



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA – UEPB
CAMPUS I – CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – CCSA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA – DAEC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC**

MICHELLE GOMES VIDAL DE LUCENA

RELATO DE EXPERIÊNCIA DE UMA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA

**CAMPINA GRANDE – PB
2016**

MICHELLE GOMES VIDAL DE LUCENA

RELATO DE EXPERIÊNCIA DE UMA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC),
apresentado ao Curso de Graduação em
Administração da Universidade Estadual da
Paraíba, em cumprimento às exigências para
obtenção do grau de Bacharela em
Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo

Orientadora: Prof^ª. MSc. Maria Dilma Guedes

É expressamente proibida 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 da dissertação.

L935r Lucena, Michelle Gomes Vidal de
Relato de experiência de uma trajetória empreendedora
[manuscrito] / Michelle Gomes Vidal de Lucena. - 2015.
19 p. : il. color.

Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em
Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de
Ciências Sociais Aplicadas, 2015.
"Orientação: Profa. Ma.Maria Dilma Guedes, Departamento
de Administração e Economia".

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedor. 3. Características
empreendedoras. I. Título.

21. ed. CDD 650.1

MICHELLE GOMES VIDAL DE LUCENA

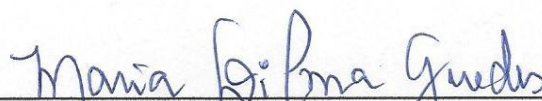
10,0 (dez)
M. G. Vidal de Lucena

RELATO DE EXPERIÊNCIA DE UMA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA


Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do grau de Bacharela em Administração.

Aprovado em: 24/05/2016

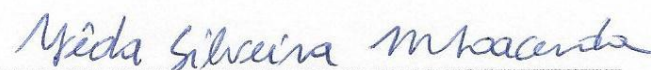
BANCA EXAMINADORA



Profa. MSc Maria Dilma Guedes (UEPB)
Orientadora



Prof. MSc Luis de Sousa Lima (UEPB)
Examinador



Profa. Dra. Yêda Silveira Martins Lacerda (UEPB)
Examinadora

CAMPINA GRANDE – PB

RELATO DE EXPERIÊNCIA DE UMA TRAJETÓRIA EMPREENDEDORA

LUCENA, Michelle Gomes Vidal¹
GUEDES, Maria Dilma²

RESUMO

O empreendedorismo é um fenômeno essencial para o desenvolvimento da sociedade, mas, no Brasil, ele é ainda mais significativo, pois é gerador de emprego e renda. Empreender está diretamente ligado a inovação, criatividade, solução de problemas, criação de novos produtos e serviços, melhoramento de sistemas produtivos, entre outras características. Ter um negócio próprio para muitos é um objetivo de vida, uma realização pessoal, além do fato de trazer melhorias para o bairro em que está inserido, para a cidade e conseqüentemente o país, pois independente do porte do empreendimento, ele busca soluções inovadoras para problemas econômicos, sociais, pessoais e outros, através da sua empresa. Este artigo teve como objetivo apresentar um relato de experiência de uma trajetória empreendedora. Na metodologia, adotou-se um estudo de caso, através de uma abordagem bibliográfica, qualitativa de cunho crítico-reflexivo e descritivo. Nos resultados, apresenta-se um relato de experiência, mostrando as benesses e percalços de ter o próprio negócio; enfatizando a necessidade do estudo, pesquisa e dedicação no aprimoramento e evolução do empreendimento, fomentando o que os grandes autores da Administração doutrinam sobre o empreendedorismo, que o sucesso de uma empresa está diretamente ligado ao esforço, trabalho e dedicação do empreendedor.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedor. Características Empreendedoras.

ABSTRACT

Entrepreneurship is an essential phenomenon for the development of society, but in Brazil, it is even more significant because it creates jobs and income. Undertake is directly linked to innovation, creativity, problem solving, creating new products and services, improvement of production systems, among other features. Having an own business for many is a life goal, a personal achievement, besides the fact to bring improvements to the neighborhood where it is located, to the city and therefore the country as independent of the size of the business, he seeks innovative solutions to economic, social, personal and other problems through your company. This article aimed to present an experience report of an entrepreneurial career. In the methodology, adopts a case study, through a literature approach, qualitative critical-reflective and descriptive nature. In the results, we present an experience report, showing the spoils and pitfalls of having their own business; emphasizing the need to study, research and dedication to the improvement and development of the enterprise, promoting the great authors of indoctrinate Administration on entrepreneurship; the success of a company is directly linked to effort, work and dedication of the entrepreneur.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneur. Enterprising features.

¹ Graduanda em Administração pela UEPB. E-mail: <michellelucena@hotmail.com>

² Profa. Orientadora Mestre em Administração pela UFPB. E-mail: <dilma.guedes@gmail.com>

1 INTRODUÇÃO

A sociedade vem sofrendo grandes mudanças nos últimos anos, principalmente no que diz respeito aos negócios. Podemos destacar o aumento da concorrência global, a redução da quantidade de vagas de empregos oferecidas pelas grandes empresas e o aumento percentual da participação das pequenas empresas.

