introvertido também observa as condições exteriores de um objeto, mas em sua concepção considera o caráter subjetivo como o determinante da tomada de decisão (JUNG, 1981).

Jung (1981, pag. 436) define como subjetivo “à ação ou reação psicológica que se funde com a influência do objeto para constituir um novo estado psíquico”. Considerando este conceito, não podemos dizer que duas pessoas ao olharem para o mesmo objeto terão a mesma concepção e definição do mesmo, pois ao visualizar o objeto cada um, de acordo com seu conhecimento pode assimilar fatores subjetivos e perceber fatos que pelo o outro indivíduo não foram notados (JUNG, 1981).

O indivíduo introvertido segundo Jung (1981) tende a ser tímido, desconfiado, retraído e reflexivo, além de apresentar dificuldades para se adaptar, hesitando sempre que não tem a oportunidade de refletir antes de realizar qualquer ação. Para ele é melhor se ocupar consigo mesmo, produzindo sempre a seu modo. Ele não possui um amplo grupo de amigos, pois só é caloroso com outras pessoas quando se sente seguro com elas.

Tanto o indivíduo extrovertido, quanto o introvertido desenvolvem características combinadas com quatro funções psicológicas básicas, são elas a de pensamento, sentimento, intuição e sensação, elas permitem que seres com o mesmo

tipo psicológico, como duas pessoas introvertidas sejam diferentes, à medida que se orientam e combinam sua forma de pensar e agir com essas quatro características (JUNG,1981).

2.5.3 FUNÇÕES PSICOLÓGICAS BÁSICAS DE JUNG

Jung (1981) diz que as funções psíquicas são responsáveis por diferenciar os indivíduos que possuem a mesma orientação em relação a um objeto, elas fazem pessoas com perfil psicológico iguais (introvertido/introvertido) agirem de formas distintas. Todos nós utilizamos todas as funções psicológicas para tomar uma decisão, no entanto cada um a seu próprio modo se orienta por aquela que acredita ser a mais correta.

As funções de pensamento e sentimento são aquelas que orientam o indivíduo por meio da razão ou juízo. As funções de sensação e intuição, são contrárias as duas primeiras e orientam um indivíduo de forma irracional (JUNG,1981).

Segundo Kuri (2004) Myers e Briggs criaram por meio das ideias de Jung sobre os tipos psicológicos mais duas formas de se orientar, ambas afirmam que além dos quatro tipos de funções psicológicas criadas por Jung, existem também as de percepção e de julgamento, que são atitudes utilizadas para viver e lidar com o mundo exterior.

Os tipos psicológicos da teoria de Jung, combinados com as atitudes definidas por Myers e Briggs, quando juntas formam 16 tipos de personalidade que podem ser encontradas em qualquer pessoa (KURI, 2004) neste trabalho o objetivo é utilizar desses tipos existentes de personalidade para identificar o perfil psicológico empreendedores.

2.5.3.1 PENSAMENTO

É a função de formação das conclusões lógicas. Onde pelo pensamento o indivíduo procura direcionar-se por um caminho aplicável a determinadas situações, sem aceitar a inclusão ou interferência de valores pessoais. (JUNG, 1981).

Jung (1981) diz que o pensamento é a função psicológica que faz a junção de conteúdos de representação a ele fornecidos. É pelo pensamento, que o indivíduo faz a avaliação das situações objetivas e as infringe ao julgamento, buscando o que deve ser feito e qual decisão estará de acordo.

Embora a função de pensamento seja de ressaltar as abordagens intelectuais, ignorando as implicações e interferências de ordem emocional, a função não ignora a existência de processos emocionais no indivíduo, somente orientando a tomada de decisão dele, baseando-se em critérios objetivamente estabelecidos. (JUNG, 1981).

2.5.3.2 SENTIMENTO

O sentimento se opõe a função de pensamento, quem se orienta por ela, valoriza e se importa com os valores pessoais e não universais, quem possui essa característica em predominância tende a tomar suas decisões levando os fatos para o lado pessoal, se preocupando com a reação das pessoas envolvidas, gosta de mostrar que possui a capacidade de compreender o próximo, utilizando sempre da empatia, compaixão, cordialidade e mostrar-se como amigo. (JUNG, 1981).

No entanto Kuri (2004, *apud* Keirse, 1998) não considera certa a afirmativa feita por Jung, de que as emoções que o tipo sentimento tem são mais profundas do que o tipo pensamento, para ele a diferença é que o tipo sentimento expõe suas emoções com mais facilidade do que o tipo pensamento, sendo assim considerado por muitos como o capaz de sentimentos mais intensos.

2.5.3.3 SENSACÃO

Segundo Kuri (2004, pág.42), “O tipo sensação é atraído por atividades onde aplicar o aprendido é mais importante do que desenvolver novas soluções, onde trabalhar com o tangível é mais importante do que usar a teoria e a introspecção”

A Sensação é a função ao qual se apresenta a percepção pelos sentidos, ocupando todas as percepções de modo que os órgãos sensoriais dos indivíduos evidenciem a realidade. É a função onde temos a certeza de que algo existe. (JUNG, 1981).

A sensação procura demonstrar fatos concretos, detalhes e dados coletados por órgãos sensoriais, focando e buscando sempre o presente momento, de forma a captar os detalhes em uma ordem, e destinando informações claras e plenas sobre a realidade do que se cerca (JUNG, 1981).

2.5.3.4 INTUIÇÃO

A função de intuição é contrária à de sensação, uma vez que, se orienta por

meio de aspectos abstratos (imaginação), por meio de teorias, associações e possibilidades que independem dos sentidos. Não consideram as experiências sensoriais como as mais importantes. O indivíduo intuitivo gosta de ir além dos fatos, busca coisas ainda não estabelecidas ou convencionadas (JUNG, 1981).

Em concordância com a ideia de Jung, Casado (1998) define a intuição como a função que conseguiu obter informações que vão além daquelas conseguidas por meio dos sentidos. As ações simples desta função permitem que o indivíduo tenha foco no futuro.

A definição da palavra intuição de acordo com Kuri (2004, *apud* Keirse, 1998) significa atenção interna, ou seja, dar ouvidos a própria voz interior, obedecendo suas próprias sugestões ou conselhos.

2.5.4 FUNÇÕES PSICOLÓGICAS BÁSICAS DE MYERS E BRIGGS

Afim de contribuir e entender mais sobre os tipos psicológicos criados por Jung, Myers e Briggs após vários anos de estudo incluíram duas novas funções para a classificação dos tipos de personalidade, sendo elas a de julgamento e percepção (KURI, 2004).

Para Jung as funções de pensamento e sentimento eram classificadas como racionais, já as funções de sensação e intuição eram classificadas como irracionais, Myers e Briggs entenderam de uma outra forma, denominando o termo racional como julgamento e irracional como percepção (RAMOS, 2005).

2.5.4.1 JULGAMENTO

Os tipos julgamento são de indivíduos mais criteriosos em relação a planos ou programas. Criam listas, agendas, registros para os outros e para si mesmo. Quando se envolvem com suas coisas, muitas das vezes não percebem as oportunidades ou alternativas que se deixam passar. Esse tipo leva o trabalho como de insumo importância, e acredita que deverá ser realizado com seriedade, e sem brincadeiras. Este modelo de trabalho tem grande peso sobre o trabalho que será realizado, estabelecendo prazos e levando-os a sério, de forma com que os outros façam o mesmo e sendo o mais prestativo após a realização e termino das atividades, afim de ver o trabalho concluído (KURI, 2004).

