



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS ANTÔNIO MARIZ – CAMPUS VII
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E SOCIAIS APLICADAS – CCEA
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

JULIANA SANTOS DE OLIVEIRA MEDEIROS

**EMPREENDEDORISMO FITNESS: UM ESTUDO DO PERFIL EMPREENDEDOR
NO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA-PB**

PATOS-PB

2019

JULIANA SANTOS DE OLIVEIRA MEDEIROS

**EMPREENDEDORISMO FITNESS: UM ESTUDO DO PERFIL EMPREENDEDOR
NO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA-PB**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito para à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Área de concentração: Empreendedorismo

Orientador: Esp. Cinthia Moura Frade

**PATOS-PB
2019**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

M488e Medeiros, Juliana Santos de Oliveira.

Empreendedorismo fitness [manuscrito]: um estudo do perfil empreendedor no município de Santa Luzia-PB / Juliana Santos de Oliveira Medeiros. - 2019.

21 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas, 2019.

"Orientação: Profa. Esp. Cinthia Moura Frade ,
Coordenação do Curso de Administração - CCEA."

1. Empreendedorismo. 2. Academias. 3.
Perfil empreendedor. I. Título

21. ed. CDD 650.1

JULIANA SANTOS DE OLIVEIRA MEDEIROS

**EMPREENDEDORISMO FITNESS: UM ESTUDO DO PERFIL EMPREENDEDOR
NO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA-PB**

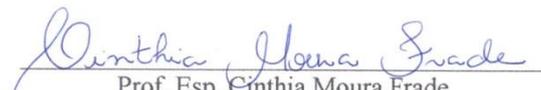
Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

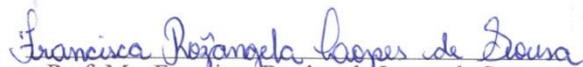
Área de concentração: Empreendedorismo

Orientador: Esp. Cinthia Moura Frade

Aprovada em: 27/11/2019.

BANCA EXAMINADORA


Prof. Esp. Cinthia Moura Frade
(Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)


Prof. Me. Francisca Rozângela Lopes de Sousa
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)


Prof. Me. Lucas Andrade de Moraes
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Ao meu Deus, pela força, amor, cuidado e proteção,
DEDICO.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 REFERENCIAL TEÓRICO	7
2.1 Empreendedorismo	7
2.2 Empreendedorismo no mercado fitness	8
2.3 Características do perfil empreendedor.....	9
2.4 Motivação, desafios e dificuldades para empreender	10
3 METODOLOGIA	12
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	13
5 CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA.....	21

EMPREENDEDORISMO FITNESS: UM ESTUDO DO PERFIL EMPREENDEDOR NO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA-PB

JULIANA SANTOS DE OLIVEIRA MEDEIROS*

RESUMO

O empreendedorismo e o segmento de academias vem crescendo cada vez mais e ganhando espaço no mercado de trabalho. Pensando nisso, a seguinte pesquisa tem por objetivo analisar as características do perfil empreendedor do segmento de academias no município de Santa Luzia-PB. Foi realizado levantamento e interpretação bibliográfica, classificada como estudo qualitativo, aplicado por meio de uma entrevista semiestruturada junto aos empreendedores de academias da cidade. Diante das análises, foi possível verificar que os empreendedores em sua maioria enfatizaram algumas características, como motivos para empreender oportunidade ou necessidade, onde pontuaram pela oportunidade vista. Quanto aos fatores pelo qual iniciaram o empreendimento, todos sem exceção, deram destaque para formação acadêmica em Educação Física. No que se refere aos desafios e dificuldades enfrentadas, foi dada ênfase a questão financeira. Igualmente quando questionados sobre inovação, todos pontuaram que estão sempre se atualizando e inovando. E, por fim, de modo geral, os empreendedores entrevistados destacaram que acompanham as oportunidades oferecidas pelo mercado que atuam. Com isso, se observou que, de modo geral, os empreendedores do ramo de academias da cidade possuem características do perfil empreendedor que convergem com o que a literatura discute.

Palavras-chaves: Empreendedorismo Fitness. Características do Perfil Empreendedor. Academias.

ABSTRACT

Entrepreneurship and the gym segment has been growing and gaining space in the job market. Thinking about this, the following research aims to analyze the characteristics of the entrepreneurial profile of the segment of gyms in the city of Santa Luzia-PB. A bibliographic survey and interpretation was performed, classified as a qualitative study, applied through a semi-structured interview with the entrepreneurs of the city's gyms. Given the analysis, it was possible to verify that the entrepreneurs mostly emphasized some characteristics, such as reasons for undertaking opportunity or need, where they scored for the opportunity seen. As for the factors that started the venture, all without exception, highlighted the academic formation in Physical Education. With regard to the challenges and difficulties faced, emphasis was placed on the financial issue. Also when asked about innovation, everyone pointed out ¹that they are always updating and innovating. And finally, in general, the interviewed entrepreneurs highlighted that they follow the opportunities offered by the market they operate. Thus, it was observed that, in general, the entrepreneurs of the city gyms branch have characteristics of the entrepreneurial profile that converge with what the literature discusses.

*Graduanda em Administração pela Universidade Estadual da Paraíba – Campus VII.
E-mail: juh.medeiros.jm@gmail.com

Keywords: Entrepreneurship Fitness. Characteristics of the Entrepreneur Profile. Gyms.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um dos fatores determinantes e definitivos para conseguir prosperidade não só do próprio negócio, mas em algumas questões externas, como a contribuição direta para economia e o crescimento de uma região. Para Chiavenato (2008), o empreendedorismo além de fundar novas empresas e construir novos negócios, ele é à força da economia, a alavanca de recursos, o aumento de talentos, a dinâmica de ideias e ainda o responsável por encontrar diversas oportunidades. Dessa forma, contribui diretamente com a economia e para o crescimento de uma região, uma vez que tem um poder perceptivo muito apurado diante das oportunidades que surgem no mercado.