Nesse cenário de mudanças e incertezas na área empresarial, com números alarmantes de “mortes” de nascentes pequenos empreendimentos, não se configura um terreno fértil e promissor para um empreendedor de sucesso, as dificuldades são enormes, à saber: carga tributária alta, que reduz consideravelmente a capacidade de competição e reinvestimento, dificuldades para se conseguir financiamentos, políticas públicas extremamente ineficazes e até inexistentes.

Os empreendedores de sucesso são aqueles que enxergam a sutil diferença entre obstáculos e oportunidades e conseguem transforma-los em vantagens.

Conforme Dornelas (2001, p. 38), “até alguns anos atrás, acreditava-se que o empreendedor era inato, que nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso nos negócios. Pessoas sem essas características eram desencorajadas a empreender”. Hoje em dia, no entanto, ocorreram mudanças nesse entendimento e, acredita-se cada vez mais que o processo de empreender pode ser ensinado e compreendido por qualquer pessoa que dedique-se e queira aprender.

Com base neste contexto, questiona-se: Como relatar a experiência de uma trajetória empreendedora?

Assim, como objetivo deste trabalho, pretende-se relatar a experiência de uma trajetória empreendedora.

Ressalta-se que este artigo será baseado na teoria existente sobre o assunto, fornecendo ferramentas adequadas para um modelo de educação em empreendedorismo que contribua para a criação de novos negócios, proporcionando ao empreendedor além de satisfação profissional, uma realização pessoal, elevando sua autoestima. Dessa forma, cria-se uma aproximação eficaz entre a realidade empreendedora e o sonho, e conseqüentemente abrirá caminhos para a geração de novos empregos e renda, tão necessários à realidade social brasileira. Assim, sendo justificase a importância do tema escolhido.

Desta maneira, este artigo dispõe da seguinte estrutura: Resumo, Abstract, Introdução, Referencial Teórico, Aspectos Metodológicos, Relato de Experiência, Considerações Finais e Referências.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES DE EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é um fenômeno fundamental nas sociedades, estimula as empresas na busca da inovação, transformando conhecimentos em novos produtos e serviços. Na atualidade, o mercado está sempre abastecido por novos produtos, marcas, novas e avançadas tecnologias. Há uma acirrada busca por espaço no mercado consumidor, por isso é fundamental ao empreendedor a busca constante por melhorias. A concorrência, em tempos de globalização, é cada vez mais intensa, é imprescindível a existência de planejamento para o atendimento de uma demanda cada vez mais criteriosa e exigente.

De acordo com Hashimoto (2006, p. 1):

O primeiro uso do termo “empreendedorismo” foi registrado por Richard Cantillon, em 1755, para explicar a receptividade ao risco de comprar algo por um determinado preço e vendê-lo em um regime de incerteza. Jean Baptista Say, em 1803, ampliou essa definição – para ele, empreendedorismo está relacionado àquele que “transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento”, ficando, portanto, convencionado que quem abre seu próprio negócio é um empreendedor.

A palavra empreendedorismo vem da língua francesa *entreprendre*, que significa “fazer algo”, dando sentido de ação de empreender. Esse termo foi incorporado à língua inglesa como *intrapreneur* e, somente após isso, foi trazido para o português.

Para Dornelas (2005, p. 39), “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”. A união perfeita desses fatores leva a consolidação de negócios de sucesso.

Logo, verifica-se que, as práticas de empreender, devem ir além da simples realização de transações e trocas.

Conforme Dornelas (2005, p. 39), “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 materiais.”

De acordo com as informações, reconhecemos a importância do empreendedorismo para a sociedade, a inovação que o fenômeno insere, pela capacidade de introduzir novos produtos e serviços, analisando as necessidades de cada tipo de pessoa, criando uma relação próxima com seu público-alvo, pois é a partir de suas necessidades que se apreende as informações necessárias para que a empresa desenvolva e produza os produtos e serviços de acordo com as

expectativas dos consumidores. Em outra análise, Dornelas (2005, p. 43), afirma que, muito se tem tentado encontrar um perfil de características universais para identificar os empreendedores, não sendo ainda identificável um modelo-padrão para delineá-lo ou estabelecer cientificamente um perfil psicológico do empreendedor, devido às inúmeras variáveis que concorrem na sua formação, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento às informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

2.2 O EMPREENDEDOR

Na literatura encontra-se farto acervo sobre a definição do empreendedor. Na visão de Maximiano (2011), o empreendedor é a pessoa que tem capacidade de idealizar e realizar coisas novas. Pense em qualquer pessoa empreendedora que conheça e você identificará nela, a capacidade de imaginar e fazer as coisas acontecerem. Ao contrário de outras pessoas que podem apenas serem criativas, não tendo a habilidade de combinar esses dois traços básicos de comportamento: a de serem criativas e implementadoras no negócio.