Tais tipos valorizam a ordem, organização e a limpeza, sendo no seu meio de

trabalho ou até mesmo em sua casa. Para esse tipo, é importantíssimo que tudo funcione perfeitamente, e que cada coisa esteja no lugar devido. Não quer dizer que estes tipos sempre realizaram as atividades ou trabalho sozinhos, mas ficam desajeitados se o local de trabalho ou até mesmo seu espaço pessoal está desorganizado, sempre buscam classificar suas prioridades de modo com que seus afazeres estejam em primeiro lugar de sua lista. (JUNG, 1981).

2.5.4.2 PERCEPÇÃO

Os tipos perceptivos estão sempre atentos as novas oportunidades e buscam sempre novas chances para alternativas viáveis. Para abranger essas alternativas, muita das vezes tais tipos ignoram se envolver com tarefas e programações, perdendo inúmeras vezes prazos e deixando tarefas inacabadas. Para este tipo o trabalho é visto mais como uma forma de determinar o início e objetivos do que a realização ou conclusão. (KURI,2004).

De forma distinta ao tipo julgamento, o seu contrário, o tipo percepção tem uma grande paciência para desordem ao ambiente ao qual está inserido, pois este tipo é tão distraído com seus afazeres, que não se importa com o ambiente e espaço ao seu redor. Entretanto, ele fica impaciente com a pressão que é colocada sobre ele, podendo ser classificado como inflexível e cansativo (KURI,2004).

No entanto, a falta de impaciência de um para com outro reduz quando ambos buscam entender as atitudes e comportamentos entre si. Com o passar do tempo, adaptar-se e compreender a forma de atuação do outro torna-se mais fácil. Afirma-se ainda que os dois tipos se complementam, podendo inclusive realizar bons trabalhos em equipe (KURI,2004).

2.5.5 TIPOS PSICOLÓGICOS DE MYERS E BRIGGS

A teoria dos tipos junguianos recebeu inúmeras contribuições, dentre elas se destacaram a combinação dos tipos psicológicos elaborada por Isabel Myers e Katharine Briggs, onde criaram a primeira versão de teste psicológico *Myers-Briggs Type Indicator* - MBTI (RAMOS, 2005).

Conforme Kuri (2004), Myers e Briggs criaram após estudar a teoria de Jung, mais duas funções psicológicas, que combinadas com a teoria de Jung, deram origem aos dezesseis tipos psicológicos.

Cada perfil dispõe de quatro funções, a primeira disposição será sempre extroversão ou introversão, a segunda será uma função de percepção (Sensação ou Intuição), a terceira será uma função de Julgamento (Pensamento ou Sentimento), a quarta e última função será a de julgamento ou percepção, sendo que, o perfil psicológico será definido pelas funções mais predominantes (RAMOS, 2005).

Quadro 3 – Classificação das funções psicológicas

ORDEM DAS LETRAS	SIGNIFICADO		
	1º	Disposição	E - Extroversão
2º	Função de Percepção	S - Sensação	N - Intuição
3º	Função de Julgamento	T - Pensamento	F - Sentimento
4º	Função	J - Julgamento	P - Percepção

Fonte: Ramos 2005

3. METODOLOGIA

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Com o intuito de solucionar o problema de pesquisa deste estudo, que é buscar entender se há influência na continuidade ou descontinuidade das micro e pequenas empresas na cidade de Manhuaçu-MG, quando se observa o perfil dos empresários baseados nos tipos psicológicos de Carl Gustav Jung, buscou-se analisar os dados da pesquisa por meio do método estatístico descritivo que de acordo com Rodrigues *et al.* (2017) é aquele utilizado para descrever informações por meio de algarismos ou medidas estatísticas que possam apresentar ou identificar os dados adquiridos durante a pesquisa, tendo como principais indicadores a média, a moda e a mediana. A pesquisa realizada, também se classifica como bibliografia descritiva e de campo.

Conforme Gil (pág.50, 2008) “A pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. No entanto a pesquisa descritiva é aquela no qual “têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis” (GIL pág.28, 2008).

Já a pesquisa de campo é aquela utilizada afim de coletar informações sobre um determinado problema de forma que seja dada uma resposta, que comprove hipóteses, descubra novos fenômenos, ou suas relações (Marconi e Lakatos, 2011).

Sendo assim foi aplicado um questionário em 30 (trinta) empresários, situados

no município de Manhuaçu-MG, destes 30 (trinta), 15 (quinze) possuem empresas ativas e 15 (quinze) possuem empresas inativas. O questionário aplicado foi desenvolvido por meio do teste de personalidade de Isabel Myers e Katharine Briggs, que está disponível através do site <http://www.mkmouse.com.br/livros/MyersandBriggs-mbti-testedepersonalidade70perguntas.pdf> conhecido como MBTI, para identificar qual o perfil do empresário de Manhuaçu-MG dentre as dezesseis combinações a seguir:

Quadro 4 – Dezesseis tipos psicológicos

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Fonte: Dados da pesquisa

Para fins de entendimento considere:

E = Extrovertido

I = Introvertido

S = Sensação

F = Sentimento

N = Intuição

T = Pensamento

J = Julgamento

P = Percepção

3.2 CARACTERÍSTICAS ASSOCIADAS AS COMBINAÇÕES DE PERFIS E FUNÇÕES PSICOLÓGICAS

Entende-se como características das combinações:

Quadro 5 – Características dos perfis psicológicos introvertidos

ISTJ	<ul style="list-style-type: none"> • Sério • Quietos • Alcança sucesso através da concentração e meticulosidade • Práticos • Metódicos • Factuais • Lógicos • Realistas • Confiáveis • Organizado • Assume responsabilidades
ISFJ	<ul style="list-style-type: none"> • Quietos • Amigáveis e leais • Responsáveis • Cuidadosos • Trabalham bastante para cumprir suas obrigações • Proporcionam estabilidade a qualquer projeto ou grupo • Meticulosos • Precisos • Podem ser pacientes com detalhes • Preocupados com os sentimentos alheios
ISTP	<ul style="list-style-type: none"> • Observadores imparciais • Quietos, organizados e reservados. • Observa e analisa a vida com curiosidade neutra e com tiradas de bom humor inesperado • Normalmente interessado em causas e efeitos, como e porque as coisas funcionam • Prático e facilmente encontra solução para os problemas • Utiliza princípios lógicos

ISFP	<ul style="list-style-type: none"> • Reservado • Simpático • Sensível • Educado • Modestos sobre suas habilidades • Demonstra discordâncias, mas não impõe suas opiniões ou valores • Normalmente não se preocupam em liderar, mas são seguidores leais • Despreocupados com seus deveres
INFJ	<ul style="list-style-type: none"> • Atinge o sucesso através da perseverança • Originalidade • Desejo de fazer o que for necessário • Eficazes • Cuidadosos • Preocupados com os outros • Apreciados por suas visões claras sobre como servir ao bem comum
INTJ	<ul style="list-style-type: none"> • Criativos e movidos por suas novas ideias • Tem uma visão ampla • São rápidos para identificar padrões • Sempre cumprem suas tarefas • São muito organizados em suas áreas preferidas • Céticos • Críticos • Independentes • Determinados • Altamente competentes e detalhistas
INFP	<ul style="list-style-type: none"> • Observadores • Idealistas • Leais • Sua vida externa deverá estar de acordo com seus valores internos • Curiosos • Enxergam novas possibilidades rapidamente • Geralmente são catalizadores na implantação de ideias • Adaptáveis, flexíveis e compreensivos se nenhum de seus valores estiver em ameaça • Procura entender as pessoas e deixa-las satisfeitas • Dão pouca importância a bens materiais
INTP	<ul style="list-style-type: none"> • Quietos e reservados • Gostam de atividades teóricas ou científicas • Gostam de resolver problemas de forma lógica e analítica • Interessados nas ideias, porém possui pouco interesse em festas e em conversas • Geralmente apresentam interesses bastantes definidos • Gostam de realizar atividades que possam ser úteis

