



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
PRÓ-REITORIA DE ENSINO E GRADUAÇÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA
COORDENAÇÃO DO CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - ARTIGO**

EWERTON SILVA MARINHO

EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASO NA VILA DO ARTESÃO

CAMPINA GRANDE/PB

CAMPINA GRANDE – PB

JUNHO/2012

EWERTON SILVA MARINHO

082.20079-3

**EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASO NA VILA DO ARTESÃO- CAMPINA
GRANDE/PB**

**Trabalho de Conclusão de Curso na forma de
artigo, apresentado à Universidade Estadual
da Paraíba como requisito parcial à obtenção
do título de Bacharelado em Administração.**

Orientador: Luís de Sousa Lima

CAMPINA GRANDE – PB

JUNHO/2012

M337e Marinho, Ewerton Silva .

Empreendedorismo: estudo de caso na vila do artesão
Campina Grande -PB. [manuscrito] /Ewerton Silva Marinho.
– 2012.

46f.; il. Color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em
Administração) – Universidade Estadual da Paraíba, Centro
de Ciências Sociais Aplicadas, 2012

“Orientação: Prof. Msc. Luís de Sousa Lima.,
Departamento de Administração e Economia ”.

1. Empreendedorismo. 2. Artesanato.
3. Liderança. I. Título.

21. ed. CDD 650.1.

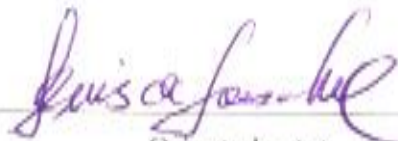
EWERTON SILVA MARINHO

08220079-3

**EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASO NA VILA DO ARTESÃO
CAMPINA GRANDE/PB**

Este artigo está sendo apresentado como trabalho de conclusão do curso de Administração da Universidade Estadual da Paraíba, obtendo a nota (média) de 5,9 (10,0), atribuída pela banca constituída pelo orientador e membros abaixo.

Professores que compuseram a banca:



Orientador (a)



Orientador (a)



Prof. MSc. Luis de Sousa Lima
Instituição: Universidade Estadual da Paraíba - UEPB

Campina Grande – PB

Junho/2012

Dedico este trabalho a minha mãe e amigos que demonstraram paciência comigo e sempre estiveram ao meu lado nos momentos de adversidades.

AGRADECIMENTOS

A *Deus*, por sempre ter me guiado e que por minhas orações iluminou minha mente para sempre seguir da melhor forma nos momentos que necessitei.

A *minha mãe Edite*, que é meu maior exemplo de dignidade e perseverança, que mesmo com grandes dificuldades nunca deixou de me apoiar em momentos cruciais e me amar de forma tão sincera.

A *minha irmã Eva Vilma* que com muito esforço tentou me ajudar e me apoiar em todas as minhas decisões, concordando ou discordando, mas que mostrou ser uma grande parceira em todos os momentos.

Aos *meus Amigos*, que sabendo de todas as dificuldades e obstáculos sempre estiveram por mim, ao meu lado independentemente da situação.

Ao *meu orientador Prof. Luis de Sousa Lima*, que foi essencial para me dar a confiança necessária e o apoio para concluir este trabalho.

A *Ivanilda Ventura*, coordenadora administrativa da Vila do Artesão que abriu as portas do espaço com cortesia e permitiu acesso às informações necessárias para este trabalho.

E a *todos os Artesãos* que, mesmo ocupados, me receberam com sorrisos e me passaram conhecimento através de suas experiências.

LISTA DE TABELAS

TABELA 2.1: Análise Histórica do Surgimento do Empreendedorismo	13
TABELA 2.2: Ações de Desenvolvimento de Ensino do Empreendedorismo no Brasil	15
TABELA 2.3: Aspectos Referentes ao Empreendedor.....	18
TABELA 2.4: Características dos Empreendedores de Sucesso.....	19
TABELA 2.5: Avaliação do Perfil Empreendedor	21
TABELA 2.6: Elementos que Caracterizam o Artesanato.....	22
TABELA 4.7: Plano De Variáveis	26
TABELA 5.8 - Distribuição dos Artesãos por Sexo.....	28
TABELA 5.9 - Distribuição dos Artesãos por Idade.....	28
TABELA 5.10 - Distribuição dos Artesãos por Nível de Escolaridade	29
TABELA 5.11 - Distribuição dos Artesãos por Renda Mensal	29