Diante disso, o segmento fitness tem se destacado bastante nos últimos anos, sendo considerado um dos principais do mundo em expansão, tendo em destaque o Brasil como segundo mercado mundial em números de academias (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ACADEMIAS, 2017). O empreendimento nesse setor se torna de extrema importância porque afeta outros empreendimentos (escolas de lutas marciais, escolas de dança, academias, comércio de vestimenta, alimentício, nutrição, farmacêutico...) agregando valores aos seus diversificados produtos e ao estilo de vida das pessoas.

O empreendedorismo vem conquistando cada vez mais espaço e ganhando força em diversos setores, entre eles o segmento fitness, que ao decorrer dos anos vem crescendo cada vez mais. Com o impulso desse mercado fitness nos últimos anos e aumentando assim a procura pelo estilo de vida mais saudável, cresce também a oportunidade de empreender nesse mercado (FILHO, 2014).

Tendo em vista o importante papel dos empreendedores e do crescimento de academias, torna-se relevante conhecer as características do perfil dos empreendedores de academias do município de Santa Luzia, no estado da Paraíba, onde a atividade no comércio é bastante praticada, pelo fato da cidade ser cercada por outras cidades do Vale do Sabugi, e isso faz com que a economia seja impulsionada estimulando assim o empreendedorismo local.

Frente ao contexto exposto, desenvolveu-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais as características do perfil dos empreendedores do segmento de academia no município de Santa Luzia-PB?** Partindo de tal problemática, o trabalho tem como objetivo geral: Identificar as características presentes no perfil dos empreendedores de academias na cidades de Santa Luzia-PB. Para tanto, foram definidos os seguintes objetivos específicos: (a) caracterizar o perfil dos empreendedores do segmento de academias; (b) identificar os motivos que os levaram a empreender; (c) investigar os desafios e as dificuldades enfrentadas pelo público pesquisado.

Justifica-se a pesquisa na cidade em questão pelo grande crescimento que esse meio vem tomando, pelo fato de poder contribuir com os empreendedores da pesquisa e também com futuros empreendedores que pretendem um dia abrir seu próprio negócio, ajudando assim a aquecer a economia local.

Além da introdução (1) aqui apresentada, o presente trabalho está organizado da seguinte forma: (2) referencial teórico, por meio da discussão sobre empreendedorismo, empreendedorismo fitness, características do perfil empreendedor, bem como, motivação, desafios e dificuldades para empreender; (3) procedimentos metodológicos adotados; (4) análise e discussão dos resultados e; (4) considerações finais do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

Dornelas (2008) diz que o empreendedorismo é o relacionamento de pessoas e procedimentos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, ou seja, empreender é criar ou inovar algo que já existe a partir de suas próprias ideias. Para Sarkar (2008), na definição de empreendedorismo não é essencial à criação de uma nova empresa, mas esse fator pode está incluído, tendo em vista que se pode empreender em uma empresa já existente, havendo, assim, a inovação, um dos pontos mais importante no empreendedorismo, pois sua realização pode ser na atuação de uma empresa ou de um produto.

[...] a inovação pode ser praticada diariamente, inclusive nos segmentos empresariais. Para o empreendedor, ao vislumbrar novas oportunidades, ele deve buscar conhecer e aplicar os conhecimentos mercadológicos, analisando o ambiente econômico-cultural em que ele está inserido para, então, difundir com sucesso suas inovações. (SCARAMUZZA, 2009, p. 16)

O empreendedorismo envolve atitudes para criar ou inovar produtos e serviços, adquirindo uma facilidade de identificar oportunidades, para que através delas possam ter seus riscos calculados, observando como e onde possa ser mais viável investir. Para Dolabela (2008) um dos principais atributos do empreendedor é identificar as oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo.

A palavra empreendedorismo não se refere a um novo tema, mas a algo já existente desde as primeiras ações humanas inovadoras. As primeiras ações humanas foram no século XVII, quando Marco Pólo, tentou estabelecer uma rota comercial ao o Oriente a fim de vender as mercadorias e fazer negociações, ficou conhecido como “o aventureiro empreendedor”, correndo riscos físicos e emocionais (DORNELAS, 2008). Como diz Dornelas (2008) “as maias, incas e astecas já possuíam noções administrativas para realizarem suas grandes construções, assim como os chineses, egípcios, celtas e outros povos espalhados pela terra”.

No Brasil, um empreendedor que ganhou destaque na época do império foi Irineu Evangelista de Sousa, conhecido como por Barão de Mauá. Destacou-se por ser um dos maiores empreendedores do Brasil. Realizou diversos empreendimentos como a implantação no Amazonas da companhia de gás para a iluminação pública do Rio de Janeiro, em 1854 e a organização de companhia de navegação a vapor do Rio Grande do Sul. (DOTTA, 2014).

Tornou-se o responsável pelas caldeiras de máquinas a vapor, armas, engenhos de açúcar, tubos para encanamentos de água, prensas e guindastes. Ainda em seus empreendimentos, inaugurou a instituição financeira Mauá e fundou o Banco Mauá. Para Dotta (2014) Mauá foi um visionário que enxergava a frente da sua época e devido a sua coragem de lutar para conseguir aquilo em que acreditava foi merecedor de vários títulos entre eles o de Barão e o de Visconde de Mauá.

Porém, apenas nos anos 90 que ganhou força quando houve a criação de órgãos como Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), uma instituição privada sem fins lucrativos que da todo apoio e ajuda necessária aos micro e pequeno empresário de todo país ao iniciarem se negócio. Dornelas (2005) diz que com a geração de instituições como o Sebrae o movimento empreendedor ganhou asas. Tais ações também são pontuadas por Scaramuzza (2009, p.22) ao evidenciar que:

Desde alguns anos atrás, foram criados órgãos e iniciativas de apoio ao empreendedor, como o Sebrae, as fundações estaduais de amparo à pesquisa, as incubadoras de novos

negócios e as escolas superiores, que tem oferecido cursos e outros tipos de programas sobre empreendedorismo.