Fonte: Adaptado de Myers e Briggs 1995

Quadro 6 – Características dos perfis psicológicos extrovertidos

ESTP	<ul style="list-style-type: none"> • Possui grande habilidade na solução rápida de problemas. • Gostam de ação e de surpresas. • Geralmente, gostam de coisas mecânicas e estar sempre acompanhados de amigos. • São adaptáveis, tolerantes, pragmáticos. • Focalizam a obtenção de resultados. • Não gostam de explicações muito longas. • São excelentes em coisas concretas que podem ser trabalhadas, manuseadas.
ESFP	<ul style="list-style-type: none"> • São comunicativos, compreensivos, amistosos. • Gostam de tudo e tornam tudo mais divertido para os outros através de sua própria empolgação. • Gostam de ação e de fazer as coisas acontecerem. • Sabem o que está acontecendo e querem participar ativamente. • Possuem maior facilidade para se lembrar de fatos do que de teorias. • São ótimos em situações que requerem bom senso e habilidade prática com as pessoas.
ESTJ	<ul style="list-style-type: none"> • São práticos, realistas e naturalmente hábeis para negócios ou mecânica. • Não mostram interesse por teorias abstratas; querem aprender sobre aplicações diretas e imediatas. • Gostam de organizar e conduzir atividades. • Geralmente, são bons administradores; são determinados e rápidos na implantação de decisões.
ESFJ	<ul style="list-style-type: none"> • São afetuosos • Cuidadosos • Populares • Faladores • Bons colaboradores e membros ativos de comitês. • Necessitam de harmonia e têm habilidade para criá-la • Tendem a estar sempre fazendo o bem para alguma pessoa. • Trabalham melhor se encorajados e elogiados • Seu interesse principal está naquilo que afeta direta e visivelmente a vida as pessoas.
ENFP	<ul style="list-style-type: none"> • São bastante entusiasmados • Alegres • Criativos • Imaginativos • Capazes de fazer a maior parte das coisas que lhes interessam • Achem soluções rapidamente para qualquer tipo de dificuldade. • Sempre prontos para ajudar pessoas com problemas • Preferem improvisações, em vez de planejamento prévio • Geralmente, encontram razões convincentes para aquilo que querem.

ENTP	<ul style="list-style-type: none"> • Rápidos • Criativos • Habilidosos
	<ul style="list-style-type: none"> • São companhias agradáveis • Estão sempre atentos e são sinceros. • Discutem somente por divertimento • Grande habilidade na solução de problemas novos e desafiantes, porém, podem ser negligentes com tarefas rotineiras. • Têm facilidade em encontrar razões lógicas para o que querem.
ENFJ	<ul style="list-style-type: none"> • Prestativos • Responsáveis • Bastante preocupados com o que os outros pensam e querem. • Podem apresentar propostas e liderar uma discussão em grupo com bastante tato e habilidade. • Sociáveis, populares, complacentes. • Reagem a elogios e críticas • Gostam de facilitar as coisas para as pessoas, ajudando-as a atingir o seu potencial.
ENTJ	<ul style="list-style-type: none"> • Sinceros • Líderes • Decididos • Desenvolvem e implantam amplos sistemas para resolver problemas organizacionais. • Habilidade especial para tudo que necessita de explicações e discursos inteligentes, tais como falar em público. • Geralmente, são bem informados e gostam de aumentar seus conhecimentos.

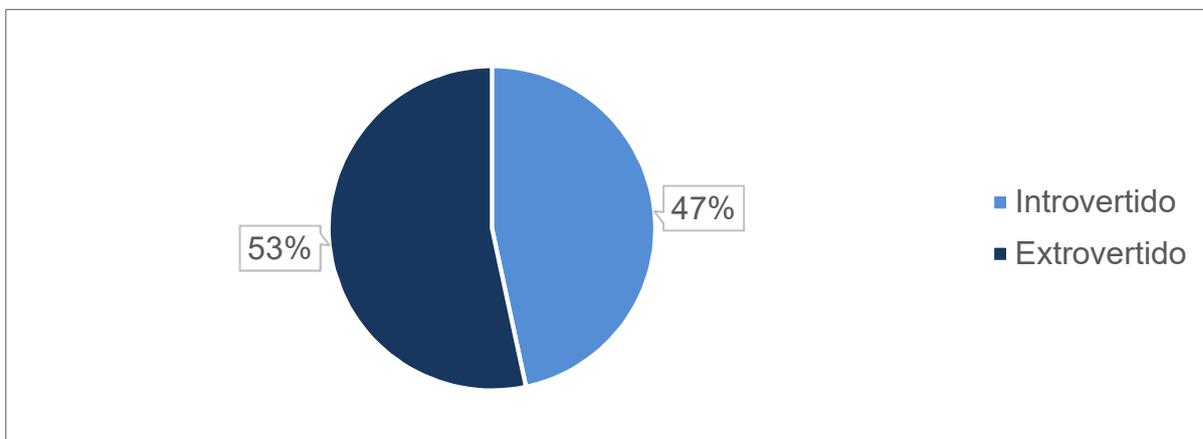
Fonte: Adaptado de Myers e Briggs 1995

3.3 ANÁLISE DOS DADOS.

Neste tópico, analisaremos os resultados obtidos através da pesquisa, com o objetivo de analisar quais pares de preferências são os mais escolhidos por pessoas empreendedoras.

3.3.1 ANÁLISE DOS PERFIS APRESENTADOS PELOS EMPREENDEDORES COM EMPRESAS INATIVAS.

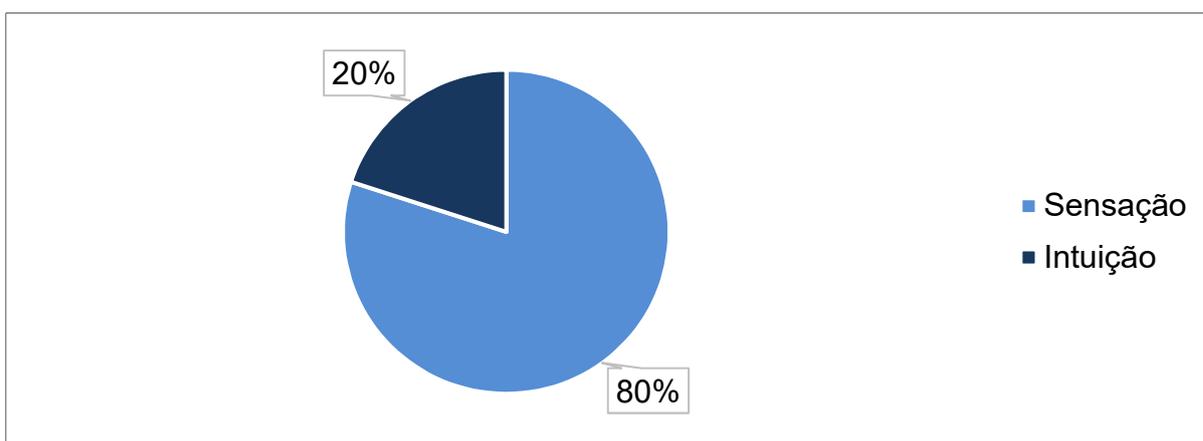
Gráfico 3 – Perfil Introvertido x Perfil Extrovertido



