



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS VII – GOVERNADOR ANTÔNIO MARIZ
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

RICARDO DE ARAÚJO GONÇALVES ROCHA

**EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO DAS CARACTERÍSTICAS DOS
EMPREENDEDORES NA CIDADE DE SANTA TEREZINHA - PE**

**PATOS –PB
2011**

RICARDO DE ARAÚJO GONÇALVES ROCHA

**EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO DAS CARACTERÍSTICAS DOS
EMPREENDEDORES NA CIDADE DE SANTA TEREZINHA - PE**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba em cumprimento das exigências legais à obtenção do grau de Administrador.

Área de concentração: Empreendedorismo

Orientadora: Prof^a Ms. EMMANUELA SUZY MEDEIROS

**PATOS
2011**

RICARDO DE ARAÚJO GONÇALVES ROCHA

**EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO DAS CARACTERÍSTICAS DOS
EMPREENDEDORES NA CIDADE DE SANTA TEREZINHA - PE**

MONOGRAFIA APROVADA EM: _____

COMISSÃO EXAMINADORA

Profª Ms. Emmanuela Suzy Medeiros
ORIENTADORA

Joacio de Oliveira Costa
1º Examinador

Ranieri Carlos Luz de Araújo
2º Examinador

Dedico este trabalho, com todo meu amor, a minha mãe Rut Rocha, por ter sido: fonte de amor e exemplo para mim. Por ser testemunha da realização deste sonho, seja com seu apoio, sua paciência, ternura e incentivo. Obrigado pelas palavras verdadeiras de apoio e compreensão durante essa trajetória, tenho certeza que foram elas que se fizeram força em meu coração para concluir esse trabalho. Obrigado.

“O comportamento de uma empresa depende muito mais do desempenho de seus homens que a compõem do que da excelência de seus manuais ou de sua organização”.

HÉLIO BELTRÃO AGRADECIMENTOS

O tempo, dedicação e esforço que fazem parte de um trabalho desta natureza levam-nos naturalmente a agradecer a Deus, por tudo.

Muitas são as fases pelas quais passamos no transcorrer desta etapa, onde pessoas, e instituições apoiaram-nos no completar desta jornada. Assim, agradeço:

A minha família, pela compreensão pelos momentos difíceis, pelo incentivo a terminar mais esta etapa de minha vida.

A meu pai, com todo carinho (in memoriam).

À Prof.^a Emmanuela, pela amizade, compreensão, estímulo, orientação e dedicação no desenvolvimento deste trabalho.

A meus Primos pela amizade, estímulo e apoio.

A todos os colegas de turma, por inestimável ajuda quanto ao término do meu curso.

Em fim, a todos, que depositaram sua confiança em mim, muito obrigado.

RESUMO

ROCHA, Ricardo de Araújo Gonçalves. **Empreendedorismo**: um estudo das características dos empreendedores na cidade de Santa Terezinha - PE. 47p. Monografia (graduação). Universidade Estadual da Paraíba. Patos, 2011.

O empreendedorismo gera lucratividade, renda e riqueza para a sociedade. O empreendedor. O empreendedor possui características próprias que o faz distinguir de outros profissionais existentes no mercado. É alguém que vem modificar o ambiente constituído, agregando valor ao que antes já estava defasado, buscando a inovação de produtos e serviços que possam satisfazer a reais necessidades de seus consumidores. Assim sendo, objetivou-se identificar as características dos empreendedores do município de Santa Terezinha-PE. A inexistência de registros sobre esse tipo de pesquisa ou estudo na cidade e o fato de poder contribuir como ferramenta de aprendizado para os futuros administradores e empresários atestam a relevância deste trabalho. Para tanto, utilizou-se a pesquisa descritiva, bibliográfica e de campo. Para a obtenção de dados, utilizou-se um questionário. Os resultados evidenciaram que os empreendedores são, em sua maioria de 75%, do sexo masculino, com idade entre 30-50 anos, com nível de escolaridade de médio a superior, não são empreendedores iniciantes. A maioria abriu um negócio próprio por necessidade. Todos possuem características empreendedoras, mas alguns possuem poucas características. Segundo Greatti e Senhorini (2000, p. 5) a personalidade empreendedora pode ser aperfeiçoada, “através de experiências de vida ou ainda por influência de um processo sistemático de treinamento”.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Perfil. Características.

ABSTRACT

ROCHA, Ricardo de Araújo Gonçalves. **Entrepreneurship**: a study of the characteristics of entrepreneurs in the city of Santa Terezinha-PE. forty-seven pages. Monograph (graduation). State University of Paraíba. Patos, two thousand eleven.

Entrepreneurship generates profits, income and wealth for society. The entrepreneur. The entrepreneur has its own characteristics that distinguish it from other professionals in the market. It's someone who has made change the environment, adding value to what was already outdated before, looking for innovative products and services that can meet the real needs of their customers. Therefore, the objective was to identify the characteristics of entrepreneurs in the city of Santa Terezinha-PE. The absence of records of this type of research or study in the city and being able to contribute as a learning tool for future managers and entrepreneurs attest to the relevance of this work. For this purpose, we used descriptive research, literature and field. To obtain data, we used a questionnaire. The results showed that entrepreneurs are mostly of seventy-five percent, male, aged thirty-fifty years, with average education level of the upper, are not entrepreneurs. Most opened a business necessity. All have entrepreneurial characteristics, but someone have fewer features. According Greatti and Senhorini (two thousand, five page) the entrepreneurial personality can be improved, "through life experiences or through the influence of a systematic process of training."

Keywords: Entrepreneurship. Profile. Features.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Motivo que levou os empreendedores de Santa Terezinha - PE a abrirem ou adquirirem um negócio próprio.....	40
Tabela 2: Conselho dado pelos empreendedores aos que desejam se tornar um empreendedor bem sucedido.....	44

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico1: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Faixa Etária.....	33
Gráfico 2: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Sexo.....	34
Gráfico 3: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Estado civil.....	34
Gráfico 4: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Cidade de Origem.....	35
Gráfico 5: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Grau de Escolaridade.....	35
Gráfico 6: Tempo de existência dos empreendimentos em Santa Terezinha-PE.....	36
Gráfico 7: Primeiro empreendimento para os empreendedores de santa Terezinha – PE.....	37
Gráfico 8: Você é um empreendedor de sucesso?.....	38
Gráfico 9: Tempo de dedicação ao trabalho pelos empreendedores de Santa Terezinha-PE.....	38
Gráfico 10: Você tem momentos para lazer?.....	39
Gráfico 11: Qualidades/características dos empreendedores de Santa Terezinha – PE.....	42

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
CAPÍTULO I - REFERENCIAL TEÓRICO	15
1. EMPREENDEDORISMO.....	15
1.1 CONCEITUANDO EMPREENDEDORISMO	16
1.2 SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO.....	18
1.3 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	19
1.4 DIFERENÇA ENTRE ADMINISTRADOR E EMPREENDEDOR.....	20
1.5 TIPOS DE EMPREENDEDORES.....	21
1.6 CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES.....	23
1.7 IDÉIAS X OPORTUNIDADES.....	24
1.8 AVALIANDO UMA OPORTUNIDADE.....	25
CAPÍTULO II - O MUNICÍPIO DE SANTA TEREZINHA – PE.....	27
2.1 ASPECTO HISTÓRICO.....	27
2.2 ECONOMIA.....	28
2.3 TURISMO	29
CAPÍTULO III – METODOLOGIA	30
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	30
3.2 UNIVERSO DA PESQUISA.....	30
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	31
3.4 PRÉ-TESTE E QUESTÕES ÉTICAS	31
3.5 PROCEDIMENTO.....	31
3.6 ANÁLISE DOS DADOS.....	31
3.7 ANÁLISE DE RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	32
CAPÍTULO IV- ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS.....	33
4. 1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES.....	33
Q1.QUAL A SUA IDADE?	33
Q2. SEXO?.	34
Q3. QUAL SEU ESTADO CIVIL?	34
Q4. NATURAL SANTA TEREZINHA – PE?	35
Q5. QUAL SUA FORMAÇÃO?	35
Q6. QUAL O TEMPO DE ATIVIDADE DA EMPRESA?	36
Q7. ESTE É O SEU PRIMEIRO EMPREENDIMENTO.	37
Q8. VOCÊ SE CONSIDERA UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO?	38
Q9. QUANTAS HORAS VOCÊ TRABALHA POR DIA?; Q10. TÊM MOMENTOS DE LAZER?	38
4. 2 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS.....	40
Q11. QUAL O MOTIVO QUE O LEVOU A ABRIR OU ADQUIRIR UM NEGÓCIO PRÓPRIO (VOCÊ PODE INDICAR MAIS DE UMA OPÇÃO)?.....	40
Q12. QUAIS QUALIDADES/CARACTERÍSTICAS ABAIXO MAIS SE ADÉQUAM AO SEU PERFIL	42

Q13. COM BASE EM SUA EXPERIÊNCIA, VOCÊ DARIA ALGUM CONSELHO EM ESPECIAL PARA QUEM DESEJE TORNAR-SE UM EMPREENDEDOR BEM SUCEDIDO?.....	44
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	46
REFERÊNCIAS.....	48
APÊNDICE	52
APÊNDICE A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO.....	53
ANEXO.....	55
ANEXO A – QUESTIONÁRIO PARA ENTREVISTA COM EMPREENDEDORES DE SANTA TEREZINHA-PE.....	56

INTRODUÇÃO

A criação e o desenvolvimento de pequenas empresas tornam-se fundamentais para a sustentabilidade do país, contribuindo para a geração de novos empregos, para o desenvolvimento e crescimento econômico da nação. Observa-se, ainda que pesquisas acadêmicas sobre empreendedores tenham crescido bastante em nosso país, e com elas, o reconhecimento de que os empreendedores são considerados os maiores propulsores do desenvolvimento econômico.

Se os empreendedores são considerados as pessoas que criam riqueza, a sociedade deve estar apta a identificá-los, reconhecê-los e apoiá-los. Se na opinião dos pesquisadores, eles são a máquina motriz do nosso desenvolvimento, constata-se um progresso a este respeito, mas muito ainda deve ser feito, especialmente em educação (PAULINO; ROSSI, 2003).

Em que é pertinente relatar acerca do empreendedorismo, bem como o perfil dos empreendedores, assim como os motivos que os levam a abrir uma organização, as razões de sucesso dos empreendimentos, o qual tem sido alvo de pesquisas na área da administração, e estudos em universidades, ao ato de empreender são assuntos de muitos pesquisadores na área de administração.

Todavia, as empresas por estarem passando por mutações constantes devido a rapidez das informações e dos avanços tecnológicos, estas se sentem obrigadas a ter cada vez mais atitudes inovadoras, buscar alternativas para que as mesmas continuem competitivas.

1.1 Problema de pesquisa

Quais as principais características dos empreendedores de micro e pequenas empresas na cidade de Santa Terezinha-PE?

1.2 Objetivos Gerais e Específicos

Objetivo geral:

- Identificar as características dos micro e pequenos empresários do município de Santa Terezinha-PE.