Nessa perspectiva, segundo a GEM (Global Entrepreneurship Monitor), em 2017 o total de empreendedores no Brasil foi de 36,4%, ou seja, a cada 100 brasileiros adultos, 36 deles estavam com alguma atividade empreendedora. Essa taxa é calculada com adultos entre 18 e 64 anos. Em dez anos o Brasil passou de 14,6 milhões de empreendedores para 49,3 milhões. Dentre as cinco regiões do país o Nordeste se destacou em termos empreendedores, segundo uma pesquisa realizada pela (GEM) em 2014, ficando com o percentual de 36,4% da população a maior comparada às demais regiões do Brasil e superior a do Brasil (34,5%) no ano citado. A pesquisa realizada em 2014 estimou que a região Nordeste, possui cerca de 12,6 milhões de empreendedores.

Diante disso se torna de extrema importância mostrar o quanto o empreendedorismo fitness tem crescido e se destacado no mercado mundial. Já que segundo o Sebrae Fitness temos o Brasil como o segundo em números de academias e o primeiro da América Latina atingindo a marca de 31.809 unidades de negócios espalhados pelo país.

2.2 Empreendedorismo no mercado fitness

A preocupação das pessoas com a saúde, a estética o estilo de vida tem aumentado a expectativa de vida. De acordo com Soares e Campos (2008), um estilo de vida baseado em hábitos saudáveis é importante para o controle da saúde mental, física e espiritual do indivíduo, sendo um dos fatores determinantes para uma boa qualidade de vida.

A atividade física praticada ao longo da vida, pode representar uma medida preventiva muito importante, é o que reforçam Nunomura, Cespedes e Caruso (2004), ao afirmarem que a atividade física é fundamental para melhoria no controle do estresse e na qualidade de vida de qualquer indivíduo.

Segundo Capinussú (2006), academia(s) de Ginástica, academia(s) de atividade Física ou academia(s) são termos usados para referir-se a empresa privada que oferta serviços relacionados a atividades físicas de um modo geral, visando condicionamento físico, saúde, lazer, iniciação, e prática esportiva.

O que se observa é que as buscas pelo segmento fitness tem crescido bastante, posto que academias, escolas de danças, *personal trainer*, academias de lutas e outros diversos empreendimentos tem se destacado no comércio em expansão, ou seja, essa preocupação das pessoas proporciona oportunidades no mercado de trabalho para inúmeros profissionais, sejam eles da área de saúde, sejam da área alimentícia, de vestimenta ou farmacêutica. Assim, aumenta o estímulo das pessoas para empreender ajudando a impulsionar a economia do país.

Além disso, o chamado mercado fitness vem ganhando impulso a cada ano e as academias são um dos meios mais procurados e diversos são os motivos que levam as pessoas a procurarem as academias de ginástica. Silva e Biazon (2014) identificam que 52,78% dos clientes de uma academia buscam qualidade de vida, 2,78% saúde e 44,44% por questão de estética. Já outro estudo verificou os motivos que levam as pessoas de 40 a 60 anos praticarem atividades físicas e mostrou que 44% tinham como objetivo o lazer e qualidade de vida, 34% devido orientação médica e 11% com foco na estética (SANTOS & KNIJNIK, 2006).

Frente ao exposto, Paciello (2016) destaca que com a demanda crescente do segmento fitness, surge uma oportunidade de negócio, haja vista que o mercado de academias está entre um dos principais do mundo e o Brasil encontra-se em segundo na posição do mundial e primeiro da América Latina, atingindo 31.809 unidades de negócios espalhados pelo país, perdendo apenas para os Estados Unidos (36.180 academias). Ademais, o país cresceu 127% no

numero de academias, enquanto o crescimento mundial no mesmo período foi de 50%. (SEBRAE, 2019).

Com o intuito de atender os empreendedores desse setor, o SEBRAE desenvolveu o Sebrae Fitness, que tem como objetivo oferecer soluções para ajudar a cuidar das necessidades que a empresa tiver, auxiliando o gestor na prática e no conhecimento, a fim de melhorar a competitividade da empresa. (SEBRAE, 2019).

2.3 Características do perfil empreendedor

Ao longo da história alguns teóricos defendiam que para ser empreendedor já se nascia com essa habilidade. Dornelas (2008) e Sarkar (2008) dizem que, há alguns anos, se acreditava que o indivíduo nascia com habilidade específica para empreendedorismo, que era um diferencial inato e quem não possuía essas características era, de certo modo desencorajado a alavancar seus empreendimentos. .

Diversos são os estudos do empreendedorismo, que questionam sobre quem pode ser empreendedor, é notório algumas características de pessoas inovadoras, criativas, corajosas e que sempre estão em busca de alcançar seus objetivos.

Um empreendedor é o profissional que possui a capacidade de detectar oportunidades e cria um negócio para capitalizar sobre elas, assumindo sempre riscos previamente calculados, ou seja, é o profissional que faz as coisas acontecerem, se antecipando aos fatos e tendo uma percepção futura da organização. (SCARAMUZZA, 2009, Pag. 33).

Os empreendedores podem ser caracterizados por certos elementos, segundo Simões e Caldas (2010):

- Compreendem um conjunto de comportamentos e de hábitos que podem ser adquiridos, praticados e desenvolvidos;
- Adotam clara atitude proativa de observação da realidade, que os leva ter uma boa percepção das oportunidades;
- São capacitados para capturar e avaliar oportunidades e, a partir de suas ideias, desenvolver planos para realizar seus objetivos;
- Desenvolvem habilidades para obter apoio de colaboradores para seus empreendimentos;
- São habituados a tomar decisões;
- Buscam incessantemente criar valor para sociedade através de seus empreendimentos.