Assim, é válido apresentar no Quadro 1, uma comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores.

Quadro 1 – Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores

Temas	Gerentes Tradicionais	Empreendedores
Motivação Principal	Promoção e outras recompensas tradicionais da corporação, como secretária, status, poder etc.	Independência, oportunidade para criar algo novo, ganhar dinheiro.
Referência de Tempo	Curto prazo, gerenciando orçamentos semanais, mensais etc. e com horizonte de planejamento anual.	Sobreviver e atingir cinco a dez anos de crescimento do negócio
Atividades	Delega e supervisiona	Envolve-se diretamente
Status	Preocupa-se com status e como é visto na empresa	Não se preocupa com o status
Como vê o risco	Com cautela	Assume riscos calculados
Falhas e erros	Tenta evitar erros e surpresas	Aprende com erros e falhas
Decisões	Geralmente concorda com seus superiores	Segue seus sonhos para tomar decisões
A quem serve	Aos outros (superiores)	A si próprio e a seus clientes
Histórico familiar	Membros da família trabalharam em grandes empresas	Membros da família possuem pequenas empresas ou já criaram algum negócio
Relacionamento com outras pessoas	A hierarquia é a base do relacionamento	As transações e acordos são a base do relacionamento

Fonte: Dornelas (2005, p. 38)

É notável a diferença entre gerentes tradicionais e empreendedores. Observa-se que o empreendedor tem uma visão apurada, direcionada para o sucesso pessoal e não só profissional. Enquanto os gerentes tradicionais tem uma necessidade de satisfação mais exterior, se preocupam mais com o que as pessoas pensarão sobre ele, focam numa satisfação essencialmente financeira e menos sentimental. De acordo com Araújo (2004, apud BRANDÃO, 2008, p. 26-27), existem dez mandamentos que devem ser seguidos pelos empreendedores, quais sejam:

1. É possível abrir um negócio numa área em que você nunca trabalhou antes, porém, nunca em uma área desconhecida; (...).
2. Procure uma atividade da qual goste. Como você vai sacrificar um pouco sua vida pessoal é bom que tenha prazer naquilo em que estará trabalhando.
3. Não ter dinheiro para começar um negócio não é o fim do mundo. É possível recorrer a sócios capitalizados ou buscar empréstimos; (...).
4. Cuidado com o fluxo de caixa. A tentação para considerar o dinheiro da empresa como “seu dinheiro” é grande; (...).
5. Prepare-se para trabalhar mais (e ter mais dor de cabeça) do que quando era empregado.
6. Não desanime na primeira dificuldade. Há quem chegue a abrir um ou dois negócios, perdendo dinheiro antes de “engrenar”.
7. Mesmo que você tenha uma empresa de fundo de quintal, lembre – se de que o marketing pessoal é uma ferramenta poderosa.
8. Não torça o nariz para os negócios sem *glamour* aparente. O dinheiro pode estar em rodos, motores para portão, carteiras de velcro (...).
9. Prudência é bom, mas cautela demais pode fazer com que boas oportunidades sejam perdidas. Às vezes é preciso arriscar.
10. Não se acomode. Poucas coisas fazem tão pouco sentido no mundo dos negócios quanto à máxima “em time que está ganhando não se mexe. (...).

O empreendedor é alguém corajoso, que não tem medo de arriscar em novos projetos, é arrojado e normalmente assume a direção da empresa.

Desta forma, uma pessoa que empreende confia no seu potencial, demonstra capacidade de liderança e consegue trabalhar em equipe com desenvoltura. Ademais, o empreendedor reconhece que um fracasso é apenas mais uma oportunidade de aprender, conquistar mais conhecimentos e não se deixa abalar com isso. No entanto, empreender não de todo simples, e muitas vezes conclui-se ser uma das carreiras mais difíceis de se seguir, existem alguns fatores que desestimulam um empreendedor a seguir essa carreira, dentre eles, Bernardi (2010, p. 34), destaca:

- **Sacrifício Pessoal:** para iniciar uma empresa, devem empenhar no projeto com unhas e dentes, trabalhar longas horas e, geralmente, sete dias por semana. Quase não se tem tempo para diversão, família.

- Sobrecarga de responsabilidades: o empreendedor tem horário de trabalho totalmente diferente do empregado, muitas vezes seu horário de trabalho é integral, geralmente ocorrendo no início do empreendimento.
- Pequena margem de erro: a maioria das decisões tomadas pelos empreendedores são incorretas e pouco lucrativas, prejudicando os resultados esperados pelo empreendedor. No entanto, muitas empresas sobrevivem por terem recursos financeiros que compensam as perdas, já outras por não ter esses recursos, levam a falência.