Objetivos específicos:

- Analisar o perfil os empreendedores de Santa Terezinha-PE;
- Identificar os fatores que motivaram a formação do empreendimento;

- Avaliar as características de empreendedores de Santa Terezinha-PE.

1.3 Justificativa

Partiu-se, primeiramente da afinidade do autor com o tema. Além disso, a presente pesquisa se justifica pela inexistência de registros sobre esse tipo de pesquisa ou estudo sobre o determinado assunto na cidade e pelo fato de poder contribuir com aqueles que sonham um dia tornar-se empreendedores no município. Portanto, é inegável que o estudo possa contribuir como ferramenta de aprendizado para os futuros administradores e empresários.

Considerando a importância do empreendedorismo no Brasil e no mundo, para o desenvolvimento socioeconômico do país e tendo em vista a carência de estudos sobre o tema no município de Santa Terezinha – PE, realizou-se esta pesquisa bibliográfica, descritiva, aplicou-se um questionário composto por 12 questões fechadas e uma aberta, totalizando 13 questões. Os dados foram coletados no mês de outubro de 2011 e se deu nas instalações das respectivas organizações participantes de acordo com a disponibilidade dos entrevistados.

Quanto á estrutura do trabalho, este foi dividido da seguinte forma:

Cap. I - Referencial Teórico: apresentam-se os aspectos conceituais e histórico do tema estudados,

Cap. II – O município de Santa Terezinha - PE.

Cap. III – Metodologia: apontam aspectos como: tipo de pesquisa, universo pesquisado e amostra, instrumento de coleta dos dados, dentre outros aspectos.

Cap. IV – Apresentação dos Resultados e Discussões: demonstração e análise dos resultados da coleta de dados da pesquisa.

Finalmente, apresentam-se a **Conclusão** do trabalho, **Referências Apêndices e Anexos.**

CAPÍTULO I - REFERENCIAL TEÓRICO

1. EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo teve uma enorme ascensão neste século devido à economia ter e estar sofrendo mutações. É uma “revolução silenciosa, que será para o Século XXI mais do que a revolução industrial foi para o Século XX” (THIMMONS 1985, citado por BUENO; LEITE; PILATE, 2004, p.4749).

É notável o aumento populacional no Brasil e no Mundo, conseqüentemente, várias organizações foram abertas para suprir as necessidades de um número crescente de pessoas e estas cada vez mais esclarecidas e exigentes.

As classes C e D, no Brasil são compostas por pessoas com baixa renda, e juntas representam 80% da população brasileira. São responsáveis por 76% do que é vendido nos supermercados, ou seja, representam um mercado de 834 bilhões de reais ao ano (REVISTA VEJA, 2010).

É evidente que as classes sociais C, D e E aumentaram o seu poder de compras e estão consumindo, cada vez mais, produtos de melhor qualidade. Isso devido a melhorias no ambiente econômico, onde ocorreram a redução e o controle da inflação, a gradativa diminuição das taxas de juros, o aumento do crédito para as pessoas físicas. Coisas que antes eram quase impossíveis têm se tornado uma realidade para um número cada vez maior de famílias brasileiras. Este cenário tornou-se favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil (SEBRAE, 2007).

Em suma, um panorama perfeito para aqueles que têm coragem de se tornarem empreendedores. Com isso, cresce a cada ano, o número de pessoas dispostas a abrir seu próprio negócio e poder aproveitar esse momento brilhante que o nosso país esta passando.

O empreendedorismo contribui de forma bastante produtiva para o crescimento da economia local e regional, gerando mais empregos e renda para o município com a arrecadação de novos impostos. É de suma importância que os governantes ou órgãos do governo procurem, cada vez mais, estimular o empreendedorismo, dando-lhes oportunidades e subsídios necessários para que possam crescer e prosperar. É notório que é justamente através dos empreendedores que um país consegue o tão sonhado desenvolvimento econômico, ou seja, o empreendedorismo é a mola propulsora para gerar riquezas para um país (GOMES, 2005).

1.1 Conceituando Empreendedorismo

O empreendedorismo é definido como processo de criar algo novo com valor, dedicando-se o tempo e o esforço necessários, assumindo os correspondentes riscos financeiros, psicológicos e sociais, e recebendo as recompensas conseqüentes da satisfação e da independência pessoal e econômica (HISRICH, PETERES, 2004, citado por PERES, 2009).

Ao falar de Empreendedorismo, Dolabela (1999, p.43) afirma que se trata de um “neologismo derivado da livre tradução da palavra entrepreneurship e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Ele acrescenta ainda que o empreendedor “se dedica à geração de riquezas, seja na transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como marketing, produção, organização”.

Isso nos leva a crer, que para tornar-se empreendedor de sucesso é preciso inovar, criar ou modificar algum tipo de serviço ou produto que tenha o poder de despertar ou atrair a atenção dos consumidores. Dedicção ao máximo 24 horas por dia, sete dias na semana, essa é a frase mais citada por empreendedores de sucesso (DORNELAS, 2005).

A essa idéia, Schumpeter (1949, citado por DORNELAS, 2005, p.39) acrescenta: “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de idéias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso”.

Um indivíduo empreendedor, ao pensar em algo inovador, avalia o resultado de cada etapa do processo de implementação da idéia, avança diante das descobertas que faz, reorganiza-se diante dos erros. E isto pode resultar em novas oportunidades, novas formas de comercialização, vendas, tecnologias, gestão etc (DOLABELA, 1999).

É evidente o papel do empreendedorismo para a sociedade de modo a gerar lucratividade, renda, riqueza para um país.

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e matérias”. Esta afirmativa de Schumpeter (1949, citado por DORNELAS, 2005, p.39) reflete bem o espírito empreendedor. E ele acrescenta que o empreendedor também é capaz de inovar dentro de negócios já existentes, restabelecendo empresas já constituídas.

Em que ele é alguém que vem modificar o ambiente constituído, agregando valor ao que antes já estava defasado, buscando a inovação de produtos e serviços que possam satisfazer a reais necessidades de seus consumidores.

Acerca do espírito empreendedor, Carland; Hoy e Boulton (1984, citado por LOPES; SANTOS; CLARO, 2011, p.4) afirmam que consiste:

na busca de novos produtos, conceitos, métodos e mercados aliados com habilidades na execução de todas as atividades operacionais, contemplando um plano gestor para gerir as compras, produção, vendas, entregas, administração, planejamento, cronogramas, orçamentos, contabilidade etc.

O espírito empreendedor está presente em todas as fases de execução dos negócios, desde a idéia ao produto ou serviço final. O empreendedor avalia cada etapa e tem destreza para adaptar ou melhorar o produto ou serviço em qualquer passo da execução.

Não é preciso montar uma empresa para empreender é necessário ter atitudes que lhes façam uma pessoa empreendedora (GREATTI; SENHORINI, 2000).

Lopes Jr e Souza (2005) definiram empreendedorismo, como o resultado tangível e intangível de uma pessoa com habilidades criativas, sendo que, planejamento, realização, poder e inovação seriam os quatro comportamentos decorrentes de uma complexa função de experiência de vida, oportunidades, habilidades e capacidades individuais.

O empreendedor possui hábitos e características pessoais que levam a captação de idéias e iniciativas transformando-as em oportunidades de negócios (FILION, 1997, citado por LOPES; SANTOS; CLARO).

Ele detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados e a possibilidade de fracassar, utilizando os recursos disponíveis de forma criativa e transformando o ambiente social e econômico onde vive (DORNELAS, 2005).

Se os recursos indispensáveis não estão disponíveis num primeiro instante, o empreendedor agarra a oportunidade e busca os meios necessários à criação de sua empresa, atraindo-os ao demonstrar o valor do seu projeto e comprovando que tem condições de torná-lo realidade (DOLABELA, 1999).

O empreendedor tem perspicácia para segurar uma oportunidade. Nos dias de hoje, existem muitas chances de se obter crédito para abrir uma empresa. Basta que se faça um bom projeto para adquirir financiamento junto a financeiras ou a empresários e/ou possíveis sócios.

Além disso, quando a oportunidade é boa, se bem executada, terá o retorno financeiro para quitar débitos iniciais.

1.2 Surgimento do Empreendedorismo

Ao referir-se ao surgimento do empreendedorismo é perceptível que não é algo novo. Desde tempos passados foi visto como aquele que assume riscos e começa algo novo.

Hisrich e Peters (2004, citado por PERES 2009) comentam que Marco Pólo retrata um exemplo de primeira definição de empreendedor, ele fazia contratos com pessoas de bastante recursos financeiro (hoje mais conhecido como capitalista), se tornando um intermediário para vender suas mercadorias no extremo oriente. Ele assumia todos os riscos do negócio, pagando uma taxa 22,5% ao capitalista, quando bem sucedido, entregava ao capitalista 75% dos lucros.

Na Idade Média as “pessoas que gerenciavam grandes projetos de produção, esses indivíduos não assumiam grandes riscos apenas gerenciavam projetos, utilizando alguns recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país” eram definidas como empreendedores (DORNELAS, 2005, p.29).

Hisrich e Peters (2004, citado por PERES 2009) citam como exemplo, deste período, o clérigo, tido como empreendedor de grandes obras arquitetônicas como castelos, catedrais entre outros.

O termo empreendedorismo surgiu na França no Século XVI, quando capitães de fortuna contratavam mercenários para servir aos príncipes e as cidades. Nos negócios o termo empreendedorismo surgiu no Século XVIII e fazia menção aos atores que assumiam contratos para realizar trabalhos públicos, introduziam inovações nas técnicas de agricultura ou arriscavam o próprio capital na indústria (KAUFMAN; DANT, 1998, citado por PERES 2009).

Um dos criadores do termo empreendedorismo foi Richard Cantillon, grande escritor e economista desta época, foi também “um dos primeiros a diferenciar o empreendedor – aquele que assume riscos - do capitalista – aquele que fornecia o capital” (DORNELAS, 2005, p.30).

É evidente a evolução que sofreu o termo empreendedorismo de modo que, o termo chegou a ser difundido por toda Europa ainda no Século XVIII, onde algumas pessoas ligadas

ao assunto já sabiam distinguir o empreendedor do capitalista, isso demonstra visivelmente que o empreendedorismo já não era exclusividade dos franceses mais de uma gama de países europeus, que estavam vivenciando a famosa revolução industrial.

1.3 O empreendedorismo no Brasil

A partir do século XVII, os portugueses começaram a ocupar definitivamente as terras brasileiras, pois perceberam a imensidão e o grande potencial de exploração do seu território, distribuindo lotes de terra aos cidadãos portugueses, vindos principalmente da região de Açores (ALFREDO, 2009).

Há referências de que o primeiro empreendedor no Brasil foi o senhor Irineu Evangelista de Sousa, mais conhecido como o **Barão de Mauá** (1813-1889). É considerado por muitos como o precursor do empreendedorismo Brasileiro do Século XIX. No ano de 1846 o senhor Irineu abriu o seu primeiro negócio na cidade de Niterói estado do Rio de Janeiro, uma pequena fábrica de navios. Com apenas um ano de existência, a sua fábrica já era a maior indústria do país, empregando mais de mil operários. O Barão de Mauá demonstrava que tinha astúcia para os negócios e foi diversificando as suas atividades empresariais: engenhos de açúcar, guindastes, caldeiras para máquinas a vapor, armas e tubos para encanamentos hidráulicos (GOVERNO DE SÃO PAULO, 2011).