Já para Dornelas (2017), um empreendedor de sucesso possui características essenciais, são elas: possuem visão; tomam decisões; fazem a diferença; buscam oportunidades; possuem conhecimentos; são determinados; assumem riscos calculados; dinâmicos; dedicados; otimistas; são independentes; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; networking; são organizados; planejam; criam valor para a sociedade.

Entre muitas qualidades que possui um empreendedor, a que mais lhe chama a atenção é a autoconfiança quase sempre tem a certeza que seu negocio vai dar certo, as pessoas que sabem que suas conquistas dependem apenas do seu próprio esforço tendem a ter mais habilidade e um maior autocontrole no desempenho de suas tarefas (CHIAVENATO 2008).

Além da autoconfiança, Chiavenato (2008) identificou três características básicas capazes de resumir o espírito empreendedor, são elas: a necessidade de realização, a autoconfiança e a disposição para assumir riscos. Já Degen (1989) afirma que nem todas as pessoas tem a mesma disposição para assumir riscos, muitos precisam de uma vida regrada,

horários certos, salário garantido no fim do mês e assim por diante, portanto, "(...) este tipo de pessoa não foi feita para ser empreendedor" (DEGEN, 1989, p.11).

Portanto observa-se que diversas são as características do perfil empreendedor e são essas características que os motivam a empreender e a superar seus desafios e suas dificuldades. Para Scaramuzza (2009) a maioria das pessoas se restringe a identificar as dificuldades, falhas e insucessos da organização, já o empreendedor procura superar os desafios, procurando ser otimista para superar seus desafios.

2.4 Motivação, desafios e dificuldades para empreender

O motivo pela iniciação de um negócio é um dos fatores mais importantes para se empreender. A motivação do empreendedor, ou seja, os fatores que levam os empreendedores a se envolver com essas atividades, segundo o relatório do GEM, são empreendedorismo por oportunidade e por necessidade.

Segundo Dornelas (2008), empreendedorismo por necessidade é composto, geralmente, por pessoas que perderam seu emprego, diminuíram sua renda familiar ou pessoas com dificuldades de se inserir no mercado de trabalho, enquanto que os empreendedores por oportunidades, empreendem quando detectam uma possibilidade de alcançarem o sucesso.

No Brasil, os empreendedores por oportunidade são maioria, sendo que a relação oportunidade X necessidade tem sido superior. Em 2016 para cada empreendedor inicial por necessidade, havia 1,4 empreendedor por oportunidade, em 2017 essa relação foi para 1,5. Dito de outra forma, 59,4% dos empreendedores iniciais empreenderam por oportunidade e 39,9% por necessidade (GEM, 2017).

A oportunidade surge a partir de uma ideia, onde o empreendedor procura expor e colocá-las em prática. Para Dornelas (2001), uma das histórias a respeito de novas ideias é que elas necessitam ser únicas, sendo assim não da a possibilidade de nenhum concorrente ter a mesma ideia. Ainda conforme o autor, qualquer oportunidade de negócio deve ser analisada pelos seguintes aspectos:

- a) Qual mercado;
- b) Qual produto ou serviço que atendem;
- c) Qual retorno econômico que ele proporciona;
- d) Quais vantagens competitivas que o negócio pode trazer;
- e) Que equipe é capaz de transformar essa oportunidade em negócio;
- f) É viável a implementação deste empreendimento.

Já segundo McClelland (1972), são os valores, as motivações humanas e a necessidade de autorrealização que movem indivíduos na busca de atividades empreendedoras. Entre os principais motivos que impulsionam o indivíduo a agir, situa-se a necessidade de conquistas e realizações. Ou seja, “um desejo de realizar as coisas da melhor maneira, não exatamente pelo reconhecimento social ou prestígio, mas, sim, pelo sentimento íntimo de necessidade de realização pessoal” (MCCLELLAND, 1972, p. 110).

Apesar de possuir diversas características e atributos, os empreendedores precisam lidar com problemas diariamente, situações que dificultam seus empreendimentos, colocando-os em risco. Para a GEM alguns fatores limitantes foram levados em conta as políticas governamentais, liderando com 86,7%; outro aspecto que tem destaque é o apoio financeiro, 45% e em terceiro e não menos importante o contexto político e clima econômico com 28,3%.

Já em uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional De Jovens Empresários (CONAJE) em parceria com a Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios no ano de 2015

trouxeram as principais dificuldades enfrentadas por empreendedores de 18 a 39 anos (CONAJE, 2015).

De acordo com a pesquisa da CONAJE (2015), as principais dificuldades encontradas na gestão foram em finanças, pessoas e planejamento. Segundo a pesquisa, a dificuldade financeira é a maior, registrando 30%, as dificuldades com pessoas somam 27% e em terceiro lugar, dificuldade de planejamento com 25%. Ainda teve as dificuldades de marketing com 12% e outras somando 6%.

Porém, na última pesquisa realizada em novembro de 2017, a mesma se dividiu em dificuldades internas e externas, nas internas as finanças ficaram com 18,1%, as dificuldades com pessoas somam 13,3% e as de planejamento 7,9%. E logo por ultimo marketing com 8% e outras com 3%. Já na pesquisa externa os destaques foram para carga financeira elevada com 46%, burocracia com 29,7%, informalidade na concorrência 21,6% e por ultimo e não menos importante logística com 7,5%. Portanto, nota-se que em dois anos se obteve uma notória queda nos índices de porcentagem (CONAJE, 2017).

3 METODOLOGIA

Neste tópico são apresentados os procedimentos para elaboração do trabalho e captação dos dados. Classifica-se a pesquisa em: pesquisa de campo e bibliográfica. Qualquer trabalho científico inicia-se em uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto (FONSECA, 2002, P. 32). Para Gil (2007, p. 44), os exemplos mais característicos desse tipo de pesquisa são sobre investigações sobre ideologias ou aquelas que se propõem à análise das diversas posições acerca de um problema.