Para Filion (2000), as organizações criadas por empreendedores são uma extrapolação de seus mundos subjetivos e eles fazem o que está intimamente ligado à maneira como interpretam o seu meio. Seu conhecimento de um mercado específico, do desenvolvimento de um novo produto ou serviços de um novo processo, irá levá-los a ter uma visão, a de empreendê-la e comercializá-la. A tarefa principal dos empreendedores parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer e como irão fazê-lo de maneira que possam alcançar metas e objetivos, de maneira que o indivíduo criativo seja capaz de transformar um simples obstáculo em oportunidade de negócio. Esse ímpeto de realização e sucesso pode ser levado por algumas características favoráveis específicas, que podem ser observadas no Quadro 2.

Quadro 2 – Características dos empreendedores de sucesso

• Valores e cultura de empreendedorismo
• Experiência em negócios
• Diferenciação
• Intuição
• Envolvimento
• Trabalhadores incansáveis
• Sonhadores realistas (visionários)
• Líderes
• Trabalham em rede com moderação
• Têm o seu próprio sistema de relações com os empregados
• Controladores do comportamento das pessoas ao seu redor
• Aprendizagem dos seus próprios padrões

Fonte: Adaptado de Filion (2000).

Ainda hoje as pessoas acreditam que o empreendedor nasce com esse dom, e por isso só quem tem essa característica pode ser empresário, pois quem não nasce com o “dom” de empreender e não está apto a correr todos esses riscos e limitações de vida pessoal e social,

pouco pode fazer para mudar esta realidade e se tornar empreendedor. Este ponto de vista é resultado da teoria inatista, segundo a qual o conhecimento é inato. Esta teoria teve profundo impacto sobre a sociedade brasileira, fazendo com que grande parte da população acredite, ainda hoje, que as pessoas nascem com “dom” para uma atividade.

Segundo Mendes (2009, p. 7),

O empreendedor vê a riqueza como consequência e não como o meio. Sua importância está no uso de habilidades, da inteligência, na vontade de contribuir, na esperança de ser reconhecido como alguém que ultrapassou barreiras anteriormente rotuladas como intransponível.

Alguns caminhos podem ser considerados como essenciais no processo de construção pessoal para tornar-se um empreendedor, como o processo de autoconhecimento, o empreendedor assume um compromisso com a mudança e a prosperidade, criando um conjunto de ações capazes de transformar o modelo econômico de um bairro, cidade ou até de um país. O desenvolvimento econômico é dependente de quatro fatores críticos, quais sejam: Talento-Pessoas; Tecnologia-Ideias; Capital-Recursos; *Know-how*-Conhecimento, para se ter um negócio de sucesso.

Iniciar um novo negócio faz parte do processo de empreender, a simples identificação de uma oportunidade, ou mesmo a resolução de um problema operacional ou administrativo, por si só não caracterizam o processo, ele vai muito além e envolve um número razoável de variáveis. De acordo com a nova lógica estabelecida por estudiosos, o processo empreendedor compreende diferentes fases que demandam diferentes comportamentos, habilidades e formas de atuação. De maneira geral, o processo empreendedor, segundo Dornelas (2005), compreende as seguintes etapas:

1. Identificar e avaliar uma oportunidade;
2. Desenvolver o plano de negócios;
3. Determinar os recursos necessários;
4. Administrar o empreendimento.

Essas fases ocorrem numa sequência lógica e progressiva, e nenhuma jamais, deve ser tratada de maneira isolada, considerando que uma é totalmente dependente da outra, e a fase seguinte requer, obrigatoriamente, o cumprimento da fase anterior.

O sucesso financeiro muitas vezes depende da habilidade do empreendedor. Abrir uma empresa apenas para se distrair, é algo que não passa pela mente do empreendedor. Portanto, o que prevalece é a intenção de ganhar dinheiro, garantir a sobrevivência, gerar empregos e riqueza, além do reconhecimento e satisfação pessoal. De acordo com Chiavenato (2012), o

desejo de empreender exige a observação e análise de, pelo menos, cinco aspectos: volume de trabalho, retorno financeiro, riscos, investimento e conhecimento do ramo:

- **Em relação ao volume de trabalho:** se o empreendedor imagina que vai trabalhar menos pelo fato de ser o dono no negócio, está muito enganado. Até que o negócio se consolide, o volume de trabalho é imenso e ele deve se envolver, integralmente, em todas as frentes do negócio.
- **Em relação ao retorno financeiro:** nos primeiros anos de empresa, o retorno é praticamente inexistente. Tudo o que for ganho deve ser reinvestido. Portanto, a disciplina para separar as contas pessoais das contas da empresa é fundamental.
- **Em relação ao risco:** não existe negócio sem risco. O risco faz parte do processo, portanto, todo risco deve ser calculado. As chances de sucesso são maiores quando o empreendedor conhece o ramo ou teve a oportunidade de atuar dentro dele.
- **Em relação ao investimento financeiro:** é necessário ter o domínio absoluto das finanças: custos fixos, variáveis, fluxo de caixa, capital de giro necessário etc. Empenhar todas as economias no negócio sem avaliar o retorno pode custar muito caro para o empreendedor.
- **Em relação ao conhecimento do ramo:** quanto maior o conhecimento e a familiaridade com o negócio, menores as chances de fracasso.