Fonte: Dados da pesquisa

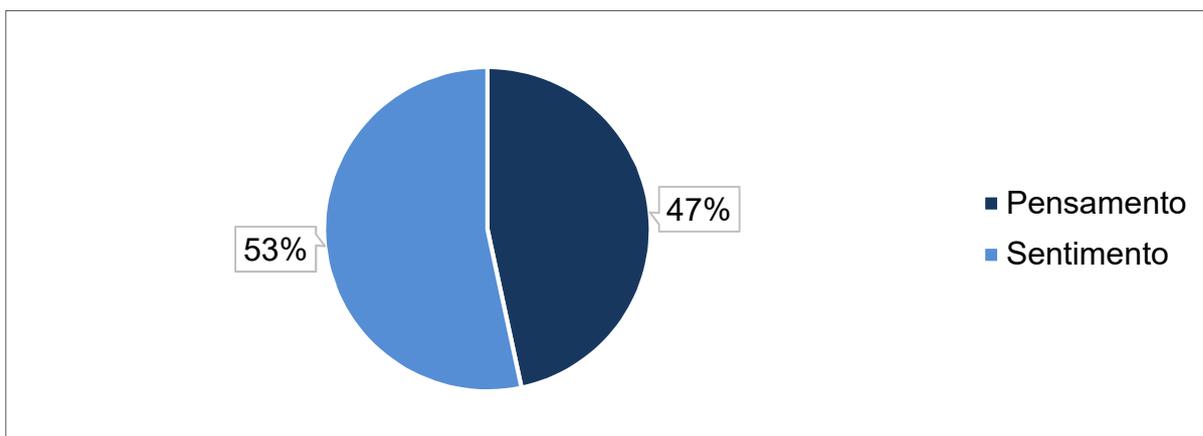
No gráfico 3, podemos perceber que o perfil introvertido foi encontrado em 47% dos empreendedores com empresas inativas, já o perfil extrovertido foi encontrado em 53%. Dessa forma, destaca-se que os ex-empresários se orientam mais por seu lado objetivo do que subjetivo, sendo pessoas mais comunicativas e que se acomodam facilmente a ambientes e situações que lhe são dadas.

Gráfico 4 – Sensação x Intuição



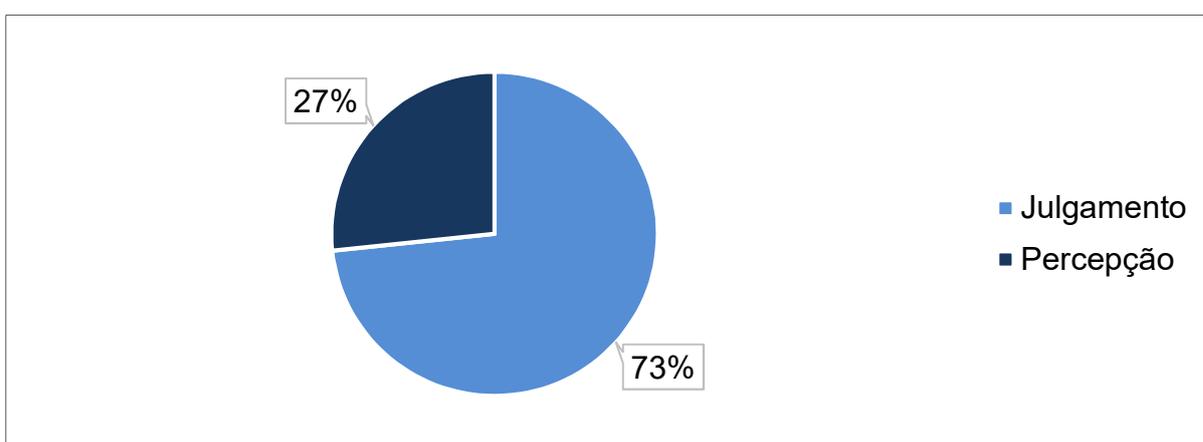
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 4, podemos perceber que a função de sensação foi encontrada em 80% dos empreendedores com empresas inativas e a função intuição foi encontrada em apenas 20%, ou seja, são indivíduos que baseiam suas decisões em fatos concretos, gostam de informações claras e acreditam muito nos dados que são percebidos por seus órgãos sensoriais.

Gráfico 5 – Pensamento x Sentimento

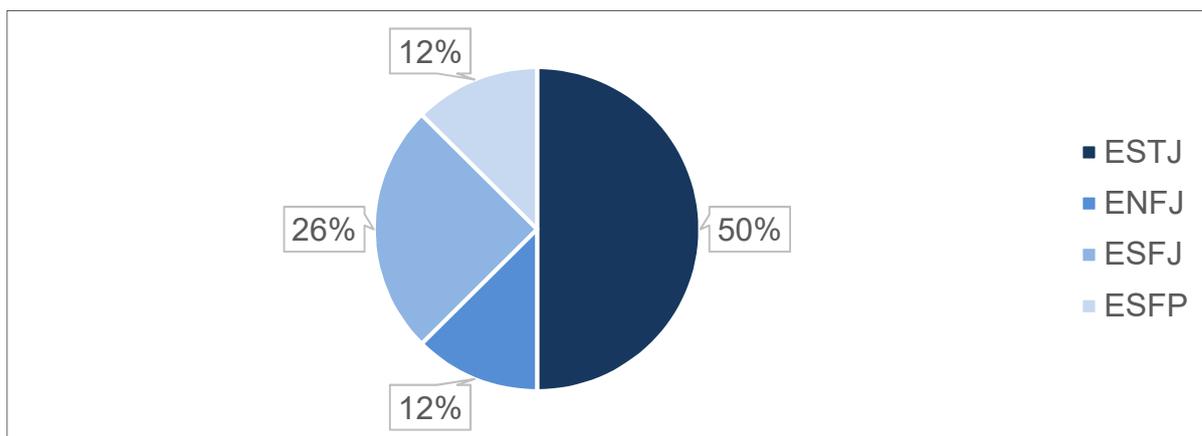
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 5, podemos perceber que a função de sentimento foi encontrada em 53% dos empreendedores com empresas inativas, já a função pensamento foi encontrada em 47%. Podemos observar que neste caso os entrevistados ficaram bem divididos, mas a função de sentimento prevalece, sendo assim, podemos dizer que os ex-empresários se preocupam e valorizam mais os valores pessoais, se preocupam com os sentimentos e reações do próximo, praticam muito a empatia e compaixão, além de mostrar-se sempre como uma pessoa amiga.