Foi utilizada a pesquisa descritiva, para se compreender melhor as características do perfil dos empreendedores estudados no município. Para Bonat (2009) a função da pesquisa descritiva é oferecer diagnóstico do problema, sendo que verifica-se o problema e não sua solução, já que não é o seu objetivo. Gil (2008), afirma que a pesquisa descritiva visa descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma das suas peculiaridades, esta na utilização técnica padronizada de coleta de dados, tal como questionário e a observação sistêmica.

A pesquisa se deu por caráter qualitativo, foram levantadas questões a serem compreendidas com o intuito de analisar e comparar as características dos empreendedores por meio do roteiro de entrevista. Para Roesch (2006, P. 125) “em princípio, qualquer tipo de projeto pode ser abordado da pesquisa quantitativa e qualitativa [...]”. Já para Vieira e Saad (2015) a pesquisa qualitativa entende como as pessoas se comportam, seus medos, seus comportamentos, suas atitudes e crenças. Portanto está relacionado com as experiências que as pessoas vivem.

Foi utilizado como instrumento para coleta de dados um roteiro de entrevista, desenvolvido com base no referencial teórico da presente pesquisa, realizado e aplicado junto aos empreendedores de academias da cidade de Santa Luzia Localizada no sertão da Paraíba. Ao todo existem seis academias, porém por questão de acessibilidade, proposto por Vergara (2007), foram entrevistados cinco empreendedores, tendo em vista que apenas uma das academias não se teve acesso, por esta sempre fechada. Foi feita uma entrevista semiestruturada junto aos donos de academias da cidade, onde as entrevistas foram feitas na forma de gravação, que na visão de Santos e Candeloro (2006, p. 75), é o tipo de entrevista que se admite “[...] uma confluência de perguntas previamente elaboradas com outras pautadas a partir das respostas e elucubrações dos entrevistados”.

O roteiro se dividiu em duas partes, a primeira equivalente ao perfil socioeconômico, quanto à escolaridade, idade, sexo, estado civil e tempo de atuação. E a segunda parte, de acordo com as variáveis relacionadas às características do perfil empreendedor baseadas no referencial teórico. Entre as diversas características foram analisadas as seguintes: motivos para empreender, fatores motivacionais, desafios e dificuldades enfrentadas, inovação, planejamento, criatividade, análise de riscos, entre outras.

As entrevistas foram aplicadas entre os dias 29 de outubro a 04 de novembro de 2019. Além disso, é importante frisar que cada entrevista teve em média 20 minutos de duração. Com isso, foi possível analisar o perfil socioeconômico e as características do perfil dos empreendedores das academias de Santa Luzia-PB.

Quanto ao tratamento dos dados, Vergara (2007) avalia como sendo a parte na qual são explicados aos leitores como foram analisados a coleta dos dados, justificando o porquê de tal tratamento ter sido adequado aos propósitos do estudo. Nesse estudo os dados obtidos através das entrevistas foram analisados de forma interpretativa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste estudo foram selecionadas 5 (cinco) academias da cidade de Santa Luzia-PB, para aplicação de um roteiro de entrevista semiestruturada. Os entrevistados não são identificados pelo nome, porém os nomes das empresas e dos entrevistados foram apresentados como E1 (Empreendedor 1) a E5 (Empreendedor 5). A princípio, foram investigados dados referentes ao perfil dos entrevistados: Idade, Sexo, E.C (Estado Civil), Escolaridade, T.C.E (Tempo como Empreendedor), T.D.E (Tempo de Empresa), conforme explanação do Quadro 1, apresentado a seguir.

Quadro 1- Caracterização do perfil dos entrevistados

CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS							
NOME	EMPRESA	IDADE	SEXO	E.C.	ESCOLARIDADE	T.C.E Anos	T.D.E Anos
E1	A	24	Masculino	Solteiro	Superior completo (Educação física)	9	1
E2	B	26	Feminino	União estável	Superior completo (Educação física)	4	4
E3	C	27	Masculino	Casado	Superior completo (Educação física)	3	3
E4	D	31	Masculino	Casado	Superior completo (Educação física)	5	5
E5	E	44	Masculino	Solteiro	Superior completo (Educação física)	8	7

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Diante das características apresentadas, se torna possível perceber que os empreendedores entrevistados têm idade média entre 20 e 45 anos, sendo a maioria do sexo masculino e todos possuem ensino superior completo. Ademais, possuem entre 3 e 9 anos de atuação na atividade empreendedora e entre 1 e 7 anos de tempo de empresa.

Em seguida, buscando compreender as características presentes no perfil desses empreendedores do segmento de academias do município de Santa Luzia-PB, a fim de alcançar os objetivos propostos e responder ao problema de pesquisa, foram realizados alguns questionamentos.

Segundo Dornelas (2008) os empreendedores se dividem em dois principais grupos, os que empreendem por oportunidade e os que empreendem por necessidade. Com base nesse questionamento, procurou-se compreender, inicialmente, sobre os motivos que levaram a empreender. E1, E2, E3 e E5 destacaram que a ideia surgiu a partir da identificação de uma oportunidade. Já E4 destacou uma perspectiva diferente, tendo em vista ter pontuado que a motivação para empreender surgiu por necessidade.

Segundo E4 “comecei a empreender pela necessidade de emprego e satisfação profissional, já tinha minha graduação em educação física, então juntei o útil ao agradável e também ao necessário”. Desse modo, percebemos que à maioria dos empreendedores entrevistados detectaram uma possibilidade de empreender e com isso abraçaram a oportunidade vista.

Ao serem questionados sobre os fatores que levaram a empreender nesse tipo de segmento:

Quadro 2 - Fatores motivacionais para empreender

Empreendedor	Respostas
E1	Por ser uma área boa para trabalhar devido e se identificar com ela por minha formação acadêmica.