Segundo Dolabela (2008, p. 23), “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados.”

O amadurecimento como empreendedor, começa exatamente no momento em que ele começa a analisar e avaliar tecnicamente os aspectos positivos e negativos do negócio. Aprender a lidar com essas situações é ponto fundamental na trajetória empreendedora, com esse amadurecimento, o empreendedor ao iniciar um novo negócio, além do dom para o mesmo, já projeta em mente outras ideias, que podem leva-lo a diferentes tipos de negócios.

São poucas pessoas que reúnem as características fundamentais que podem revelar uma vocação empreendedora. Encontrar uma pessoa que tenha um perfil voltado para o empreendedorismo, pode não ser fácil. Para Bom Ângelo (2003, p. 51), o empreendedor deve ter:

- Vontade e habilidade para criar algo absolutamente inédito e que possa melhorar as condições de vida da família, da empresa, da comunidade local ou da raça humana;
- Capacidade de encontrar novas utilidades para velhas ideias. O objeto dessa ação de reciclagem deve resultar em benefício coletivo;
- Talento de melhorar a eficiência de um sistema, processo ou produto, tornando-o mais econômico, acessível e tecnicamente superior.

Portanto, vislumbra-se que os aspectos que caracterizam o empreendedorismo, coincidem com os aspectos característicos das micro e pequenas empresas. Observa-se, portanto, o porquê de geralmente o ato empreendedor estar vinculado à geração de uma micro ou pequena empresa. Tais empresas adequam-se rapidamente ao mercado e as mudanças cotidianas e, tendem a crescer conforme o desenvolvimento dos seus empreendedores.

2.3 NOVAS ABORDAGENS DO EMPREENDEDORISMO

A palavra chave do empreendedorismo é inovação, criar novos produtos ou serviços, melhorar um produto ou até mesmo um processo. O mercado clama por inovações, este enorme espaço para aplicações inovadoras está longe de ser esgotado. De acordo com Chiavenato (2012), sem o espírito empreendedor dentro da empresa não há possibilidade de inovação. As chaves para o sucesso empreendedor são dinamismo, visão estratégica e inovação, ele cita os seguintes aspectos do negócio que devem ser observados:

- Defina exatamente qual é o seu negócio.
- Defina as necessidades e carências do cliente.
- Trate o cliente como um rei ou como gostaria de ser tratado. É ele quem decide o sucesso do seu negócio.
- Ouça o cliente.
- Evite ou previna problemas eliminando as suas causas e não apenas os seus efeitos.
- Faça com que sua equipe de trabalho esteja orientada para a solução de problemas e para a inovação nessas soluções.
- Fortaleça sua equipe e incremente o *empowerment*.
- Treine e eduque continuamente o seu pessoal.
- Aprenda continuamente com a experiência.
- Pense em processos e não em funções.
- Comprometa-se com a incessante melhoria contínua do seu negócio.
- Busque *benchmarks* para alcançar a excelência.

2.4 FATORES GERADORES DE PROBLEMAS

As micro e pequenas empresas são fundamentais para o crescimento de um país, principalmente um país como o Brasil, com alta taxa de desemprego, estimular os pequenos

empreendedores, é favorecer a geração de novos postos de trabalho, já que sabemos que as micro e pequenas empresas são grandes geradoras de empregos no país. Toda a dificuldade se encontra em como manter essas empresas funcionando, pesquisas mostram a alta taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas antes do quinto ano de vida.

Conforme Machado (2003), existem alguns fatores pontuais que causam insucesso das micro e pequenas empresas, a saber:

- Carga fiscal: A carga tributária nunca foi tão alta quanto agora, comprometendo a sobrevivência das empresas.
- Falta de experiência administrativa.
- Caixa da empresa X caixa do proprietário: nos períodos em que a empresa está capitalizada, o empresário acaba retirando recursos financeiros em excesso e não os repõe no período de dificuldade.
- Altas taxas de juros e difícil acesso aos financiamentos: as taxas de juros praticadas no Brasil são altíssimas, e elevam consideravelmente os custos das empresas, prejudicando as vendas. Além de que muitos empresários não conseguem acesso aos financiamentos e acabam recorrendo a fontes de recursos com taxas ainda mais absurdas por falta de opção.
- Incorreta utilização dos recursos disponíveis.
- Desconhecimento dos fatores externos à empresa: falta de informações a respeito do mercado (consumidores, concorrência, etc).
- Desperdício no setor produtivo: falha no layout de produção, estoque não utilizado, negligência de funcionários, esses fatores isolados ou combinados, aumentam os índices de retrabalho e muitas vezes inviabilizam o preço de venda.
- Falta de mão-de-obra qualificada.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho, trata-se de um relato de experiência de abordagem qualitativa de cunho crítico-reflexivo e descritivo sobre a vivência de uma empreendedora à frente da Gram Art Marmoraria, localizada na cidade de Campina Grande – PB, fundada em 2006.