Ao longo do século XX outros empreendedores também deixaram sua marca na história brasileira. São eles: *Luiz de Queirós* – precursor do agronegócio brasileiro e fomentou a pesquisa científica no setor e pioneiro do ensino superior. *Atílio Francisco Xavier Fontana* – criador do Grupo Sadia, que ele construirá a partir do zero (Atual Brasil Foods, resultado da fusão entre Sadia e Perdigão); *Valentim dos Santos Diniz* – fundador da rede de supermercados Pão de Açúcar, Valentim Diniz revolucionou o varejo com novas formas de atendimento ao cliente, alterações nos sistemas de embalagem, refrigeração, técnicas de venda, publicidade e administração, influenciando padrões de consumo e comportamento (MARCOVITCHI, 2005). O que era apenas uma doceria no ano de 1948 hoje se tornou um grande grupo, dono das marcas Pão de Açúcar, Extra, Compre Bem, Sendas, Assai e Ponto Frio (ALFREDO, 2009).

Guilherme Guinle – foi proprietário da Companhia Docas de Santos, da Companhia Siderúrgica Nacional, e responsável pela abertura do primeiro poço de petróleo no Brasil, em

Lobato, na Bahia, além de oferecer grandes doações pessoais por meio da Fundação Gaffrée & Guinle para a pesquisa científica nacional; *Wolff Klabin e Horácio Lafer* – criadores da primeira grande indústria de celulose brasileira, a Klabin; *José Ermírio de Moraes* – responsável pela transformação da Sociedade Anônima Votorantim em um grande conglomerado, o Grupo Votorantim, que atua em diversos segmentos, como têxtil, siderurgia, metalurgia, cimento e produtos químicos. O grupo também é dono do Hospital Beneficência Portuguesa (ALFREDO, 2009).

Em meados da década de 90, com a criação de entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software), o empreendedorismo se expandiu no Brasil. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas (SILVEIRA et al, 2007).

Observa-se, ainda, que pesquisas acadêmicas sobre empreendedores têm crescido bastante no Brasil, e com elas o reconhecimento de que os empreendedores são os maiores propulsores do desenvolvimento econômico.

1.4 Diferença entre administrador e empreendedor

Atualmente, muitos confundem o termo e/ou função de empreendedor com o administrador, de tal modo, que estas particularidades específicas são importantes serem mencionadas.

Stoner (1995, PANTZIER, 1999, p. 23-24) traz uma comparação entre empreendedor e empresário (administrador) realizada por Paul H. Wilken:

O entrepreneurship ... envolve combinações para iniciar mudanças na produção, enquanto a administração envolve combinações para produzir. A administração, portanto, refere-se à coordenação existente do processo de produção que pode ser visualizada como uma combinação contínua dos fatores de produção. Mas o entrepreneurship é um fenômeno descontínuo, surgido para iniciar as mudanças no processo de produção ... e desaparecendo em seguida, até reaparecer para iniciar outra mudança.

Sempre que o empresário inicia alterações na metodologia de produção, que pode ser em uma única etapa do processo, isso é identificado com empreendedorismo. Então, a atitude empreendedora pode não estar presente o tempo todo, e sim em alguns momentos pontuais.

Hampton (1991 citado por DORNELAS, 2005) diz que os administradores diferem em dois aspectos: *O nível que eles ocupam na hierarquia*, que define como os processos administrativos são alcançados. O trabalho administrativo pode ser identificado como: de supervisão, médio e alto. Os supervisores tratam comumente de operações de uma unidade específica, como uma seção ou departamento. Os administradores médios ficam entre os mais baixos e os mais altos níveis na hierarquia em uma organização. Já os administradores de alto nível são aqueles que tem a mais alta responsabilidade e a mais abrangente rede de interações. *O conhecimento que detém*, segundo o qual são funcionais ou gerais, independente do nível que ocupam na organização. Os funcionais são os encarregados de partes específicas de uma organização, e os gerais aqueles que assumem responsabilidades amplas e funcionais.

Sobre a relações diferenças entre o empreendedor de sucesso e o administrador, Dornelas (2005, p.35) relata que o primeiro possui:

[...] o constante planejamento a partir de uma visão de futuro. Então, não seria o empreendedor aquele que assume as funções, os papéis e as atividades do administrador de forma complementar a ponto de saber utilizá-los no momento adequado para atingir seus objetivos? Nesse caso, o empreendedor estaria sendo um administrador completo, que incorpora as várias abordagens existentes sem se restringir a apenas uma delas e interage com seu ambiente para tomar as melhores decisões.

O empreendedor exerce as mesmas funções do administrador, porém, o seu olhar para o futuro e suas ações em busca de objetivos o torna um profissional mais qualificado.

Portanto, o termo empreendedor aplica-se a um “inicializador, um desbravador, alguém que sonha algo e realiza”. O administrador, entretanto, é aquele que dirige um negócio já estruturado. Desta forma, é bastante claro que estes dois termos são bem distintos, e podem até mesmo serem aplicados a mesma pessoa, “mas em momentos diferentes e com objetivos diversos” (PANTZIER, 1999, p. 24).

O empreendedor, quando numa situação de idéias brilhantes, porém aguardado uma oportunidade que pode demorar muito tempo, segue com suas atividades de administrador.

1.5 Tipos de empreendedores

Alguém quando vem abrir algum negócio, são vários os motivos, sendo pertinente analisar que estes, em algum momento, vêm abrir impulsionado por algumas coisas, em que existem os diversos tipos de empreendedores conforme explicitado abaixo.

O empreendedor nato

Acerca do empreendedor nato Silveira *et al* (2007, p.3) comenta que é a pessoa que “nasce com as características necessárias para empreender com sucesso. No entanto, como se trata de um ser social, influenciado pelo meio em que vive, a formação empreendedora pode acontecer por influência familiar, estudo, formação e prática”.

A convivência familiar, profissional pode fazer brotar no seio da pessoa, a criatividade que, juntamente com outras características pessoais e sociais, favorecerão para o nascimento de um empreendedor.

O empreendedor por necessidade x por oportunidade

O empreendedorismo pode surgir na oportunidade e/ou na necessidade. Um novo processo, produto ou serviço inovador lançado no mercado pode ser considerado empreendedorismo por oportunidade (relacionado a inovações radicais ou incrementais do processo, produto ou serviços). Neste caso, instituições de ensino e de pesquisa são fomentadoras da oportunidade por estarem diretamente ligadas ao processo de capacitação proporcionando ambientes de aprendizagem e experimentação contínuas. O empreendedorismo por necessidade está relacionado à premência de geração de renda. (HIERRO, 2008).

A falta oportunidade no mercado de trabalho pode leva a pessoa a empreender com opção de sobrevivência. Esse tipo de empreendedorismo sempre fora predominante, porém, este cenário mudou. Na pesquisa anual realizada em 2008 pelo GEM (global Entrepreneurship Monitor), principal órgão de monitoramento de empreendedorismo no mundo, foram registrados empreendedores por oportunidade e por necessidade numa proporção de 2 para 1 (CERBASI; BARBOSA, 2009).

O empreendedor por necessidade é geralmente aquela pessoa que se vê obrigado a abrir seu próprio negócio por falta de oportunidade no mercado de trabalho. Esse empreendedorismo é fruto do desespero e pode resultar em decisões erradas (TRIAPDS, 2011). Tenho visto pessoas que perdem seus empregos e aplicam todo seu dinheiro em um negócio próprio, na esperança de conseguir êxito, sem antes fazer uma pesquisa para conhecer melhor o mercado.

Por outro lado, a necessidade pode ser algo positivo e não negativo. Um bom exemplo disso são os imigrantes que tiveram de enfrentar e superar as adversidades de estarem em outro país (OLIVEIRA, 2008).

O motivo que leva uma pessoa a abrir um negócio próprio não é, por si só, um fator preponderante para o sucesso ou fracasso. A capacidade de avaliação e execução do empreendedor são as chaves para o bom êxito.

1.6 Características dos empreendedores.

O empreendedor possui características próprias que o faz distinguir de outros profissionais existentes no mercado.

Os empreendedores possuem iniciativa e independência, possuem atitudes inteligentes, aproveitando as oportunidades (BUENO; LEITE; PILATE, 2004). Mas também são criativos, e por isso são “capazes de transformar a condição mais significativa numa excepcional oportunidade” (FARAH, 2008, citado por FAGUNDES; FAGUNDES, 2009, p.79).

Criam valor para a sociedade através do seu capital intelectual, “com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas” (DORNELAS, 2005, p.34).

São auto-confiantes e otimistas. Sua meta é o sucesso, não acreditam em fracassos. Enxergam o sucesso, mesmo diante de obstáculos, pois estão bem dispostos a superá-los. São persistentes, na busca pelos objetivos, mas flexíveis e tolerantes diante das adversidades (BUENO; LEITE; PILATE, 2004).

“Assumem riscos calculados e sabem gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora” (DORNELAS, 2005, p.34).

Conforme observado nas características elencadas pelos diversos autores supracitados, o empreendedor tem tantos adjetivos que tendem para a perfeição no tocante à vida profissional. É por isso que são chamados de pessoas brilhantes. Isso é devido a suas idéias, a forma de conduzir as situações, e porque reluzem no brilho do olhar e no sorriso toda a sua competência para os negócios.

FILION (1999, citado por MAIA; ANDRADE, [s.d]) acrescenta outras características dos empreendedores: inovação, necessidade de realização, autoconsciência, tolerância a ambigüidade e incerteza, capacidade de aprendizagem, habilidade na utilização dos recursos, orientação para resultados, habilidade para conduzir situações e dinheiro, não como objetivo, e sim como medida de desempenho.

Além das características supracitadas, o empreendedor tem um perfil de liderança para obter êxito em suas atividades, como é o grande responsável em colocar em prática as inovações, métodos e procedimentos que propôs, deverá estimular os envolvidos na realização das atividades, de tal forma a alcançar as metas traçadas (VILLENA, 2007)

1.7 Idéias x Oportunidades.

Idéias surgem diariamente. As boas idéias podem ser únicas, novidades, ou não. Mas as oportunidades não são tão freqüentes. Elas podem ser únicas, e demorar anos para surgirem.

Na visão de DOLABELA, 1999b, p.65):

Não saber distinguir entre uma idéia e uma oportunidade é uma das grandes causas de insucesso. A confusão entre ideia e oportunidade é muito comum entre os empreendedores iniciantes. Identificar e agarrar uma oportunidade é, por excelência, a grande virtude do empreendedor de sucesso. É necessário que o pré-empresendedor desenvolva essa capacidade, praticando sempre. Após de uma oportunidade sempre existe uma idéia, mas somente um estudo de viabilidade, que pode ser feito através do Plano de Negócios, indicará seu potencial de transformar-se em um bom negócio.