Gráfico 6 – Julgamento x Percepção

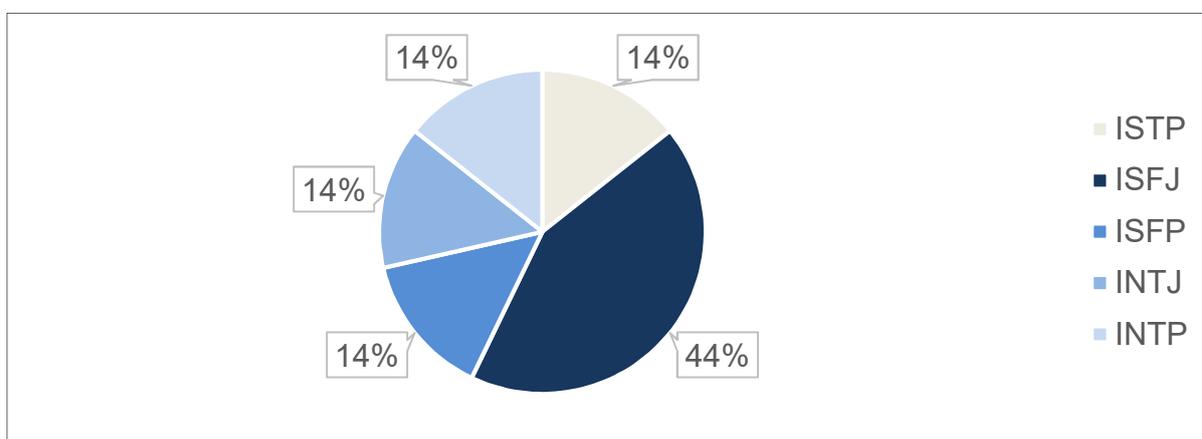
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 6, perceber-se que a função de percepção foi encontrada somente em 27% dos empreendedores com empresas inativas, enquanto a função de julgamento apresentou uma predominância de 73%. Então são pessoas que se importam e valorizam a ordem, gostam de tudo limpo e organizado, trabalham com listas e gostam de estabelecer metas e prazos para cumprir suas atividades.

Gráfico 7 – Perfis Extrovertidos de Empresas Inativas

Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 7, apresentamos a junção dos tipos psicológicos anteriores, onde identificamos 4 (quatro) perfis extrovertidos dentre os 15 (quinze) empreendedores com empresas inativas, sendo 50% classificados como extrovertidos pensativos apoiados pela sensação (ESTJ), 26% extrovertidos sentimentais apoiados pela sensação (ESFJ), 12% extrovertidos sentimentais apoiados pela intuição (ENFJ) e 12% extrovertidos sensitivos apoiado pelo sentimento (ESFP).

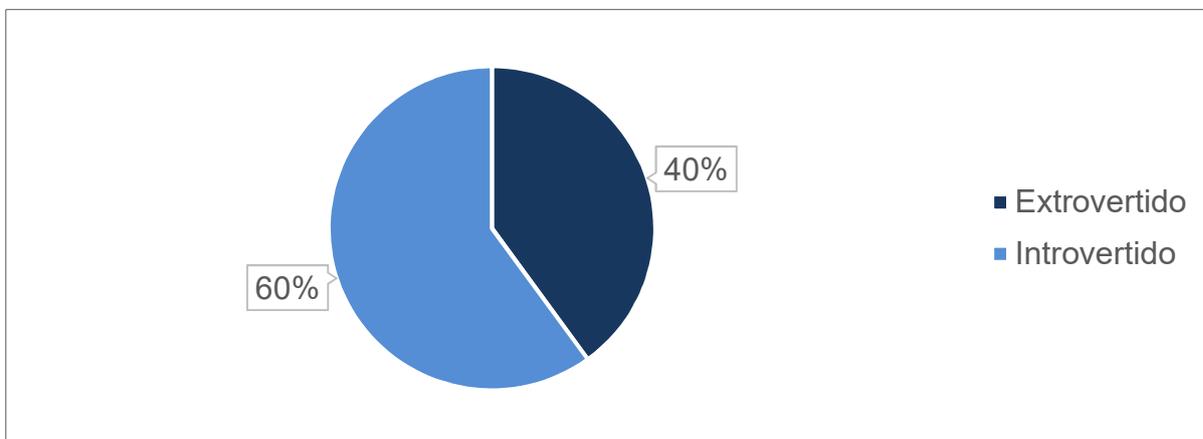
Gráfico 8 – Perfis Introversos de Empresas Inativas

Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 8, dos 7 (sete) empresários com empresas inativas que apresentaram a introversão, pode-se identificar 5 (cinco) tipos psicológicos distintos, onde 44% são introvertidos sensitivos apoiados pelo sentimento (ISFJ), 14% introvertidos sentimentais apoiados pela sensação (ISFP), 14% introvertidos intuitivos apoiados pelo pensamento (INTJ), outros 14% são introvertidos pensativos apoiados pela intuição (INTP) e 14% são introvertidos pensativos apoiados pela sensação (ISTP).

3.3.2 ANÁLISE DOS PERFIS APRESENTADOS PELOS EMPREENDEDORES COM EMPRESAS ATIVAS.

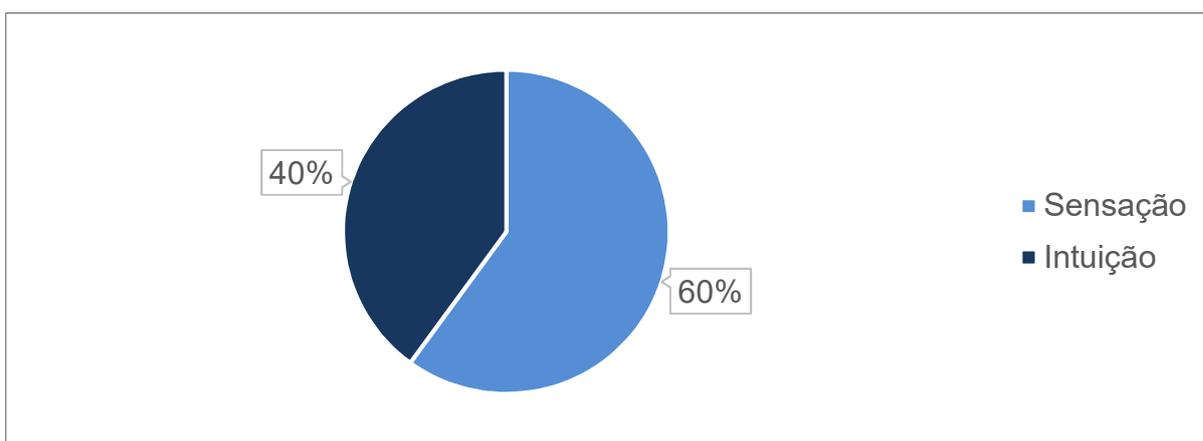
Gráfico 9 – Perfil Introvertido x Perfil Extrovertido



Fonte: Dados da pesquisa

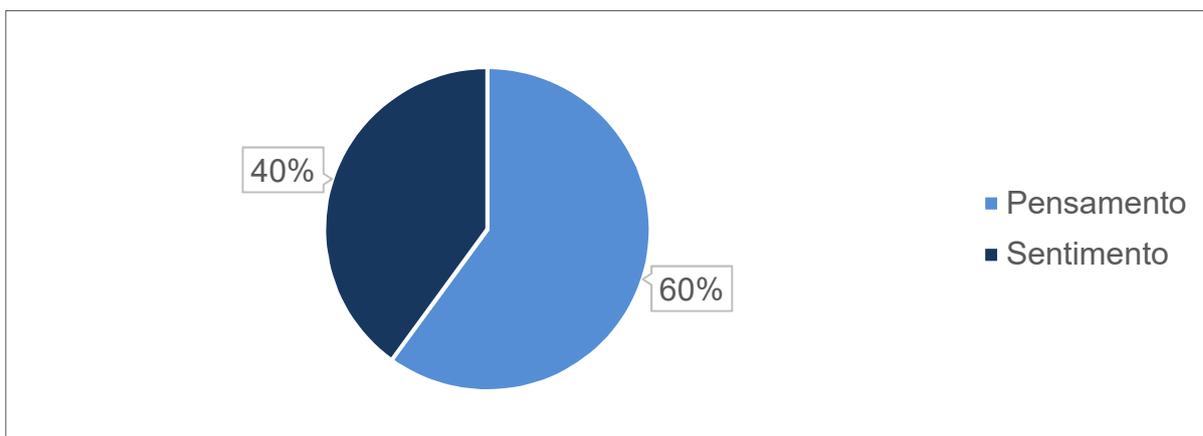
No gráfico 9, podemos perceber que o perfil introvertido foi encontrado em 60% dos empreendedores com empresas ativas, já o perfil extrovertido foi encontrado em 40% apenas. Nota-se que os empresários se orientam mais por seu lado subjetivo do que objetivo, sendo pessoas mais tímidas é que se organizam sempre antes de realizar qualquer ação.