Trata-se de um estudo de caso, que segundo Yin (2005, p. 32), “é um estudo empírico que investiga um fenômeno atual dentro do seu contexto de realidade, quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e no qual são utilizadas várias fontes de evidência” Neste contexto, foi feito um relato de experiência de uma empreendedora.

Também, foi desenvolvida uma pesquisa bibliográfica, segundo autores conceituados na área de empreendedorismo, que segundo Gil (2008, p. 50), “é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.” Portanto, o relato foi corroborado com vasto estudo bibliográfico que fomenta o percurso seguido pela empreendedora para se manter no mercado após dez anos de existência, ou seja, para prosperar com sua micro empresa, dentro do cenário desfavorável que o Brasil oferece.

4 RELATO DE EXPERIÊNCIA

Meu nome é **Michelle Gomes Vidal de Lucena**, tenho 34 anos de idade. Meu Setor de Atividade é a Indústria e Comércio de beneficiamento de mármore e granito. Sou proprietária da empresa “Gram Art Marmoraria Ltda.”, situada na Av. Almirante Barroso, nº 900, Liberdade, em Campina Grande – PB. Atualmente disponho de cinco colaboradores.

A minha família é de Campina Grande, meu pai, Fernando Vidal tem suas raízes na zona rural da cidade, e minha mãe, Vitória Régia Gomes, nasceu na área urbana, sou a primogênita de 3 filhos do casal, nossa família é de classe média, e passamos por altos e baixos durante toda nossa trajetória. É impossível relatar minha trajetória como empreendedora sem falar da história do meu pai, que foi minha influência como empreendedor e batalhador, desde criança acompanho sua luta como empresário, saiu criança da zona rural, para estudar na cidade, graças a garra e determinação da sua mãe, que não queria que seus filhos tivessem o mesmo destino que os pais, e veio para a cidade com dez filhos para viver de costura e poder dar a eles a oportunidade de estudar.

De origem humilde, meu pai teve que trabalhar desde a infância, por isso me desperta tanta admiração, sempre lutou muito para que nós, seus filhos, tivéssemos melhores oportunidades que ele, marceneiro de formação, trabalhou em algumas serrarias da cidade, até que após meu nascimento, decidiu empreender, decidiu que não mais trabalharia para outras pessoas em troca de tão baixo salário, então, com suas economias comprou algum maquinário básico e passou a fabricar móveis em casa, logo ganhou boa clientela e a casa na qual morávamos ficou pequena, nos mudamos, e logo em seguida ele alugou um ponto comercial próximo para abrigar a serraria, contratou um funcionário para ajuda-lo, no lugar da minha mãe, que era quem fazia o papel de ajudante enquanto a serraria funcionava nos fundos de casa. E assim foi a evolução da sua empresa ao ponto de chegar a ter mais de 20 funcionários, trabalhando com móveis e esquadrias de madeira.

Então desde criança acompanho esse processo de empreendedorismo de perto, acompanhei toda a evolução e também declínio da empresa, por falta de técnicas de gerencia administrativa, tudo era administrado de maneira empírica e intuitiva.

Desde criança, até nas brincadeiras eu sempre era a empresária, gostava de brincar de “escritório”. Trabalho desde os quatorze anos, sempre trabalhei com meu pai, acompanhando-o nas empresas, em várias funções. Já fui vendedora, já trabalhei com o setor administrativo e financeiro, sempre estava por ali, sem qualquer poder de decisão por ser muito nova e não ter conhecimento suficiente para tal, mas sempre por perto, observando e aprendendo. Por isso tive despertado o desejo pelo curso superior de administração de empresas, para que com um conhecimento mais científico pudesse haver um crescimento na empresa.

Enquanto, estava na faculdade acabei me afastando da serraria, os estudos exigiam um pouco mais de tempo e dedicação, e o trabalho era mais por prazer que por necessidade ou obrigação naquela fase da vida. No fim do período acadêmico, engravidei e casei, a configuração da vida mudou e passei a ter mais obrigações e responsabilidades, surgindo a necessidade de algo mais sólido, que me desse um maior retorno financeiro. Por orientação do meu pai, que percebeu ao longo da sua experiência a carência do setor de marmoraria em Campina Grande, a necessidade de mais empresas desse ramo para atender as grandes construtoras e também os construtores independentes. Assim, com o apoio dele, abrimos a empresa, dividindo espaço com a empresa de esquadrias do meu pai, por ter um espaço muito grande, ficamos no mesmo endereço, Av. Almirante Barroso, número 900, Liberdade – Campina Grande – PB, e lá iniciamos nossa planejada marmoraria, meu pai, meu irmão e eu.