E2	Minha graduação. Com ela eu tinha um fator extra, e com isso vi a oportunidade e criei meu empreendimento.
E3	Minha Formação superior.
E4	A necessidade de obter um ambiente diferenciado para atender os alunos da cidade e minha graduação.
E5	Além da minha graduação, o fato de já atuar nesse segmento mesmo em outros estabelecimentos.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Os entrevistados mostram algumas respostas semelhantes, como o fato de terem sido motivados a empreender nessa área devido a sua formação acadêmica, tendo em vista serem todos formados em Educação Física. Esse aspecto merece atenção, tendo em vista que a formação dos empreendedores é em uma área diferente da administração, o que pode influenciar na gestão dos negócios.

Diante do exposto, os empreendedores foram questionados sobre os principais desafios e dificuldades enfrentadas, conforme o Quadro 3.

Quadro 3 – Principais desafios e dificuldades para empreender

Empreendedor	Respostas
1	Questão financeira e o medo de não da certo.
2	Questão financeira, principalmente para a compra dos equipamentos.
3	Concorrência e inadimplência.
4	Enfrentar a grande demanda de profissionais cobrando valores inferiores ao mercado e também a questão de esclarecer a população a diferença de um Studio e uma academia.
5	Questão financeira com o alto custo do investimento.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Percebe-se que a questão financeira foi o ponto mais levantado, conforme fala de E1, E2 e E5, ressaltando assim os dados da Conaje (2015), a qual mostra que as finanças estão sempre em primeiro lugar. Já E4 chama atenção ao evidenciar a política de preços adotado pelos concorrentes, que é, segundo o entrevistado, inferior ao que se cobra no mercado. E4, ademais, também frisa a dificuldade de que o cliente consiga perceber os benefícios do negócio, a fim de se ter uma relação custo-benefício.

Assim, é possível perceber que o empreender necessita desenvolver um diferencial competitivo para se manter no mercado, além de encarar os desafios inerentes a gestão do negócio. É o que comenta Scaramuza (2009) ao destacar que a maioria das pessoas se restringe apenas a identificar as dificuldades, falhas e insucessos da empresa, o empreendedor ele deve focar no otimismo e buscar superar os desafios.

Logo em seguida foi levantada a questão sobre o plano de negócio, os entrevistados foram questionados se seguiram um plano de negócio para a criação da empresa. E todos os entrevistados sem exceção responderam que não seguiram nenhum plano de negócio ao criar o empreendimento.

Nesse aspecto, se torna notável que os empreendedores assumiram riscos ao não fazer um devido planejamento para criação do seu negócio. Torna-se fundamental a elaboração de um plano de negócio, a fim de que se tenha o conhecimento necessário para empreender no momento da criação do negócio, visando identificar as variáveis que possam intervir no futuro. Podendo assim revelar fraquezas alertando o empreendedor sobre possíveis perigos (LONGENECKER, 2004).

Sobre terem feito algum curso no segmento que atua, todos os empreendedores atestaram que sim, tendo em vista a formação em nível superior no curso de Educação Física. Também foram questionados sobre os motivos que levam as pessoas a procurarem seus serviços (Quadro 4). O atendimento e a qualificação dos profissionais foram os principais apontamentos dos entrevistados, mostrando assim a importância do profissional qualificado, conforme questionamento realizado anteriormente. “No negócio, o atendimento ao cliente é um dos aspectos mais importante, sendo que o cliente é o principal objetivo do negócio”. (Chiavenato 2005, p. 209).

Quadro 4 – Motivos pela procura dos serviços

Empreendedor	Respostas
1	Bom atendimento e referência.
2	Por oferecer muitos profissionais qualificados na área.
3	Bom ambiente, boa localização e bom atendimento.
4	Acompanhamento diferenciado, ambiente adequado e profissionais qualificados.
5	Ótimo atendimento e qualidade dos equipamentos.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Com relação às decisões e os riscos, os empresários foram questionados se faziam alguma análise antes de tomar as decisões e se estudavam os riscos. Apenas E1 e E5 responderam que sempre analisam as decisões e estudam os riscos. Já E2, E3 e E4 apenas pontuaram que às vezes. Sendo assim, percebemos que essa característica precisa ser mais desenvolvida e aperfeiçoada. Dornelas (2007) defende que a premissa de assumir riscos pode ser a mais conhecida característica empreendedora, pois o mesmo está disposto a assumir riscos calculados.

Também foi perguntado quanto a atualização, conhecimento de mercado e sobre o desenvolvimento de inovação na gestão do negócio. E1 pontuou que sempre está se atualizando e buscando inovar no mercado em que atua. Igualmente pontuaram E2, E4 e E5. Apenas E3 teve um pensamento diferente. Para E5 “está sempre atualizado sobre o mercado que atua e fazendo inovações é um grande diferencial para a empresa”. Dessa forma, podemos considerar que a inovação parece ser perseguida pelos empreendedores entrevistados.

Nessa perspectiva, Dornelas (2008) afirma que o empreendedor deve ser, acima de tudo, inovador. E ainda acrescenta que o processo empreendedor envolve funções, ações e atividades relacionadas às inovações nas empresas. Concordando com o que diz Dornelas, Brito e Wever (2003) falam que os empreendedores são visionários, dotados de ideias realistas e inovadoras.

Continuando, o questionamento da vez foi sobre o acompanhamento das oportunidades oferecidas pelo mercado e como enxergam esse aspecto. A resposta dos entrevistados foi bastante sucinta, tendo em vista terem apenas respondido, de modo geral, que se preocupam e acompanham o mercado para detectar oportunidades. Dornelas (2008) considera o empreendedorismo como o envolvimento de pessoas e processos que, relacionados chegam a transformação de ideias em oportunidades. Sendo assim a perfeita execução dessas oportunidades levam a criação de negócios de sucesso.

A próxima característica a ser analisada foi o planejamento, onde os entrevistados foram questionados se suas decisões são baseadas em planejamento. E1 e E5 pontuaram que suas decisões são sempre planejadas. Já E2 e E3 responderam que frequentemente planejam e E4 afirmou que o planejamento está presente às vezes em suas decisões. E5 acentua a importância do planejamento na gestão do negócio e conclui que “qualquer ato ou decisão exige planejamento”. É uma ferramenta essencial para a tomada de decisão nas empresas e, de acordo com Woiler e Mathias (1996), o planejamento trata-se de um processo de tomada de decisão

interdependente, onde essas decisões procuram levar a empresa para uma situação futura desejada.