É bastante tentador, ao identificar uma necessidade do mercado, partir para o trabalho, como se a regra fosse: que chegar primeiro, ganha o espaço.

Nem sempre isso é uma verdade. E essa pressa por fazer com que o empreendedor pule etapas importantes do planejamento, que poderão acarretar em grandes problemas para o negócio, inclusive, em prejuízos financeiros.

Por isso, o empreendedor deve “testar sua idéia ou conceito de negócio junto a clientes em potencial, empreendedores mais experientes (conselheiros), antes que a paixão pela idéia cegue sua visão analítica do negócio” (DORNELAS, 2005, p.55).

Esses empreendedores, por suas experiências, além de oferecer ótimos conselhos, poderão alertar para riscos ou falhas que os empreendedores inexperientes não estejam observando.

1.8 Avaliando uma Oportunidade.

Saber se uma oportunidade realmente é tentadora não é fácil, pois é necessário “o conhecimento do assunto ou segmento da atividade em que a oportunidade está inserida, seu mercado, os diferenciais competitivos do produto/ serviço para a empresa etc” (DORNELAS, 2005, p.60).

Não é uma tarefa fácil ter a certeza se uma oportunidade é realmente viável, no mundo dos negócios o mercado vive rodeado de incertezas e especulações, onde de uma hora para outra um segmento que era tido como uma boa oportunidade de negócio, passa a ser inviável ou vice e versa.

Muitas pessoas, ao detectar uma oportunidade, podem não se sentir com tempo suficiente para avaliar sua viabilidade, principalmente se for num contexto ao qual não estejam inseridos. Isso é uma situação bastante tentadora e o tempo é uma fato primordial.

Estudos indicam que 90 % ou mais dos fundadores começam suas empresas no mesmo mercado, tecnologia ou ramo em que eles trabalhavam; Os criadores de empresas têm aproximadamente de 8 a 10 anos de experiência; Têm boa formação; Têm larga experiência em produtos e mercados (DOLABELA, 1999).

Toda oportunidade deve ser analisada, segundo Dornelas (2005), pelo menos, sob os seguintes aspectos:

1. Qual o mercado que ele atende?
2. Qual o retorno econômico que ela proporcionará?
3. Quais as vantagens competitivas que ela trará ao negócio?
4. Qual a equipe que transformará essa oportunidade em negócio?
5. Até que ponto o empreendedor está comprometido com o negócio?

As respostas a essas perguntas farão o empreendedor reconhecer qual o momento em que a oportunidade deverá ser aproveitada e se ele tem condições de transformá-la em um negocio lucrativo.

Sobre a oportunidade, ela deve se ajustar ao empreendedor. “Reconhecer e agarrar oportunidades não é questão de usar técnicas, checklists e outros métodos de identificar e avaliar; não há receita de bolo (a literatura tem mais de 200 métodos), mas depende da capacidade do empreendedor” (DOLABELA, 1999, p.67).

Se oportunidade for ótima, porém for de contra aos interesses e necessidade do empreendedor, o negócio não flue. O que é sensacional para um pode ser um empecilho para

outro. As pessoas são muito diferentes umas das outras, e se identificar com o segmento ao qual esta inserido faz toda a diferença para a motivação e o sucesso nos negócios.

CAPÍTULO II - O MUNICÍPIO DE SANTA TEREZINHA - PE

O município de Santa Terezinha- PE tem uma população de 10.991 habitantes, e está localizado na macrorregião do Sertão pernambucano e na microrregião do Pajeú, a aproximadamente 400 km de sua capital, Recife (IBGE, 2010) .

Santa Terezinha possui uma área territorial de 218,6km², limitando-se ao Norte com o estado da Paraíba e Brejinho e ao Sul com Tabira e São José do Egito, ambas pertencentes ao estado de Pernambuco. O clima é semi-árido, quente com temperaturas variando entre 20°C e 36°C. Vegetação da caatinga predominante, sendo o relevo forte ondulado com recursos minerais e natureza rochosa e silicosa (IBGE, 2010).

2.1 Aspecto histórico

Em 1929 foi fundado o povoado de Santa Terezinha. O comércio foi o que deu origem ao município. Os comerciantes de São José do Egito - PE negociavam em Imaculada-PB. Porém estes se sentiram prejudicados, pois os fiscais de Teixeira – PB cobravam altos impostos. Por isso decidiram fazer uma feira livre neste povoado localizado a poucos quilômetros da fronteira com a Paraíba. Seus principais comerciantes foram: José Romão de Araújo, José David de Vasconcelos, Miguel Nunes da Rocha, Manoel Veras, Napoleão Florentino, Cícero Macena e José Alves de Melo (IBGE, 2010).

No dia 29 de maio de 1929 foi realizada a primeira feira livre e a primeira missa pelo Monsenhor Pe. Sebastião Ferreira Rabelo debaixo de um sombrão, próximo ao açude do Virgulino. A 1ª professora foi a Srª Maria Liberal Leite da Rocha Vasconcelos no Instituto São José no ano de 1938 (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

Caldeirão das Bestas foi o primeiro nome dado ao povoado devido um tanque na propriedade da família Virgulino onde muitas bestas morriam por causa de uma pedra escorregadia que dava acesso à água. O segundo nome foi Feira Nova em virtude da realização da primeira feira. O terceiro e último nome foi Santa Terezinha, sugerido pelo Pe. Sebastião Rabelo em acordo com os habitantes (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

No início da formação existia a penas três casas populares, residências do Senhor Virgulino José dos Santos, de José Domingos dos Santos e de Joaquim Martins, começando a surgir depois às primeiras edificações, como um armazém pelo Sr José Romão de Araújo(PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

Santa Terezinha ficou sob o domínio de São José do Egito até o dia 20 de dezembro de 1963, dia da emancipação política. Foi elevada à categoria de cidade pela Lei N° 4.990, desta data, e pelas mãos do saudoso Governador Miguel Arraes de Alencar foi nomeado Prefeito interino o Sr. João Ferreira Silva (Seu Joca Balduino, que permaneceu no governo de 14 de fevereiro de 1964 a 14 de maio de 1965, governando com dificuldades financeiras, usando inclusive seu próprio dinheiro, e contando com pequena ajuda de impostos de chão de feira e pequeno recurso do governo do estado. (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

2.2 Economia

A comercialização de produtos é feita através de outros municípios e do próprio. Por ser uma cidade de pequeno porte, mesmo assim seu comércio é considerado desenvolvido, o município dispõe de uma das maiores feiras livres da região, onde na oportunidade vem comerciantes e consumidores de cidades vizinhas realizarem negócios por aqui, a cidade dispõe também de agência do Banco do Brasil , Loterias, Banco Bradesco, Ponto CELPE, pague fácil, onde estes prestam serviços bancários, não só a população local como também de cidades vizinhas a exemplo de imaculada-PB. Existem vários estabelecimentos comerciais, loja de carros, supermercados, mercearias e lojas de roupas e calçados, lojas de móveis, farmácias, lojas de celulares e informática, acessoria técnica, postos de combustíveis. (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

A economia do município também é baseada na produção agrícola sendo o cultivo de milho, feijão, algodão, mandioca, cajueiro, palma, arroz, graviola, bananeira, goiabeira, mangueira, etc. Sendo que grande parte da produção é de agricultura familiar (IBGE, 2010).

A atividade industrial é pouca e mal estruturada. Conta-se com panificadoras, metalúrgicas, fábricas de pré-moldados, fábrica de castanhas, serralharias (IBGE, 2010).

Segundo dados do IBGE (2010), a cidade tem um PIB perca capita a preços correntes de R\$ 3.213,99 e conta com 105 empresas cadastradas.

Na pecuária destacam-se como principais rebanhos: bovinos, suínos, caprinos, ovinos, eqüinos, asininos e muares, com boa produção de mel de abelha, ovos e leite de vaca (IBGE, 2010).

2.3 Turismo

A cidade dispõe de belezas naturais e festas tradicionais como O Carnaval, o João Pedro e o Forró dos Nó-cego, realizados no início do mês de julho (período de maior visitação), a Festa da Padroeira da cidade, em Setembro, e a Festa do Caju, em Dezembro (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA, 2011).

CAPÍTULO III - METODOLOGIA

3.1 Tipo de pesquisa

Este trabalho foi elaborado por meio de uma pesquisa de natureza descritiva que, segundo Gil (2002) citado por Heerdt (2004), a pesquisa descritiva caracteriza-se como um estudo que procura determinar as opiniões ou projeções de uma determinada população. E tendo em vista as características dessa pesquisa, foram estudados o perfil dos micro e pequenos empreendedores do município de Santa Terezinha – PE.

Quanto aos meios, trata-se de uma pesquisa de campo por se tratar de uma investigação direta com as pessoas cujo comportamento se almeja conhecer. (GIL, 2002 *apud* HEERDT, 2004).

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica, pois de acordo com Gil (2002) citado por Heerdt (2004) este tipo de pesquisa é baseado em livros e artigos científicos que tratam do tema, autores como Dornelas (2005), Maia (2009), Paulino (2003), entre outros.

A abordagem da pesquisa constituiu-se em quali- quantitativa, o método quantitativo para Richardson (1999, p.70), “caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas”. Em que no método qualitativo, enfatiza as particularidades de um fenômeno em termos de seu significado para um grupo pesquisado, ou seja, obtém questões relevantes para o estudo de caso Goldenberg (1999). Pois a referida pesquisa conteve questões de cunho objetivo e subjetiva.

3.2 Universo da pesquisa

O levantamento da pesquisa de campo e ou o universo da pesquisa foi realizado junto os micros e pequenos empreendedores da cidade de Santa Terezinha – PE. A escolha dos indivíduos entrevistados foi realizada através de critérios de inclusão devido à intenção de selecionar uma amostra homogênea e significativa. Por amostra como “uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo” (LAKATOS; MARCONI, 2007, p.41). Para tal, foi considerado como critério o fato de só poderem fazer parte da amostra os micros e pequenos empresários. A amostra foi

composta por vinte empresários. Segundo IBGE (2010) existem 105 empresas nesse município, porém o número de empreendedores não é informado.

3.3 Instrumento de coleta de dados

O estudo foi realizado através de entrevistas, previamente agendadas, e contou com a utilização de um questionário para sua realização. O questionário foi composto de 12 questões fechadas e uma aberta, totalizando 13 questões.

3.4 Pré-teste e questões éticas

Foi realizado pré-teste com duas pessoas, onde todas as questões foram analisadas e como não houve dúvidas, o questionário foi aplicado com o restante dos empreendedores.

A pesquisa foi feita de forma voluntária e sem a identificação do pesquisado para que estes se sentissem mais à vontade, e pudesse assim, expressar claramente a sua verdadeira opinião e com o termo de consentimento livre e esclarecido anexado, conforme orienta as normas do comitê de ética em pesquisa da UEPB.

3.5 Procedimento

Os dados foram coletados no mês de outubro de 2011 e se deu nas instalações das respectivas organizações participantes de acordo com a disponibilidade dos entrevistados, que forneceram informações relacionadas aos motivos que os levaram a se tornarem empresários, a fim de se correlacionar as características dos participantes com o ideal apresentado no referencial teórico.