Gráfico 10 – Sensação x Intuição



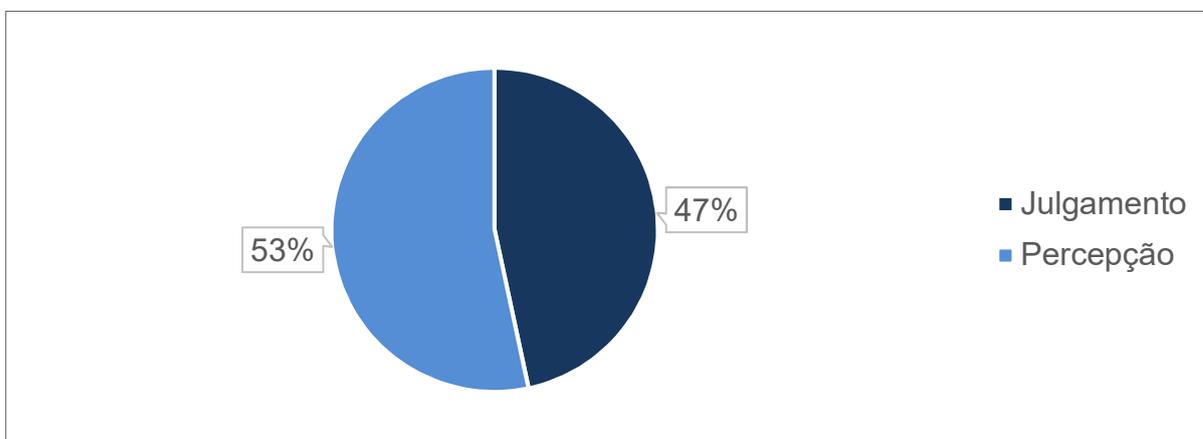
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 10, podemos perceber que a função de sensação foi encontrada em 60% dos empreendedores com empresas ativas, já a função intuição foi encontrada em 40% apenas. Enfim, são indivíduos que baseiam suas decisões em fatos concretos, gostam de informações claras e acreditam muito nos dados que são percebidos por seus órgãos sensoriais.

Gráfico 11 – Pensamento x Sentimento

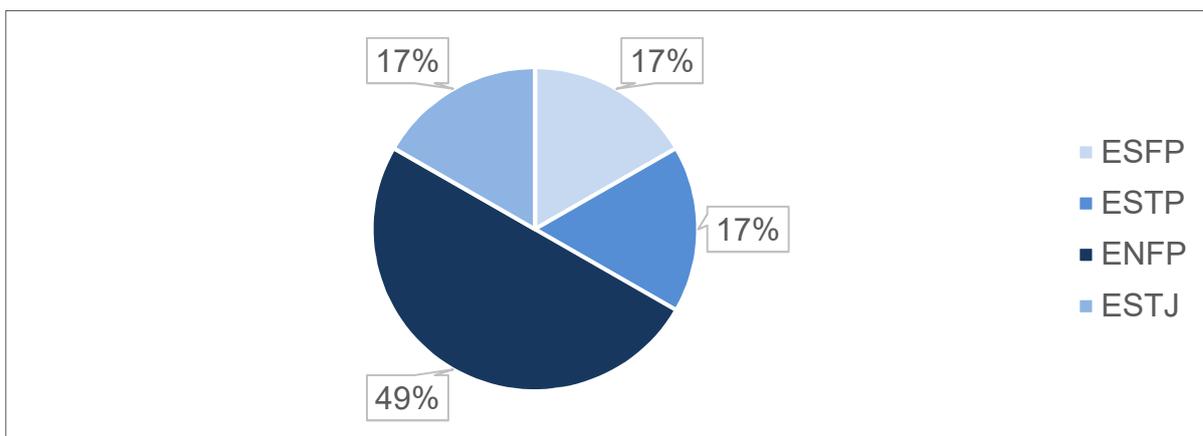
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 11, podemos perceber que a função de pensamento foi encontrada em 60% dos empreendedores com empresas ativas, já a função sentimento foi encontrada em 40%. Sendo assim os empresários com empresas ativas ao contrário dos que possuem empresas inativas, tendem a tomar decisões se baseando na lógica, não deixam que os valores pessoais venham a interferir quando é preciso opinar em alguma situação.

Gráfico 12 – Julgamento x Percepção

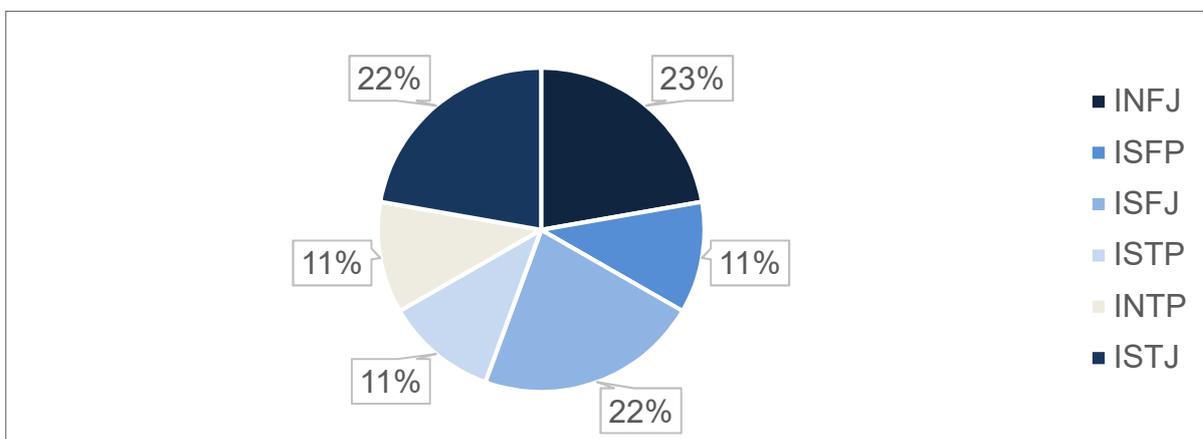
Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 12, perceber-se que a função de percepção foi encontrada em 53% dos empreendedores com empresas ativas, enquanto a função de julgamento apresentou somente 47%. Notamos que nas empresas inativas prevalecia a função de julgamento, no entanto, nas ativas a ideia é contrária, os empresários não se preocupam tanto com a organização e com prazos, tendem a ser mais despreocupados com o término de suas tarefas, preferindo iniciá-las.

Gráfico 13 – Perfis Extrovertidos de Empresas Ativas

Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 13, apresentamos a junção dos tipos psicológicos anteriores, onde identificamos 4 (quatro) perfis extrovertidos dentre os 15 (quinze) empreendedores com empresas ativas, sendo 49% classificados como extrovertidos intuitivos apoiados pelo sentimento (ENFP), 17% extrovertidos sensitivos apoiados pelo pensamento (ESTP), outros 17% extrovertidos pensativos apoiados pela sensação (ESTJ) e 17% Extrovertidos sensitivos apoiados pelo sentimento (ESFP).