E, por fim, foram questionados sobre o que os motivam a continuar empreendendo, conforme detalhamento das respostas no Quadro 5. Uma das respostas que mais chama a atenção é a de E3, fazendo relação com as ideias de Paciello (2016), que destaca o crescimento do segmento fitness, bem como o portal Sebrae Fitness, o qual mostra o levantamento dos dados, evidenciando que as academias ocupam o segundo lugar na posição mundial.

Quadro 5 - Motivo para continuar empreendendo

Empreendedor	Respostas
1	Além de estar dando certo, por ser algo que me encaixo e que tenho prazer em trabalhar onde posso por em prática todo meu conhecimento.
2	Nossos clientes, alunos, atletas e amigos que confiam no nosso trabalho e a satisfação.
3	O crescimento do empreendimento, pois o mesmo cresce a cada dia e assim as pessoas procuram cada vez mais (...). Além disso, é onde consigo ter flexibilidade nos horários e conciliar com outros locais de trabalho.
4	O crescimento profissional e ver que estou contribuindo com a visão que a população tem do profissional de educação física e também a busca pela estabilidade financeira.
5	Com esse empreendimento conheci o meu propósito, e assim conheci o propósito dos meus clientes e alunos. Com isso busco sempre o melhor para minha empresa.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Diante da discussão a partir das entrevistas realizadas, é possível verificar que os empreendedores possuem características do perfil empreendedor que se aproximam das que são apontadas pela literatura discutida no presente trabalho. Porém, os empreendedores entrevistados, apesar de terem pontuado realizar planejamento, não elaboraram plano de negócios para início do empreendimento, o que pode colocar em evidência maiores riscos na gestão das empresas.

5 CONCLUSÃO

O empreendedorismo tem ganhado cada vez mais espaço a cada dia e em constante transformação, se torna essencial à capacidade de entender e conhecer o mercado em que se atua. O sucesso das empresas e organizações está ligado às características empreendedoras e, por isso, se torna importante conhecer às características do perfil empreendedor.

Com o crescimento do segmento fitness, os empreendedores desse ramo estão em diversas áreas, porém o destaque deste estudo é voltado para as academias, onde o Brasil se encontra na segunda posição mundial. Essa pesquisa foi realizada para atender ao objetivo de conhecer as características do perfil dos empreendedores do segmento de academia no município de Santa Luzia-PB.

A partir das análises dos resultados, foi possível identificar características, as quais foram discutidas na literatura sobre o perfil empreendedor, como a opção de empreender pela oportunidade visualizada. Além disso, o principal fator para início dos negócios, na perspectiva dos entrevistados, foi a formação acadêmica em Educação Física, sendo essa qualificação um aspecto pontuado como destaque pelos entrevistados.

Ademais, constatou-se que, quanto aos desafios e dificuldades enfrentadas, a questão financeira foi a que mais emergiu na fala dos empreendedores entrevistados. Nesse enfoque, convém salientar que os empreendedores não realizaram plano de negócios, assumindo, dessa maneira, maiores riscos na criação e gestão dos empreendimentos.

Por outro lado, aspectos como atualização e inovação também foram evidenciados, onde os entrevistados mostraram uma preocupação em acompanhar as oportunidades oferecidas pelo mercado, para com isso estarem sempre se atualizando e inovando.

Portanto, as análises dos resultados apresentados e discutidos no presente estudo, confirmaram assim que os empreendedores do segmento de academias da cidade possuem características do perfil empreendedor presentes no estudo, com destaque para: identificação de oportunidades, atualização, inovação na gestão dos seus negócios.

Contudo, é importante salientar que, assim como todo estudo, este teve suas limitações ocasionadas pelas sucintas respostas fornecidas pelos entrevistados, o que não permitiu um maior aprofundamento nas discussões questionadas, dificultando, dessa forma, a análise dos resultados. E também por existir poucos estudos na área em questão.

Finalmente, diante da importância das características do perfil empreendedor para o desempenho das empresas, sugere-se mais pesquisas futuras no segmento fitness, não só com academias, mas com outros setores desse ramo, para auxiliar os presentes e futuros empreendedores com seus empreendimentos. Espera-se que o estudo possa contribuir de maneira preventiva, permitindo que os empreendedores possam identificar os pontos positivos e os que possam ser melhorados em seus empreendimentos para assim fazer a diferença em suas escolhas.

REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ACADEMIAS. Tem solução? 2017. Disponível em: <http://www.acadbrasil.com.br/revista/revista73/index.html>. Acesso em 03 outubro 2019.
- BRITO, F.; WEVER, L. **Empreendedorismo brasileiro: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- BONAT, D. **Metodologia da pesquisa**. 3ª Ed. Curitiba: IESDE Brasil S. A. 2009.
- CAPINUSSÚ, J. M. **Academias de ginástica e condicionamento físico: origens**. In: DA COSTA, Lamartine (Org.). Atlas do esporte no Brasil. Rio de Janeiro: CONFEF, 2006.
- CONAJE. Resultados da pesquisa 2015. **Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios**. n. 326. Edição: março, 2016.
- CONAJE. Pesquisa Conaje 2017. **O Raio- X do Jovem Empreendedor Brasileiro**. Edição: julho, 2018.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva 2005.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. Idalberto Chiavenato. 3ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- DEGEN, R. **O Empreendedor: Fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo na prática**. Elsevier, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6ª Ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2017.
- DOTTA, R. A. **Barão e visconde de Mauá: vida e obra**. 2014. Disponível em: <http://www.mauamemoria.com.br/2012/02/barao-e-visconde-de-maua-vida-e-obra.html>. Acesso em: 15 de maio de 2019.
- FILHO, L. A. **Como implantar um estúdio de personal training**. 2014. Disponível em: www.informaluz.net/como-implantar-um-estudio-para-personal-training/. Acesso em: outubro 2019.

- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.
- GEM- Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Executivo 2017. Disponível em: relatório Executivo Brasil- web. Acesso em setembro, 2019.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GIL, A. C. **Metodos e técnicas de pesquisa social**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial**. São Paulo: Makron Books, 2004.
- MCCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura. 1972.
- NUNOMURA, M; CESPEDES, L. A.; CARUSO T. M. R. F. Nível de estresse em adultos após 12 meses de pratica de atividade física. **Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte**. São Paulo, v3, n3, p125-134, out. 2004.
- PACIELLO, Marcelo. Transformando demandas em oportunidades de negócio. 2016 Disponível em:<http://www.educacaofisica.com.br/carreiras2/transformando-demandas-em-oportunidades-de-negocio/>. Acesso em: 15 de maio de 2019.
- ROESCH, S. M. A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- SANTOS, S. C; HNIJNIK, J. D. **Motivos de adesão à pratica de atividade física na vida adulta intermediaria**. Revista Mackenzie de Educação Física e esporte-2006.
- SANTOS, V.; CANDELORO, R. J. **Trabalhos acadêmicos: Uma orientação para a pesquisa e normas técnicas**. Porto Alegre: RS: AGE, 2006.
- SEBRAE (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS). Conheça as características empreendedoras desenvolvidas no Empretec. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheçaascaracteristicas-empreendedorasdesenvolvidasnoempretec,d071a5d3902e2410VCM100000b7210aRCRD>. Acesso em: 20 setembro 2019.
- SEBRAE, **Sebrae fitness**. 2019. Disponível em:<http://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rj/sebraeaz/conheca-o-sebrae-fitness-e-melhore-a-gestao-do-seu-negocio,42c1d3cec7310610VgnVCM1000004c00210aRCRD#0>.
- SARKAR, S. **O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- SILVIA, T. R.; BIAZON, V. V. A identificação de oportunidades e a crescente abertura de empresas voltadas ao cuidado do corpo. In: GESTÃODAS ORGANIZAÇÕES NA SEMANA ACADÊMICA FATECIE, 03, 2014, Paraná. **Projeto de Iniciação Científica**. Paraná: Fatece, 2014, p. 01 – 15.
- SIMÔES, C. S.; CALDAS, N. S. **Introdução ao empreendedorismo: despertando a atitude empreendedora**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SOARES, R. D. O; CAMPOS L. F. Estilo de vida dos estudantes de enfermagem de uma Universidade do interior de minas gerais. **Centro de Pesquisas Avançadas em Qualidade de Vida**. Minas gerais, v. 13, n. 2, pl-14,07 junho 2008.

SCARAMUZZA, B. C.; BRUNETTA, N. **Plano de negócios e empreendedorismo**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

VERGARA, S. C. **Projeto e relatório de pesquisa em administração**. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2007.

VIEIRA, S.; HOSSNE, W. S. **Metodologia científica: para área da saúde**. 2ª Ed. São Paulo. Elsevier Editora Ltda. 2015.

WOILER, S.; MATHIAS, W. F. **Projetos: planejamento, elaboração e análise**. São Paulo: Atlas, 1996.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS VII - GOVERNADOR ANTÔNIO MARIZ
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO
ALUNA: JULIANA SANTOS DE OLIVEIRA MEDEIROS
ORIENTADORA: CINTHIA MOURA FRADE**

ROTEIRO DE ENTREVISTA

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO:

1. Idade:
2. Sexo:
3. Estado civil:
4. Escolaridade:
5. Há quanto tempo é empreendedor:
6. Quanto tempo de empresa:

QUESTÕES:

1. Começou a empreender por: () Oportunidade () Necessidade () Outros
2. Quais fatores te levaram a empreender nesse segmento?
3. Quais os principais desafios e dificuldades enfrentadas?
4. Ao criar a empresa você seguiu um plano de negócio?
5. Fez algum curso no segmento antes ou quando iniciou o empreendimento?
6. Quais motivos levam as pessoas a procurar seus serviços?
7. Você costuma analisar antes de tomar decisões e estudar os riscos?
8. Você procura se atualizar e conhecer o mercado em que atua? Está sempre inovando?
9. Você se considera uma pessoa atenta as oportunidades? Como enxerga esse aspecto?
10. Suas decisões são baseadas em planejamento?
11. Com que frequência faz planejamento para empresa?
12. O que te motiva a continuar empreendendo?

Permito que esse roteiro de entrevista seja utilizado para a realização do Trabalho de Conclusão de curso da aluna Juliana Santos de Oliveira Medeiros concluinte do curso de Bacharelado em Administração, da Universidade Estadual da Paraíba, Campus VII.

Assinatura do entrevistado

Santa Luzia-PB, ___/___/_____

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer em primeiro lugar a Deus, se cheguei até aqui, foi graças a paciência, força, sabedoria e saúde que ele me deu. Obrigada meu Deus.

Em segundo, aos meus familiares, meus pais Maria Olivia e Damião Fernandes, pelo suporte emocional e físico e principalmente pela grande ajuda da minha mãe com a casa e com minha filha. A minha irmã por toda ajuda prestada e todo apoio.

Ao meu marido José Erivan, pelo suporte emocional e financeiro. Meu muito obrigada, amor. E a minha filha Juliane Stephanny, por ser minha força e pela paciência.

A minha orientadora Cinthia, por toda paciência e contribuição com a elaboração do trabalho.

Aos professores do curso de administração da UEPB Campus VII, que mais do que conhecimento acadêmico, deixaram também lições de vida.

Aos colegas de sala, que acompanharam de perto o meu esforço e sempre me motivaram.

Aos amigos, que embora não estivesse sempre presente fisicamente, estavam sempre disponíveis para me ouvir quando precisava.

A todos que contribuíram direto ou indiretamente para realização desse sonho, o meu Muito Obrigado!