3.6 Análise dos dados

Os dados foram analisados quantitativamente utilizando métodos estatísticos de análise e qualitativamente quanto à interpretação desses dados.

3.7 Análise de resultados e Discussões

A análise dos resultados foi exposta e consolidada por meio de gráficos, tabelas, comentários e análises baseadas no referencial bibliográfico apresentado no presente trabalho.

CAPÍTULO IV - ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Neste Capítulo foram analisados os dados coletados na pesquisa de campo realizada entre 24 a 28 de outubro de 2011. A análise foi dividida em perfil dos empreendedores (parte I) e características dos empreendedores na cidade de Santa Terezinha – PE (parte II).

4.1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES

Q1. Qual a sua idade?

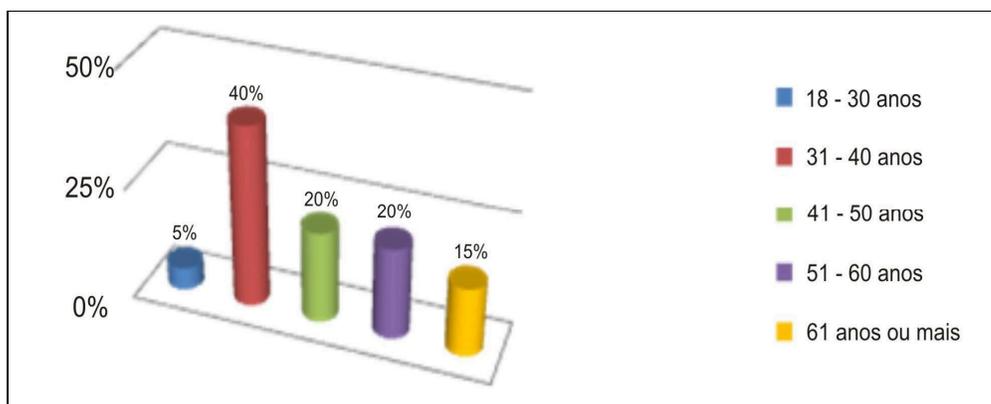


Gráfico1: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Faixa Etária.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Quanto à faixa etária, o gráfico abaixo demonstra que a minoria é composta de adultos jovens, apenas 1 pessoa ou (5%) está nessa faixa etária. Um número expressivo na faixa de 31 a 40 anos (40%). Na faixa de 41 a 50 anos (20%) e 51 a 60 anos (20%) e 15% de idosos, ou seja, 60 anos ou mais.

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), no âmbito nacional, os empresários, de ambos os sexos, apresentam idade média de 38 anos. nesse estudo não se trabalhou idade média, utilizou-se faixa etária, mas se o tivéssemos feito, a idade média não ficaria muito distante desse dado nacional, seria em torno dos 45 anos.

Observa-se que um número expressivo de pessoas em idade de se aposentar continuam economicamente ativas e a frente de seus negócios. Mas, também, é oportuno perceber que os jovens estão buscando abrir empresas.

Q2. Sexo?

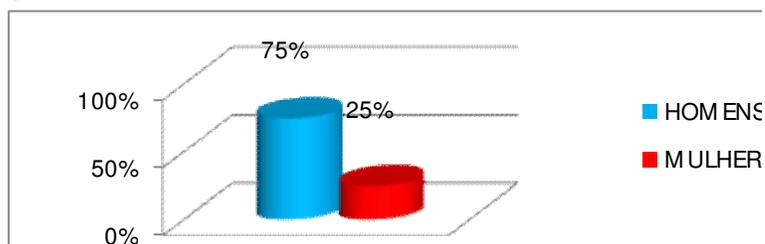


Gráfico 2: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Sexo.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

De acordo com o gráfico evidencia que entre os empreendedores 5 ou (25%) são do sexo feminino e 15 ou (75%) do sexo masculino, referindo-se que os empreendedores da cidade são mais do sexo masculino, mas com uma pequena margem formada por mulheres, evidenciando que as mesmas também estão arriscando colocando seu próprio negócio.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), entre os anos de 2003-2005, revelou que mais de 60% das empresas, ativas ou extintas, no âmbito nacional, continuam sendo gerenciadas por pessoas do sexo masculino. Das empresas ativas, 1/3 é gerenciada por mulheres.

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

No município de Santa Terezinha – PE, o percentual (25%) de empresas lideradas por mulheres é um pouco abaixo do índice nacional (cerca de 33%), mas não tão distante.

Q3. Qual seu estado civil?

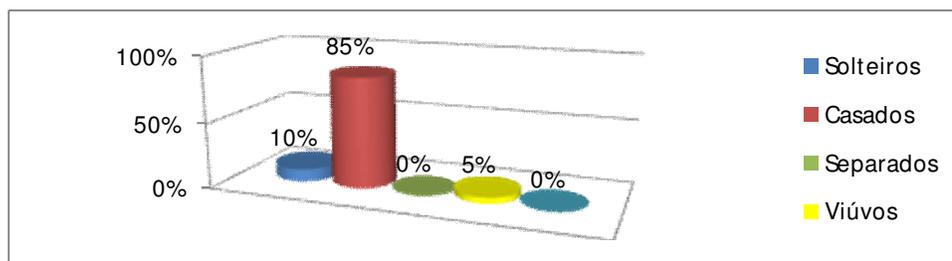


Gráfico 3: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Estado civil.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Na sua maioria (85%) são casados, 10% solteiros, 5 % viúvos(as), nenhum divorciado ou outra situação conjugal. É de se esperar que a grande maioria seja composta de pessoas casadas, visto que, quanto à idade 95% possuem mais de 30 anos. Além disso, o grupo de casados busca estabilidade profissional em benefício para a família.

Q4. Natural Santa Terezinha – PE?

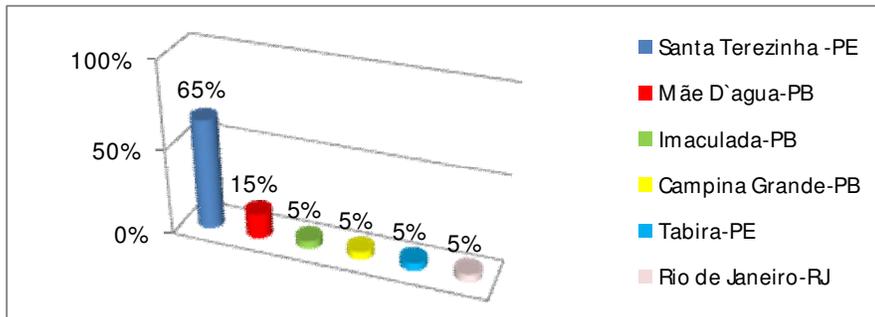


Gráfico 4: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Cidade de Origem.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Ao se questionar sobre a cidade de origem, 65% responderam serem natural de Santa Terezinha – PE e os outros 35% das cidades de Mãe d’agua (15%), Imaculada (5%) e Campina Grande (5%) cidades paraibanas, (5%) de Tabira – PE, e (5%) do Rio de Janeiro – RJ.

É possível que os empreendedores naturais de outras cidades vejam Santa Terezinha como uma cidade promissora e por isso fixaram suas empresas nesta cidade.

Q5. Qual sua formação?

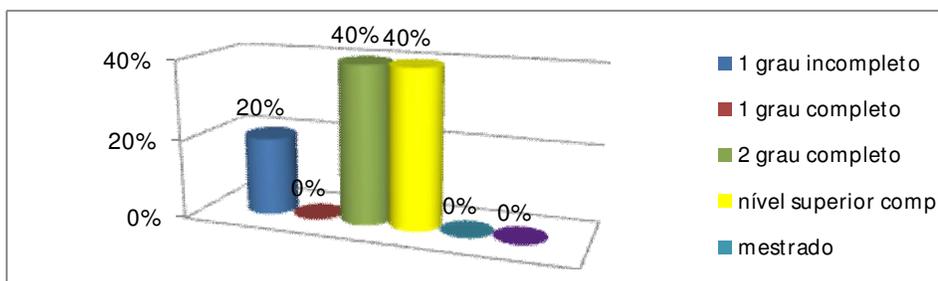


Gráfico 5: Distribuição dos empreendedores de Santa Terezinha - PE por Grau de Escolaridade.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

O nível de escolaridade dos entrevistados é heterogêneo e quase que equiparado. 20% tem 1º grau incompleto, 40% tem 2º grau completo, sendo que, destes, um está cursando nível superior, e 40% tem curso de nível superior completo.

Esta nomenclatura de escolaridade está em desuso, porém, foi utilizada para evitar dúvidas por parte dos entrevistados, visto que, a maioria deles terminou os estudos no tempo em que esta nomenclatura estava em vigor. Atualmente utiliza-se nível fundamental, médio e superior.

Percebe-se que há um número significativo de empreendedores com baixo nível de escolaridade, revelando que, alto nível de escolaridade não é determinante para ser empreendedor.

Porém, a ação empreendedora tem relação com o nível de escolaridade, visto que em 2010 constatou-se que 78,6% dos empreendedores brasileiros têm acima de 5 anos de estudo. Além disso, “a porcentagem de empreendedores com maior escolaridade tem aumentado nos últimos anos, vindo ao encontro do crescimento na escolaridade da população do país” (GRECO, 2010, p.56).

Q6. Qual o tempo de atividade da empresa?

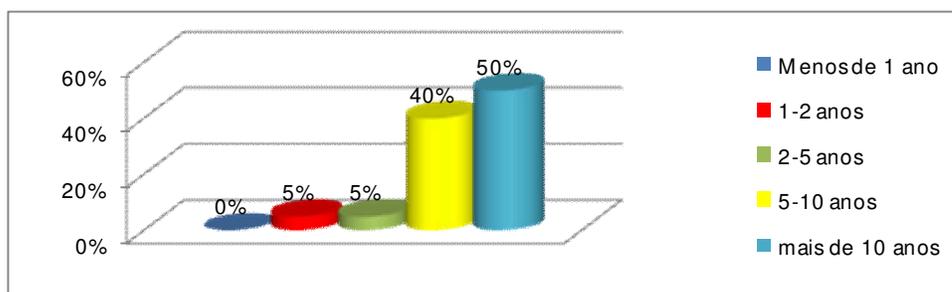


Gráfico 6: Tempo de existência dos empreendimentos em Santa Terezinha-PE.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

A maioria possui a empresa há bastante tempo, sendo que 40% com tempo de existência de 5 a 10 anos e 50% de 10 anos ou mais. Uma (5%) empresa com tempo de existência de 1 a 2 anos e 1 (5%) com 2 a 5 anos.

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), a taxa de sobrevivência das pequenas empresas brasileiras teve uma melhora espetacular. O percentual de pequenas empresas que sobrevivem pelo menos dois anos passou de 51% em 2002 para 78% em 2005, ou seja, 27% a mais de empresas que não fecharam suas portas. Dois fatores principais e determinantes trouxeram esse resultado: a melhoria do ambiente econômico e a maior qualidade empresarial.