Quando iniciamos a empresa, não entendia absolutamente nada de mármore e granito, meu conhecimento era tão limitado quanto o de qualquer leigo, mas sempre acreditei muito que uma empresa só pode ir bem quando seu administrador entende do negócio, ser apenas administradora não parecia suficiente para mim, então mesmo com tempo limitado, com bebê pequena para cuidar, onde graças a Deus tive ajuda da minha mãe, eu aproveitava qualquer tempo disponível para pesquisar, para buscar conhecimento sobre o assunto, e hoje em dia temos a internet, que facilita consideravelmente o processo de busca de informações, pesquisava sobre o material em si, sobre composição dos minerais, sobre aplicação do granito em obras, sobre maquinário para o seu beneficiamento com excelência, sobre cursos para o aperfeiçoamento dos colaboradores.

Ter uma micro empresa, com envolvimento familiar tão grande, com recursos financeiros tão escassos não é exatamente um empreendimento fácil de conduzir, durante esses 10 anos de existência, as dificuldades foram imensas, em todos os setores. Dificuldades

financeiras são as mais pontuais, mas tive e ainda tenho dificuldades para conseguir colaboradores qualificados, não há cursos de aperfeiçoamento na região, nem nos estados próximos, não temos um sindicato atuante, que promova cursos e palestras para melhorar o setor, há uma concorrência extremamente desleal com pessoas que produzem peças em mármore e granito informalmente. Logo não pagam impostos nem geram emprego, o que reduz o seu custo de produção e acaba vendendo um produto inferior, mas a um preço muito baixo, impraticável para as empresas, mesmo as micro como a minha, e isso acaba prejudicando. A carga tributária em nosso país, como é de conhecimento geral, é absurda, e dificulta enormemente o crescimento de empreendimentos pequenos como a Gram Art Marmoraria.

O financiamento de uma pequena empresa pelas instituições bancárias é muito difícil de se conseguir, como experiência própria tentei no começo na empresa, diversos empréstimos bancários e não consegui nenhum, mesmo com orientação e encaminhamento do Sebrae, não me foi concedido nenhuma linha de financiamento. Eu não possuía qualquer capital, tudo era bem limitado, e a maioria dos bancos pedia uma contrapartida muita alta da nossa parte, e nós não tínhamos.

Além das dificuldades já citadas acima, existe um obstáculo que é uma constante em empresas com envolvimento familiar, conseguir separar o laço familiar do envolvimento profissional, no caso da nossa empresa, isso é praticamente impossível.

Com o crescimento da Gram Art, ao longo dos anos, nós fomos precisando de mais ajuda, e meu pai foi se envolvendo cada vez mais, deixando sua empresa de esquadrias que não estava indo muito bem, e trabalhando com a gente na marmoraria, tudo isso facilitado pela proximidade, já que estávamos trabalhando no mesmo espaço físico. Uma empresa, para ter sucesso, é necessário divisão de tarefas e cargos, cada um tem que responder pela sua função, no caso de uma pequena empresa, com muitos familiares juntos, essa divisão de cargos é complicadíssima de ser implementada. São dificuldades que fomos aprendendo a lidar ao longo dos anos.

A empresa se consolidou no mercado, e temos uma boa clientela fixa, que são os construtores, e por ter um ótimo ponto comercial, temos um rendimento bom com clientes diretos. Os pontos fortes da nossa empresa são: rapidez na entrega e cumprimento dos prazos, o que é um diferencial muito positivo no setor de marmoraria, atendimento direto com o cliente, sou eu que trabalho diretamente no atendimento a cada cliente, o que transmite segurança para quem compra, atendimento de pós venda eficiente e qualidade de acabamento do produto final. Tudo isso são características da Gram Art Marmoraria que fomentaram sua consolidação ao longo desses 11 anos de existência. Nós trabalhamos com um produto, muitas vezes, de venda

única, pois o mármore/granito, tem uma durabilidade de séculos, não há a necessidade de troca, por isso dependemos muito da satisfação do cliente, para que ele possa indicar nossa empresa para outras pessoas. O sucesso da empresa também se deve ao ótimo relacionamento com os funcionários, nós somos verdadeiramente uma grande família, onde todo mundo se ajuda como pode.

Estamos constantemente tentando melhorar, há um ano e meio estou cursando arquitetura e urbanismo com a intenção de trazer uma evolução técnica para a empresa, agregar valor com projetos mais inovadores, expandir e consolidar ainda mais o nosso nome no mercado. Nosso objetivo é atingir as cidades circunvizinhas, conseguir atender o mercado das cidades de porte menor que Campina Grande, que muitas vezes não tem acesso ao produto pela dificuldade de transporte e deslocamento, planejamos destinar alguns dias do mês para visitar essas cidades, divulgando a empresa e os produtos, pegando pedidos para entrega em datas programadas. Inovar, expandir, ser criativo é uma necessidade constante na vida do empreendedor.