Gráfico 14 – Perfis Introversivos de Empresas Inativas

Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 14, de 9(nove) empresários que predominaram a introversão, pode-se identificar 6(seis) tipos psicológicos distintos, onde 23% são introvertidos intuitivos apoiados pelo pensamento (INFJ), 22% são introvertidos sensitivos apoiados pelo pensamento (ISTJ), outros 22% são introvertidos sensitivos apoiados pelo sentimento (ISFJ), e dos três últimos perfis 11% são introvertidos sentimentais apoiados pela sensação (ISFP), 11% introvertidos pensativos apoiados pela sensação (ISTP), e 11%

são introvertidos pensativos apoiados pela intuição (INTP).

4. CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES

4.1 CONCLUSÕES

O presente trabalho objetivou verificar se há influência na continuidade ou descontinuidade das micro e pequenas empresas na cidade de Manhuaçu-MG, quando se observa o perfil dos empresários baseados nos tipos psicológicos de Carl Gustav Jung, foi aplicado um questionário em trinta empresários, com empresas ativas e inativas, e utilizado para a análise dos dados o método estatístico descritivo.

Identificamos que nos empresários proprietários de empresas ativas o perfil psicológico introvertido foi predominante, em contrapartida, nos empresários proprietários das empresas inativas o perfil psicológico extrovertido predominou.

Pela amostragem utilizada nota-se que o perfil introvertido apresenta um maior índice de continuidade, visto que, a maior parte dos empresários com empresas “baixadas ou inativas” possuem perfil extrovertido.

Dentre as combinações de perfis analisadas, quatro apresentaram certa predominância nas empresas ativas, sendo três deles de perfis introvertidos (ISTJ, ISFJ, INFJ) e apenas um extrovertido (ENFP). Nas empresas inativas os perfis extrovertidos predominaram em duas combinações (ESTJ, ESFJ), e nos perfis introvertidos apenas uma combinação (ISFJ).

Sendo assim, com base no estudo elaborado, podemos concluir que o perfil psicológico do empresário influenciou na continuidade das empresas, visto que, o perfil extrovertido apresentou um maior número de empresas inativas, e o perfil introvertido apresentou um maior número de empresas ativas.

4.2 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES

Os resultados obtidos nesta pesquisa se limitam a amostra estudada, é recomendado analisar um número maior de empresários, visto que o número de empresas ativas na cidade de Manhuaçu-MG é bem maior do que o apresentado na amostra. A maior dificuldade presente nesta pesquisa foi a de entrevistar a mesma quantidade de empresários com empresas ativas e inativas.

Outra dificuldade encontrada, foi a acessibilidade aos empresários que não possuem empresas em funcionamento, dessa forma, tivemos que reduzir a amostra de empresas ativas para 15, afim de preservar a comparabilidade e viabilidade da pesquisa.

Para elaboração de pesquisas futuras, sugerimos que seja ampliado a quantidade de empresários entrevistados, com o intuito de aumentar o índice de confiabilidade da pesquisa, bem como tornar a amostra mais próxima da quantidade de empresas existentes na cidade de Manhuaçu-MG.

REFERÊNCIAS

APPOLINÁRIO, F.; **Dicionário de Metodologia Científica**. 2007, São Paulo: Atlas.

Barros, M., & Passos, E. **Remando a favor da maré: racionalidade instrumental no curso de administração de empresas**. **Organizações & Sociedade**. 2000, Universidade Federal da Bahia.

Barros, A., & Pereira, C. **Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica**. **Revista de Administração Contemporânea**. 2008, Curitiba. Universidade Presidente Antônio Carlos.

BERNARDI, Luiz. **Manual de empreendedorismo e gestão**. 2003, São Paulo.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Lei Complementar Nº 123, De 14 De Dezembro De 2006**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm, Acesso em: 21 set. 2018.

CARDOSO, Cláudio Gandorim. **Variáveis pertinentes aos empresários que impactam na continuidade de suas micro e pequenas empresas observadas em um escritório contábil**. 2007.

CASADO, T. **Tipos psicológicos: uma proposta de instrumento para diagnóstico do potencial humano nas organizações**. 1998, São Paulo.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios**. 1986, São Paulo: Pioneira.

DOLABELA, F. **A oficina do empreendedor**. 1999, Rio de Janeiro.

DOLABELA, F. **Pedagogia empreendedora**. 2003, São Paulo: Cultura.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. 2007, Rio de Janeiro: Elsevier.

EMMENDOERFER, M. L. **As transformações na esfera do trabalho no final do século XX**. 2000, Florianópolis: Fundação Milton Campos.

FILION, L. J. **Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios**. Revista de Administração de Empresas (RAE), 1999, São Paulo.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**, 6ª edição, editora Atlas S/A. 2008, São Paulo. Disponível em: <https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9cnicas-de-pesquisa-social.pdf> acessado em 13/11/2018

GREATTI, Ligia. **Perfis Empreendedores**. Paraná, 2003.

Ishisaki, Norio. Felipe, Mario C.. Krom, Valdevino. **Fatores condicionantes da mortalidade das pequenas e medias empresas da cidade de São Jose dos Campos-SP**. 2000, São José dos Campos. Disponível em: [http://sistema.semead.com.br/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Pnee/PNEE16 - Fatores condicionantes da mortalidade.PDF](http://sistema.semead.com.br/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Pnee/PNEE16_-Fatores%20condicionantes%20da%20mortalidade.PDF).

JUNG, Carl Gustav. **Tipos psicológicos**. 1981. Tradução Álvaro Cabral. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

KURI, 2004 APUD. KEIRSEY, D. **Please Understand Me II: Temperament Character Intelligence**, 1998. 1ª ed., Prometheus Nemesis Book Company, Del Mar, CA.

KURI, N.P. **Tipos de personalidade e estilos de aprendizagem: Proposições para o ensino de engenharia**, 2004. São Carlos, UFSCar.

MYERS, I.B.; MYERS, P. B – **Introdução à teoria dos tipos psicológicos: um guia para entender os resultados do Myers-Briggs Type Indicator, CPP e Coaching Psicologia Estratégica**, 1995, p. 25.

Marconi. M.A. Lakatos. E.M. **Fundamentos de metodologia científica**, 2003, 5ª ed. Atlas S.A.

MENDES, Jeronimo. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. 2009, São Paulo.

RAMOS, L. M. A. **Os Tipos Psicológicos Na Psicologia Analítica De Carl Gustav Jung E O Inventário De Personalidade “Myers-Briggs Type Indicator (Mbti)”**: Contribuições Para A. Psicologia Educacional, Organizacional E Clínica, 2005.

Reis, E.A., Reis I.A. **Análise Descritiva de Dados. Relatório Técnico do Departamento de Estatística da UFMG**, 2002. Disponível em: www.est.ufmg.br

RODRIGUES, C.F S. *et al.* **Importância do uso adequado da estatística básica nas pesquisas clínicas**, 2017, Publicado por Elsevier Editora Ltda.

SEBRAE; **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. 2003-2005. [Http://Www.Bibliotecas.Sebrae.Com.Br/Chronus/Arquivos_Chronus/Bds/Bds.Nsf/8f5bde79736cb99483257447006cbad3/\\$File/Nt00037936.Pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/Chronus/Arquivos_Chronus/Bds/Bds.Nsf/8f5bde79736cb99483257447006cbad3/$File/Nt00037936.Pdf)

SEBRAE; **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>

SEBRAE; **Análise do CAGED**. 2016, Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0472e551bdb300d9b10cd68db392cf41/\\$File/7583.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0472e551bdb300d9b10cd68db392cf41/$File/7583.pdf)

SEBRAE; **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>

SEBRAE; **Análise do CAGED**. 2018. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20do%20CAGED%2004%202018.pdf>

SEBRAE, **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**, 6º Edição, Dieese, 2013, São Paulo. http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf acessado em 21 set. 2018.