Fica evidente que as empresas, na sua grande maioria, 90%, são negócios já consolidados no mercado.

Q7. Este é o seu primeiro empreendimento.

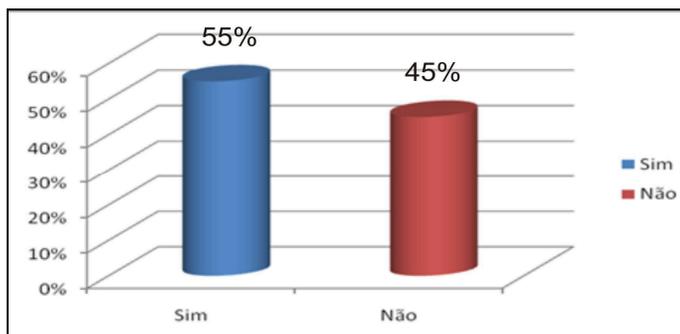


Gráfico 7: Primeiro empreendimento para os empreendedores de santa Terezinha - PE.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Quanto ao empreendimento ser o primeiro ou não, 55% responderam que sim e 45% que não, ou seja, que este não é o seu primeiro negócio próprio.

Segundo SEBRAE (2007), Boa parte dos empresários que encerram as atividades de suas empresas voltam a abrir outra empresa ou a trabalhar como autônomo.

É possível que estes 45% não tenham obtido êxito em seu primeiro empreendimento ou resolveram mudar de ramo por terem percebido um seguimento melhor de mercado. Isso demonstra a persistência desses empreendedores em não desistir frente aos obstáculos.

Q8. Você se considera um empreendedor de sucesso?

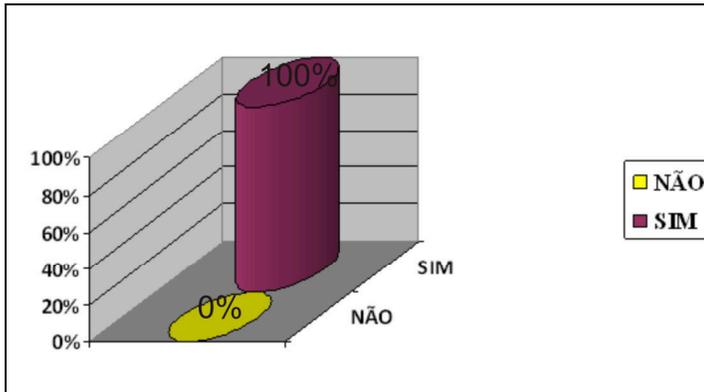


Gráfico 8: Você é um empreendedor de sucesso?

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Todos os entrevistados demonstram satisfação ao se considerarem, na totalidade de 100%, empreendedores de sucesso. O alto nível de satisfação é uma característica do empreendedor.

Dornelas (2005, p.33) afirma: “Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vencedores de seus produtos e serviços, pois, sabem como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso”.

Q9. Quantas horas você trabalha por dia?; Q10. Têm momentos de lazer?

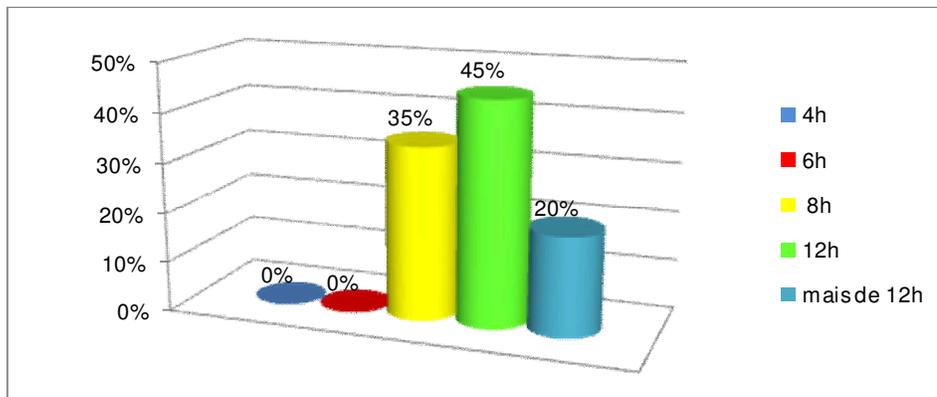


Gráfico 9: Tempo de dedicação ao trabalho pelos empreendedores de Santa Terezinha-PE.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Ficou evidente que todos os entrevistados são dedicados ao trabalho no quesito tempo de trabalho, pois nenhum trabalha menos de 8 horas por dia. 35% responderam dedicar 8 horas diárias ao trabalho, 45% 12 horas diárias e 20% mais de 12 horas diárias.

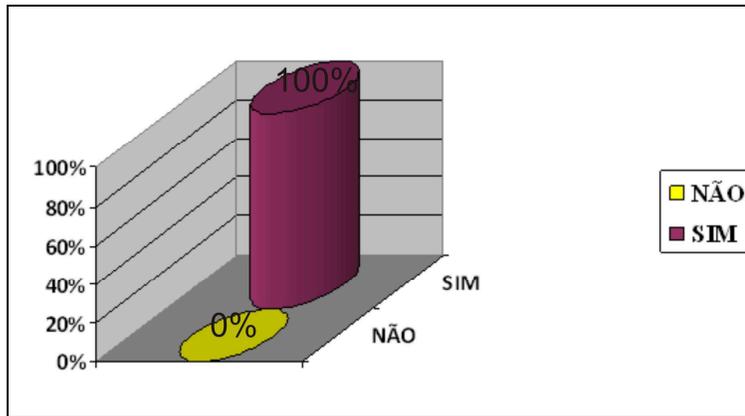


Gráfico 10: Você tem momentos para lazer?

Fonte: Pesquisa direta, out 2011

Quanto a 10ª questão, todos os empreendedores (100%) afirmaram terem tempo para o lazer.

Quanto a dedicação ao trabalho, Dornelas (2005) afirma que o empreendedor dedica 24h por dia e os 7 dias da semana ao seu empreendimento e que isto pode prejudicar seu relacionamento com a família, amigos e até a própria saúde.

Os Empreendedores de Santa Terezinha – PE não chegam a tanto. Trabalham, a maioria (80%), entre 8 e 12 horas diárias e, mesmo os que vão além de 12hs, relatam ter tempo para o lazer. Lazer esse que pode ser: curtir a família, os amigos, praticar atividade física, ou viajar, descansar, enfim, ter um pouco de tempo para si mesmo.

4.2 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

As características estudadas foram quanto a motivação para abrir ou adquirir um negócio próprio, auto-avaliação quanto as qualidades empreendedoras e os conselhos que este empreendedores dariam a que quer abrir sua própria empresa.

Q11. Qual o motivo que o levou a abrir ou adquirir um negócio próprio (Você pode indicar mais de uma opção)?

MOTIVO	Quantidade
Necessidade de Autonomia e Independência	60%
Necessidade de aumentar a renda familiar	45%
Percebi algo no mercado pouco explorado	30%
Vontade de inovar	25%
Necessidade de realização pessoal	25%
Tinha um dinheiro guardado, resolvi investir.	10%
Necessidade de Reconhecimento	10%
Influência e estímulo de familiares ou amigos ou mentores.	10%
Flexibilidade de horário	10%
Vontade de mudar de ramo	5%
Necessidade de poder e controle	5%
Insatisfação com emprego anterior	5%
Mercado de trabalho ruim ou restrito	0%
Desemprego	0%
Baixo salário oferecidos no mercado	0%

Tabela 1: motivo que levou os entrevistados a abrirem ou adquirirem um negócio próprio.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

De acordo com a pesquisa o motivo mais citado pelo qual os entrevistados resolveram abrir o próprio negócio foi a Necessidade de Autonomia e Independência (60%).

Em segundo lugar, citado por 45% dos entrevistados, foi a necessidade de aumentar a renda familiar, sendo que apenas 1 entrevistado colocou este como único motivo. Entretanto, ninguém colocou que o mercado oferece baixo salário.

Percebe-se a perspicácia de 30% dos participantes ao relatarem terem percebidos algo no mercado pouco explorado, motivo que o ajudou a decidir por um negócio próprio.

Esses três pontos motivacionais mais citados já configuram que o empreendedor de Santa Terezinha – PE tem buscado abrir um negócio próprio mais por necessidade do que por oportunidade. Levando em consideração que a maioria destes empreendimentos tem mais de 5 anos de existência, existe uma concordância com a situação do empreendedorismo no Brasil ter sido mais frequente o empreendedorismo por necessidade até 2008, quando a proporção mudou de 2 empreendedores por oportunidade para 1 por necessidade (CERBASI; BARBOSA, 2009).

25% dos participantes marcaram a vontade de inovar, 2 participantes (10%) tinha dinheiro guardado e resolveram investir, 2 participantes (10%) tiveram a influência de familiares ou amigos ou mentores, 2 pessoas (10%) flexibilidade de horário, quanto aos aspectos de realização pessoal (25%), incluindo necessidade de reconhecimento (10%), necessidade de poder e controle (5%).

Nenhum participante da pesquisa marcou as opções de mercado de trabalho ruim ou restrito, desemprego e baixo salário oferecidos no mercado como motivos para abrir um negócio próprio. Porém, apenas um dos participantes alegou insatisfação com o emprego anterior como motivo.

Q12. Quais qualidades/características abaixo mais se adequam ao seu perfil .