Ter uma empresa é uma escola, vivemos em aprendizado constante, em todos os âmbitos, a empresa é um organismo vivo, que tem que se adaptar sempre a cada mudança que o mercado impõe, o empreendedor tem que estar alerta, ser proativo e promover as mudanças necessárias rapidamente. A boa relação empresário-funcionário é fundamental para o sucesso do empreendimento, na Gram Art possuímos ótima relação com os colaboradores, como já pontuei anteriormente, somos realmente uma grande família, ao longo da nossa história, tivemos problemas com apenas um único funcionário, todos os outros que passaram pela empresa, estão com as portas abertas para o retorno. Muitos desses colaboradores aprenderam na nossa empresa a profissão de graniteiro, dois dos que ainda trabalham conosco, são ex-funcionários da empresa de móveis e esquadrias do meu pai, e migraram de uma empresa para a outra, aprendendo no dia-a-dia o novo ofício, praticamente junto conosco que também tínhamos pouco conhecimento do setor. Isso impulsionado, também, pela dificuldade de encontrar funcionários qualificados para a função. O processo de formar profissionais dentro da empresa é característica da nosso empreendimento.

Como fechamento, faz-se necessário deixar dicas para os futuros empreendedores, de como se manter no mercado e ter sucesso. Um ponto fundamental no crescimento da empresa foi ouvir os funcionários, como somos uma organização pequena com um espírito familiar muito forte, fica mais simples escutá-los, mesmo que de maneira informal, eles tem muito a ensinar, estão todos os dias lidando com a transformação da matéria-prima, produzindo o produto que será entregue ao cliente, e muitas vezes percebem coisas que nós na gerência

podemos não perceber, então temos que ter a sensibilidade de saber ouvi-los, e isso é um benefício duplo, nos agrega valor e informação e faz o funcionário se sentir importante, parte fundamental da empresa. Buscar conhecimento sempre, o mercado está em transformação constante e temos que estar atentos a todas as mudanças, o conhecimento é fundamental para isso, está sempre estudando, se reciclando é o diferencial para o crescimento da empresa. Inovar, ser criativo e corajoso são características inatas ao empreendedor e que devem ser sempre estimuladas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este relato de experiência foi elaborado com o intuito expor a vida de um micro empreendedor, mostrando as intercorrências que acontecem no dia-a-dia de quem se propõe a montar uma micro empresa no Brasil, também objetivando ajudar pretensos empreendedores a ingressar no mundo dos negócios.

Foi possível mostrar que características empreendedoras podem nascer com o indivíduo, como também serem adquiridas ao longo de vivências práticas aliadas a estudos técnicos. A bibliografia sobre o assunto é vasta e traz informações valiosíssimas para a manutenção de um micro empreendimento.

Ao desenvolver este relato, acabei por exercitar um processo de autoconhecimento, que me mostrou, que apesar do cenário econômico atual, de dificuldades, que eu serei sempre empreendedora, talvez não permaneça para sempre no ramo de marmoraria; mas certamente serei sempre criadora de oportunidades. O mercado é vasto, e apesar de tudo que passamos quando estamos à frente de um negócio, no final sempre vale a pena, observar as reações do empreendimento diante das nossas decisões, vê seu crescimento, evolução, inovação, saber que geramos empregos, ajudamos famílias, realizamos sonhos, além dos nossos, melhoramos nosso país, geramos renda, tudo isso faz o fenômeno de empreender tão fascinante.

O empreender surgiu na minha vida por influência familiar, mas hoje faz parte da minha essência, da minha formação acadêmica e profissional, do meu desejo de crescimento futuro.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Larissa Azevedo de. **Os desafios da empresa familiar 2004**. Disponível em: <<http://www.redegestao.com.br/desafio21/gec35.html>>. Acesso em: 26 mar. 2016.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas.** São Paulo: Atlas, 2010.

BOM ANGELO, Eduardo. **Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz diferença.** Rio de Janeiro: Campus, 2003.

BRANDÃO, Hugo P.; *et al.* **Gestão de desempenho por competências: integrando a gestão por competências, o *balanced scorecard* e a avaliação 360 graus.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, Revista de Administração Pública, 2008.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** 4. ed. Barueri, SP: Manole, 2012. 315 p.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza.** Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

FILION; Louis Jacques. **Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares.** RAE Light • v. 7 • n. 3 • p. 2-7 • Jul./Set. 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intraempreendedorismo.** São Paulo: Saraiva, 2006.

MACHADO, José Roberto. **A arte de administrar pequenos negócios.** Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003. 128 p.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores.** São Paulo: Pearson, 2011.

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

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.