SIMÃO, Moacyr Rodrigues. **Variáveis endógenas dos micro e pequenos empresários que impactam na continuidade dos empreendimentos no município de Manhuaçu – MG**. 106 f. 2011. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2011.

ANEXO A

MYERS AND BRIGGS – TESTE DE PERSONALIDADE

Por

Myers e Briggs,

Traduzido e adaptado por MKMouse

Instruções: Responda a cada questão, assinalando uma das alternativas (a ou b).

1 – Numa festa você:

- a) Interage com muitos, incluindo estranhos
- b) Interage com poucos, apenas conhecidos

2- Você é mais:

- a) Realista
- b) Filosófico

3- Você se interessa mais por:

- a) Fatos
- b) Semelhanças (comparações)

4- Normalmente você é:

- a) Justo
- b) Sensível (interessado)

5- Você tende de ser mais:

- a) Calculista
- b) Empático

6- Você prefere trabalhar:

- a) Na última hora
- b) A todo tempo

7- Você tende escolher:

- a) Cuidadosamente
- b) Impulsivamente

8- Nas festas você:

- a) Fica até tarde, com muita disposição

b) Sai cedo, com pouca disposição

9- Você é uma pessoa mais:

a) Sensível

b) Reflexiva

10- Você é mais inclinado a ser:

a) Objetivo

b) Abstrato

11- Para você é mais natural ser:

a) Justa com os outros

b) Agradável

12- Num primeiro contato com os outros, você é:

a) Impessoal e desinteressado

b) Pessoal e interessado

13- Normalmente você é:

a) Pontual

b) Sossegado

14- Você se incomoda mais em ter coisas:

a) Incompletas

b) Completas

15- Em seus grupos sociais você:

a) Mantém-se atualizado acerca dos acontecimentos

b) Fica desatualizado

16- Normalmente você se interessa mais por:

a) Detalhes

b) Conceitos

17- Você prefere escritores que:

a) Vão direto ao assunto

b) Usam muitas analogias

18- Naturalmente você é mais:

a) Imparcial

b) Compassivo

19- Num julgamento é mais comum você ser:

- a) Impessoal
- b) Sentimental

20- Você normalmente:

- a) Define as coisas
- b) Mantém-se aberto às opções

21- Você normalmente prefere:

- a) Rapidamente concordar com um horário
- b) Relutar em aceitar um horário

22- Ao ligar para alguém você:

- a) Apenas começa falando
- b) Prepara o que irá dizer

23- Fatos:

- a) Falam por eles mesmos
- b) Normalmente requer que sejam interpretados

24- Você prefere trabalhar com:

- a) Informações práticas
- b) Ideias abstratas

25- Você é mais inclinado a ser uma pessoa:

- a) Fria
- b) Calorosa

26- Você preferiria ser:

- a) Mais justo que misericordioso
- b) Mais misericordioso que justo

27- Você se sente mais confortável:

- a) Cumprindo um cronograma
- b) Colocando-as de lado

28- Você se sente mais confortável com:

- a) Acordos escritos

- b) Acordos de palavra
- 29- Quando na companhia de alguém você:
- a) Inicia as conversas
 - b) Espera ser abordado
- 30- O senso comum tradicional é:
- a) Normalmente confiável
 - b) Frequentemente enganoso
- 31- As crianças normalmente não:
- a) Fazem-se suficientemente úteis
 - b) Sonham o bastante
- 32- Você normalmente é mais:
- a) De caráter forte
 - b) Gentil e simpático
- 33- Você é mais:
- a) Firme do que gentil
 - b) Gentil do que firme
- 34- Você é mais tendencioso a manter as coisas:
- a) Bem organizadas
 - b) Sem terminar
- 35- Você dá mais valor ao que é:
- a) Definitivo
 - b) Mutável
- 36- Novas interações com outros:
- a) O estimula e incentiva
 - c) Consome suas energias
- 37- Frequentemente você é:
- a) Uma pessoa do tipo prática
 - b) Um tipo de pessoa abstrata
- 38- Qual dos itens se identifica mais com você:
- a) Percepção exata e sem enganos

- b) Formação de conceitos
- 39- O que é mais realizador:
- a) Discutir uma questão profundamente
 - b) Chegar a um acordo acerca de um assunto
- 40- O que te conduz mais:
- a) Sua cabeça
 - b) Seu coração
- 41- Você se sente mais confortável com um trabalho:
- a) Contratado
 - b) Feito de forma casual
- 42- Você prefere que as coisas sejam:
- a) Certas e ordenadas
 - b) Opcionais
- 43- Você prefere:
- a) Muitos amigos com breves contatos
 - b) Poucos amigos com um contato mais longo
- 44- Você é mais atraído a:
- a) Informações substanciais
 - b) Suposições confiáveis
- 45- Você se interessa mais em:
- a) Produção
 - b) Pesquisas
- 46- Você se sente mais confortável quando está sendo:
- a) Objetivo
 - b) Pessoal
- 47- Você se avalia como uma pessoa que é mais:
- a) Indisposta
 - b) Dedicada, esforçada.
- 48- Você fica mais confortável com uma:
- a) Opinião final

b) Opinião incerta

49- Você fica mais confortável:

a) Após uma decisão

b) Antes de uma decisão

50- Você:

a) Fala fácil e longamente com desconhecidos

b) Não tem muito que dizer a desconhecidos

51- Você normalmente é mais interessado em:

a) Um fato isolado

b) Um caso geral

52- Você se sente:

a) Mais prático do que engenhoso

b) Mais engenhoso do que prático

53- Você tipicamente é uma pessoa com:

a) Claros propósitos

b) Sentimentos fortes

54- Você se inclina mais a ser:

a) Justo

b) Compreensivo

55- É mais preferível:

a) Certificar-se de que as coisas estão certas

b) Apenas deixar que as coisas aconteçam

56- É mais do seu jeito:

a) Deixar as coisas ajeitadas

b) Acomodar-se

57- Quando o telefone toca você:

a) Corre para atender

b) Espera que alguém atenda

58- Você acha que tem mais:

a) Um bom senso de realidade

b) Uma boa imaginação

59- Você é mais atraído a:

a) Fundamentos

b) Insinuações

60- Ao julgar você é mais:

a) Neutro

b) Cuidadoso

61- Você considera a si mesmo uma pessoa:

a) Capaz de pensar claramente

b) De boa intenção

62- Você é mais tendencioso a:

a) Organizar as atividades

b) Pegar as coisas quando elas vêm

63- Você é uma pessoa que é mais:

a) Sistemática

b) Imprevisível

64- Você é mais inclinado a ser:

a) De fácil acesso

b) De certa forma reservado

65- Você se diverte mais com:

a) Experiências palpáveis

b) Imaginações

66- Você prefere:

a) Algo mais literal

b) Algo mais figurativo

67- Normalmente você é mais:

a) Imparcial

b) Compassivo

68- Tipicamente você é mais:

a) Justo do que bondoso

b) Bondoso do que justo

69- É mais parecido com você:

a) Fazer rápidos juízos

b) Demorar-se em fazer julgamentos

70- Você tende a ser mais:

a) Deliberado do que espontâneo

b) Espontâneo do que deliberado