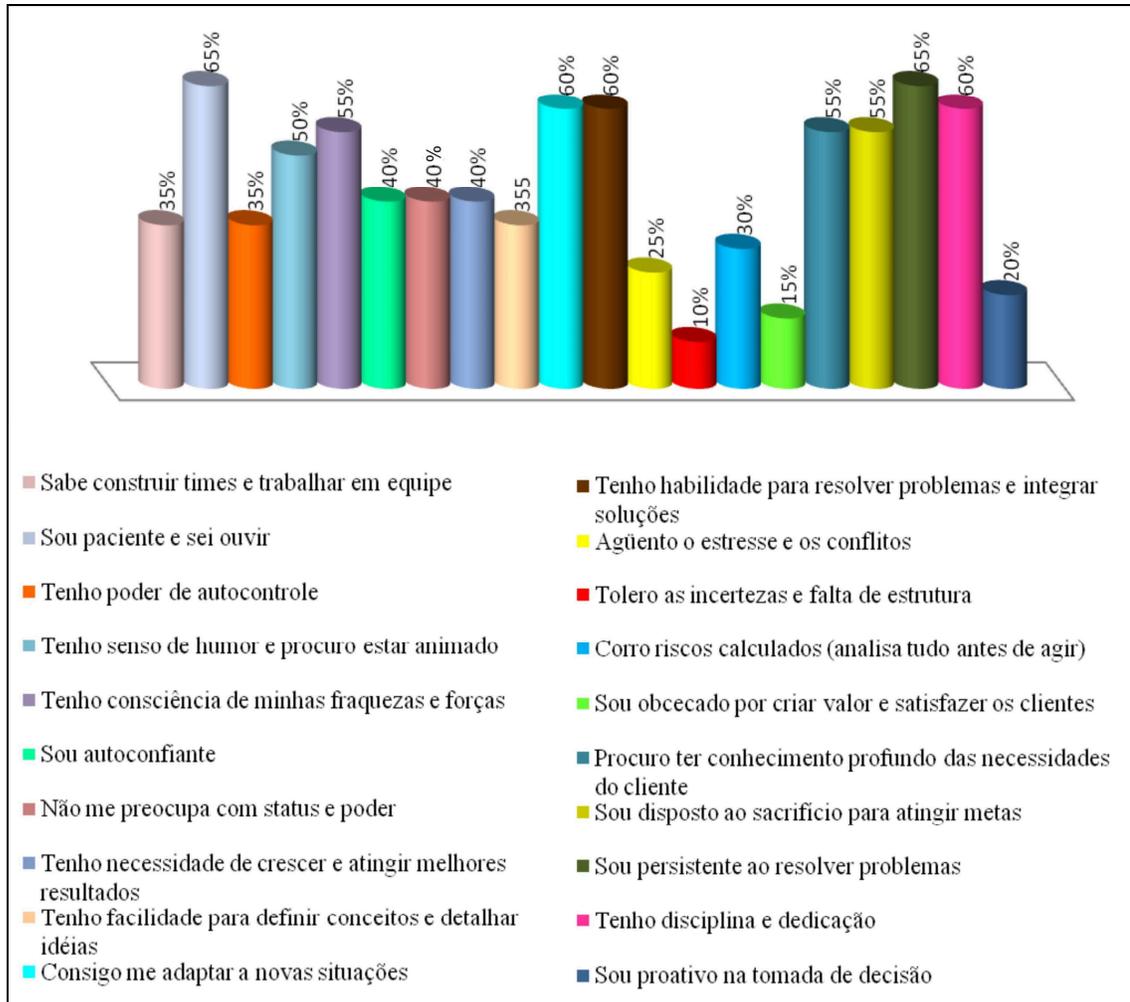


Gráfico 11: Qualidades/características dos empreendedores de Santa Terezinha – PE.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

A pesquisa revelou as características mais comuns entre os entrevistados, cerca de 55% a 65% afirmaram ter uma ou mais qualidades dentre estas: Tenho disciplina e dedicação; Sou persistente ao resolver problemas; Sou disposto ao sacrifício para atingir metas; Procuro ter conhecimento profundo das necessidades do cliente; Tenho habilidade para resolver problemas e integrar soluções; Conseguo me adaptar a novas situações; Tenho consciência de minhas fraquezas e forças; Sou paciente e sei ouvir.

Metade dos entrevistados marcaram de 1 a 5 características dentre as opções que a questão oferecia. Segundo Dornelas (2005), é necessário um número maior de características para ser considerado empreendedor. Nesses casos, onde existem poucas características empreendedoras, Dornelas afirma que estas pessoas se comportam, na maior parte do tempo, como um administrador. Ele aconselha, ainda, que para se diferenciar e começar praticar atitudes empreendedoras deve-se procurar analisar seus pontos fracos e definir estratégias pessoais para eliminá-los.

Greatti e Senhorini (2000, p.5) comentam sobre a possibilidade de se aprimorar as características empreendedoras, ao firmarem que:

A personalidade empreendedora não nasce pronta, muito pelo contrário, ela é fruto do meio ambiente em que a pessoa vive, o tipo de educação recebida pelos pais, o jeito de ser e agir da família e as experiências vividas tanto na infância quanto na adolescência. Tal personalidade se desenvolve de diferentes maneiras devido ao ambiente social e cultural no qual o indivíduo está inserido, sendo que as condições ambientais, políticas e econômicas favorecem ou não o surgimento e o crescimento das empresas. A personalidade empreendedora pode ser ainda desenvolvida e maximizada, desde que a pessoa já apresente tendências empreendedoras, através de experiências de vida ou ainda por influência de um processo sistemático de treinamento.

Mas, também, pode-se levar em consideração que os entrevistados não tenham sabido fazer uma auto-avaliação completa, deixando de marcar algumas outras características, visto que todos se consideram empreendedores de sucesso (p.42).

Vale salientar que algumas características foram citadas num baixo percentual, por exemplo: (20%) Sou proativo na tomada de decisão; (15%) Sou obcecado por criar valor e satisfazer os clientes; (10%) Tolero as incertezas e falta de estrutura; (25%) Agüento o estresse e os conflitos. Demonstrando que estas são pouco comuns aos participantes da pesquisa.

As outras características ficaram num percentual mediano, entre 30 a 50% de frequência.

Q13. Com base em sua experiência, você daria algum conselho em especial para quem deseja tornar-se um empreendedor bem sucedido?

Antes de iniciar um negócio, fazer uma pesquisa de mercado
Pesquisar o mercado que deseja explorar
Conhecer bem o mercado que você está inserido
Acompanhar as tendências do mercado
Atender as necessidades dos consumidores
Planejamento, pesquisa, dedicação e persistência, preço e bom atendimento
Se capacitar sempre, e procurar o SEBRAE
Planejamento com cautela
Não investir tudo num único negócio.
Respeitar sempre o consumidor, inovar sempre
Qualidade nos produtos e no atendimento
Qualidade nos serviços
Cuidado com aparência (o empreendedor) e limpeza do ambiente.
Todo início, de qualquer negócio, é difícil.
Nunca investir tudo que você tem num único empreendimento
Evitar gastos desnecessários.
Coragem, dedicação e persistência.
Visão de futuro
Passar confiança para os outros
Ser justo
Ser persistente e inovador, e ter auto-confiança
É essencial ter um espírito inovador e desafiador
Ser firme e decidido, e ter sempre como meta seu objetivo
Ter atitude, visão de futuro, e humildade e coragem
Fazer com amor o que você escolheu
Procurar investir no empreendimento que você gosta
Ouvir pessoas mais experientes.

Tabela 2: Conselho dado pelos empreendedores aos que desejam se tornar um empreendedor bem sucedido.

Fonte: Pesquisa direta, out 2011.

Todos, exceto 1, deram algum conselho ou fizeram algum comentário.

Os conselhos foram bastante diversos e pertinentes. Os empreendedores abordaram o conhecimento em administração de empresas e o planejamento como pontos primordiais para um empreendedor ser bem sucedido. Ressaltou-se importância das capacitações em instituições especializadas, como o SEBRAE, fazer pesquisa de mercado, acompanhar as tendências do mercado e atender as necessidades dos consumidores, com qualidade nos produtos e serviços.

Alertou-se, ainda, para as dificuldades no início de qualquer negócio, e nunca investir tudo que você tem num único empreendimento, e para evitar gastos desnecessários. Dois entrevistados chamaram a atenção para a importância da aparência do empreendedor e da limpeza no ambiente de trabalho.

Os entrevistados ressaltam características pessoais como importantes para o novo empreendedor, aconselhando-o que tenha dedicação, persistência, disciplina, espírito inovador, coragem, visão de futuro, humildade, passar confiança para os outros, que seja justo e que ouça pessoas mais experientes. Dois participantes colocaram como único conselho, procurar fazer o gosta, pois esta é a única forma de se obter êxito.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O grupo de empreendedores da cidade de Santa Terezinha – PE, conforme constatado nesta pesquisa, é, em sua maioria de 75%, do sexo masculino, com idade entre 30-50 anos, com nível de escolaridade de médio a superior, com empreendimentos com mais de 5 anos de existência, ou seja, não são empreendedores iniciantes, e, além disso, quase metade já tiveram outro empreendimento. Dedicam muitas horas ao trabalho (8 ou mais horas diárias), entretanto, todos tem dedicado tempo ao lazer.

O principal fator motivacional para o empreendedor, desta cidade, abrir um negócio próprio foi a Necessidade. Necessidade de Autonomia e Independência (60%) e de aumentar a renda familiar (45%).

Inexiste, no município, escolas de nível superior ou cursos de capacitação na área gestão empresarial. Todos que desejam prosseguir nos estudos, precisam se deslocar a cidades de maior porte. O nível de escolaridade tem relação com a ação empreendedora (GRECO, 2010) Segundo SEBRAE (2007), quanto mais anos de estudo e experiência tiver o empreendedor, maiores a chances de um empreendimento ser gerado por oportunidade.

O cenário nacional hoje é que há mais empreendimentos novos gerados por oportunidade que por necessidade. Isso se deve, não só ao aumento do preparo dos empreendedores, mas, também, pelo ambiente econômico atual ser bastante favorável (GRACO, 2010).

O empreendedor de Santa Terezinha – PE possui características empreendedoras. Mas alguns possuem poucas características. Segundo Greatti e Senhorini (2000, p. 5) a personalidade empreendedora pode ser aperfeiçoada, “através de experiências de vida ou ainda por influência de um processo sistemático de treinamento”.

As principais características dos entrevistados são: disciplina, dedicação, persistência, ser disposto ao sacrifício para atingir metas, procuram ter conhecimento profundo das necessidades do cliente, habilidade para resolver problemas e integrar soluções, são adaptáveis a novas situações, são conscientes de suas fraquezas e forças, são paciente e sabem ouvir.

Na pergunta aberta, os empreendedores abordaram conselhos para quem quer abrir um negócio. Diante do constatado, verifica-se que os mesmo possuem conselhos bem pertinentes para os que desejam abrir um empreendimento em que é preciso ter alguns

atributos que irá fazer com que os mesmos venham a permanecer no mercado do tipo dedicação, persistência, disciplina, espírito inovador, coragem, visão de futuro, humildade, passar confiança para os outros, que seja justo e que ouça pessoas mais experientes. Em que deve se atentar para os que relataram que é preciso conhecimento em administração de empresas e o planejamento como pontos primordiais para um empreendedor ser bem sucedido, pois só com o conhecimento é que o empreendedor poderá competir localmente e globalmente.

Diante do exposto, pode-se afirmar que existe a presença das características empreendedoras, e espera-se que os resultados do estudo sirvam para futuras pesquisas para o município, assim como para comparar dados posteriormente acerca dos futuros empreendedores que vierem a se constituir na cidade.

REFERÊNCIAS

ALFREDO, L. H. P. **Empreendedorismo**: origem e desafios para o Brasil do século XXI. 2009. Disponível em: <http://www.administradores.com.br>> Acesso em: 02 out. 2011.

BUENO, A. M.; LEITE, M. L. G.; PILATE, L. A. **Empreendedorismo e comportamento empreendedor**: como transformar gestores em profissionais empreendedores. XXIV Encontro Nac. de Eng. de Produção - Florianópolis, SC, Brasil, 03 a 05 de nov de 2004

ENEGEP 2004, 6p. ABEPRO Disponível em: <www.pg.utfpr.edu.br> Acesso em: 02 set. 2011.

CERBASI, G.; BARBOSA, C. **Mais tempo mais dinheiro**: Estratégias para uma vida mais equilibrada. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil. 2009. p.231. Disponível em: <<http://books.google.com.br>>. Acesso em: 03 set. 2011.

DOLABELA, F. **O segredo de luísa**. Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura, 1999a.

_____. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. Transformando idéias em negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FAGUNDES, F. M.; FAGUNDES, M. M. **Empreendedorismo, uma revisão sobre o tema**. Opet textos. Faculdades OPET, Junho de 2009, N.1, 113p. Disponível em: <<http://www.opet.com.br>>. Acesso em: 03 set. 2011.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1999.

GOMES, A. F. O empreendedorismo com alavanca para o desenvolvimento local. **Revista de Administração de Empresas**, v.07 2005. Disponível em: <<http://www.facef.br>> Acesso em: 29 out. 2011.

GOVERNO DE SÃO PAULO, **História de São Paulo**. 2011. Disponível em: <<http://www.nossosaopaulo.com.br>> Acesso em: 03 set 2011.

GREATTI, L.; SENHORINI, V. M. EMPREENDEDORISMO: Uma visão comportamentalista. Universidade Estadual de Maringá: **ANAIS DO I EGEPE**, out./2000, p. 22-34. Disponível em: <<http://scholar.googleusercontent.com>> Acesso em: 03 set 2011.

GRECO, S. M. S. S. et al. **Empreendedorismo no Brasil: 2010**. Curitiba: IBQP, 2010. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>> Acesso em: 11 nov2011.

HEERDT, Mauri Luiz. **O PROJETO DE PESQUISA**. Disponível em: <www.google.com.br> Acesso em: 29 out 2011.

HIERRO, S. R. Faces do empreendedorismo inovador. Curitiba : SENAI/SESI/IEL, v.3, 2008. 364 p. Disponível em: < <http://books.google.com.br>. Acesso em: 13 de setembro de 2011.

IBGE, **Cidades@**. 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: 03 set 2011.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LOPES JR, G. S.; SOUZA, E. C. L. Atitude empreendedora em proprietários-gerentes de pequenas empresas. Construção de um instrumento de medida. **REAd – Revista Eletrônica de Administração**. ed. 48 v.11 n.6, nov-dez 2005 Disponível em: <<http://read.adm.ufrgs.br>> Acesso em: 12 set 2011.

LOPES, C. P.; SANTOS, M. B. ; CLARO, J. A. C. S. O Empreendedorismo no Brasil e o Processo de Inovação: O Caso Mauá. **RAI - Revista de Administração e Inovação**. São

Paulo, v. 6, n. 1, p. 66-82, 2009. Disponível em: <<http://www.revistarai.org/>> Acesso em: 12 set 2011.

MAIA; M. C. Q.; ANDRADE, E. P. **Empreender por oportunidade x empreender por necessidade**. XIX Congreso Latinoamericano y del Caribe Sobre Espiritu Empresarial, Brasil, 2009. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.icesi.edu.com/>> Acesso em: 12 set 2011.

MARCOVITCH, J. **Pioneiros e Empreendedores: A saga do desenvolvimento no Brasil**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. 2005. 328p. Disponível em: <<http://books.google.com.br/>. Acesso em 02 outubro 2011.

OLIVEIRA, F. B. **Política de gestão pública integrada**. Rio de Janeiro: Editora JGV 2008 p.98 Disponível em: <<http://books.google.com.br/>>. Acesso em: 12 set 2011.

PANTZIER, R. D. **Empreendedorismo e formação de administradores**. Uma análise do curso de administração da Universidade Regional de Blumenau. 1999. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/>>. Acesso em: 25 set. 2011

PAULINO, A. D.; ROSSI, S. M. M. **Um estudo de caso sobre Perfil Empreendedor – Características e traços de personalidade empreendedora**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 205-220. Disponível em: < <http://www.egepe.com.br> > Acesso em: 25 Maio 2011.

PERES, T. G. **Importância do empreendedorismo e o sistema de franquias: o caso de uma rede de fast-food**. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. 2009. Disponível em: <<http://www.docs.google.com/> > Acesso em: 12 set 2011.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTA TEREZINHA. 2011. Disponível em: <<http://www.santaterezinha.pe.gov.br>> Acesso em: 07 out 2011.

REVISTA VEJA. **Classe C e D representam mercado superior a R\$ 800 bilhões**. 2010. Disponível em: <<http://www.veja.abril.com.br>> Acesso em: 28 set 2011.

SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil 2003-2005**. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>> Acesso em: 09 nov 2011.

SILVEIRA, A. C.; et al. Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender. **Revista Foco**: 2 ed. Jan. / Jun. de 2007 Disponível em: <http://www.novomilenio.br>>. Acesso em: 28 set 2011.

SHONS, C. H.; RIBEIRO, A. C. **O perfil dos empreendedores de pequenas empresas de base tecnológica**: caracterização e principais desafios frente às exigências do mercado. 2008. 20p. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.icesi.edu.com/> > Acesso em: 13 maio 2011.

TRIAPDS **Não basta empreender, é preciso ter tempo para a empresa crescer**. 2011. Disponível em: <<http://www.triadps.com.br>> Acesso em: 30 out 2011.

VILLENA, D. J. S. et al. Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender. 11p. **Revista Foco**: 2 ed. Jan./Jun. 2007. Disponível em: <<http://www.novomilenio.br>> Acesso em 08 set 2011.

WIKIPEDIA. **Santa Terezinha (Pernambuco)**. 2011. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/>> Acesso em: 07 nov 2011.

APÉNDICE

APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA-UEPB
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

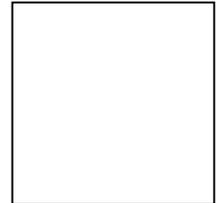
Pelo presente Termo de Consentimento Livre e esclarecido, eu me disponho a participar da pesquisa da “EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO DAS CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES NA CIDADE DE SANTA TEREZINHA – PE” sob a responsabilidade da pesquisadora Emmanuela Suzy Medeiros e do aluno participante Ricardo de Araújo Gonçalves Rocha. O meu consentimento em participar da pesquisa se deu após ter sido informado que:

- Os dados serão coletados através da aplicação de questionário, concedida pelos Empreendedores no município de Santa Terezinha - PE.
- A minha participação é voluntária, tendo a liberdade de desistir a qualquer momento sem risco de qualquer penalização.
- Será garantido o meu anonimato (meu nome não será revelado na pesquisa) e guardado sigilo (segredo) de dados confidenciais.
- Caso sinta necessidade de contatar o pesquisador durante e/ou após a coleta de dados, poderá fazê-lo pelo telefone (87) 8814-9392.
- Ao final da pesquisa, se assim desejar, terei acesso aos resultados da pesquisa, podendo discutir os dados com o pesquisador.

- Após a leitura acerca desta pesquisa, assinarei duas vias deste Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, sendo que uma via ficará com a pesquisadora e a outra será minha.

Santa Terezinha - PE, _____ de _____ de 2011.

Assinatura do Participante ou Impressão Dactiloscópica



Assinatura do Pesquisador

ANEXO



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS VII – GOVERNADOR ANTÔNIO MARIZ / PATOS
CURSO DE BACHARELADO DE ADMINISTRAÇÃO**

(Entrevista para Trabalho de Conclusão de Curso)

QUESTIONÁRIO PARA ENTREVISTA COM EMPREENDEDORES DE SANTA TEREZINHA-PE.

1. Qual a sua idade?

- 18 a 30 anos 31 a 40 anos
 41 a 50 anos 61 a 70 anos
 50 a 60 anos

2. Sexo?

- Feminino
 Masculino

3. Qual seu estado civil?

- Solteiro(a) Casado(a)
 Divorciado(a) Viúvo(a)
 Outro

4. Natural Santa Terezinha – PE?

- Sim
 Não

Se não, cite o

local: _____

5. Qual o tempo de atividade da empresa?

- Menos de 01 ano
 de 01 a 02 anos
 de 02 a 05 anos
 de 05 a 10 anos
 acima de 10 anos

6. Qual sua formação?

- 1º Grau completo
 1º Grau incompleto
 2º Grau completo
 2º Grau incompleto
 Nível Superior
 Mestrado
 Doutorado

7. Este é o seu primeiro empreendimento.

- Sim
 Não

8. Você se considera um empreendedor de sucesso?

- Sim
 Não

9. Quantas horas você trabalha por dia?

- 04 horas
 06 horas
 08 horas
 12 horas
 Mais de 12 horas

10. Têm momentos de lazer?

- Sim
 Não

11. Qual o motivo que o levou a abrir ou adquirir um negócio próprio (Você pode indicar mais de uma opção)?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Necessidade de realização pessoal | <input type="checkbox"/> Influência e estímulo de familiares ou amigos ou mentores. |
| <input type="checkbox"/> Necessidade de aumentar a renda familiar | <input type="checkbox"/> Desemprego |
| <input type="checkbox"/> Necessidade de Autonomia e Independência | <input type="checkbox"/> Mercado de trabalho ruim ou restrito |
| <input type="checkbox"/> Flexibilidade de horário | <input type="checkbox"/> Baixo salário oferecidos no mercado |
| <input type="checkbox"/> Vontade de mudar de ramo | <input type="checkbox"/> Insatisfação com emprego anterior |
| <input type="checkbox"/> Percebi algo no mercado pouco explorado | <input type="checkbox"/> Necessidade de Reconhecimento |
| <input type="checkbox"/> Vontade de inovar | <input type="checkbox"/> Necessidade de poder e controle |
| <input type="checkbox"/> Outro. | <input type="checkbox"/> Tinha um dinheiro guardado, resolvi investir. |

Se outro (s), qual (ais)? _____

12. Quais qualidades abaixo mais se adequam ao seu perfil .

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Sou proativo na tomada de decisão | <input type="checkbox"/> Consigo me adaptar a novas situações |
| <input type="checkbox"/> Tenho disciplina e dedicação | <input type="checkbox"/> Tenho facilidade para definir conceitos e detalhar idéias |
| <input type="checkbox"/> Sou persistente ao resolver problemas | <input type="checkbox"/> Tenho necessidade de crescer e atingir melhores resultados |
| <input type="checkbox"/> Sou disposto ao sacrifício para atingir metas | <input type="checkbox"/> Não me preocupa com <i>status</i> e poder |
| <input type="checkbox"/> Procuo ter conhecimento profundo das necessidades do cliente | <input type="checkbox"/> Sou autoconfiante |
| <input type="checkbox"/> Sou obcecado por criar valor e satisfazer os clientes | <input type="checkbox"/> Tenho consciência de minhas fraquezas e forças |
| <input type="checkbox"/> Corro riscos calculados (analisa tudo antes de agir) | <input type="checkbox"/> Tenho senso de humor e procuro estar animado |
| <input type="checkbox"/> Tolero as incertezas e falta de estrutura | <input type="checkbox"/> Tenho poder de autocontrole |
| <input type="checkbox"/> Agüento o estresse e os conflitos | <input type="checkbox"/> Sou paciente e sei ouvir |
| <input type="checkbox"/> Tenho habilidade para resolver problemas e integrar soluções | <input type="checkbox"/> Sabe construir times e trabalhar em equipe |

Fonte: Adaptado de Dornelas (2005).

PERGUNTA ABERTA

13. Com base em sua experiência, você daria algum conselho em especial para quem deseje tornar-se um empreendedor bem sucedido?

OBRIGADO POR SUA COLABORAÇÃO!