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 – Comprometimento e Determinação	30
Gráfico 5.2 – Obsessão pelas oportunidades	31
Gráfico 5.3 – Tolerância ao risco, Ambiguidade e Incertezas	32
Gráfico 5.4 – Criatividade, Autoconfiança e Habilidade de Adaptação	33
Gráfico 5.5 – Motivação e Superação	34
Gráfico 5.6 – Liderança.....	35

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Organograma da Vila do Artesão	25
Figura 2: Entrada	43
Figura 3: Museu Fonográfico Luiz Gonzaga	44
Figura 4: Auditório	44
Figura 5: Chalés	45
Figura 6: Artesão	45

SUMÁRIO

RESUMO	11
1. INTRODUÇÃO.....	12
2. REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 O Empreendedorismo ao Longo do Tempo	13
2.2 Conceitos de Empreendedorismo	14
2.3 Cultura Empreendedora no Brasil.....	15
2.4 O Empreendedor (a)	17
2.5 Características Empreendedoras	18
2.6 Modelo de Avaliação das Características Empreendedoras.....	20
2.7 Artesanato.....	22
2.8 A Importância do Artesanato	23
3. CARACTERIZAÇÃO DO ESPAÇO DE ESTUDO.....	24
4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DA INVESTIGAÇÃO.....	25
5. APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	28
6. CONCLUSÃO	36
7. SUGESTÕES.....	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39
APÊNDICE I – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	40
APÊNDICE II – IMAGENS	43
APÊNDICE III – FOLHETO ILUSTRATIVO	46

EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASO NA VILA DO ARTESÃO CAMPINA GRANDE/PB

Ewerton Silva Marinho

Graduando em Administração na Universidade Estadual da Paraíba
Campina Grande-PB, Brasil

E-mail: ewermarinho@hotmail.com

RESUMO

Tendo em vista que o Brasil possui tamanho continental e uma população com várias etnias, a arte transformou-se em instrumento de expressividade dos valores culturais aqui existentes. Observando o artesanato como gerador de fonte de renda e como meio de absorção de mão de obra com dificuldade de qualificação, é importante o estudo sobre esta área, uma vez que, além da habilidade manual que o (a) artesão (a) deve ter, para que possa vender suas peças ele (a) precisa de características empreendedoras, sendo assim, este trabalho justifica-se por tratar deste tocante com o objetivo de identificar as características empreendedoras dos artesãos alocados na vila do Artesão em Campina Grande/PB. Utilizou-se como referencial, conceitos e abordagens sobre empreendedorismo autores como Hisrich (2009) e Dornelas (2008), este último remetendo de forma abrangente as características empreendedoras. Para a pesquisa adotou-se um estudo descritivo de caráter exploratório quantitativo, sendo o processo de coleta de dados realizado através de um questionário elaborado pelo autor da pesquisa baseado no modelo de autoavaliação do perfil empreendedor proposto por Dornelas (2008), o qual mensura o perfil socioeconômico e as características empreendedoras em seis dimensões: comprometimento e determinação; obsessão pelas oportunidades; tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas; criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação; motivação e superação; liderança. A amostra foi formada pelos artesãos alocados na Vila do Artesão nos dias 05 e 06 de junho de 2012. Com o estudo foi possível constatar que, apesar dos respondentes não terem formação específica na área de empreendedorismo, gerem seus negócios de forma empírica, porém das seis dimensões avaliadas, apenas duas apresentaram resultado não satisfatório como ambiguidade e incertezas e liderança.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Artesanato; Liderança.

1. INTRODUÇÃO

Transformar ideias em algo lucrativo, investir tempo e habilidade são a essência do empreendedorismo, essência esta, que ocorre com frequência na população brasileira, pois o Brasil possui uma alta taxa de empreendedorismo, ótimo, se não fosse o fato de ser uma válvula de escape diante do desemprego.

A necessidade transforma as pessoas, faz com que elas busquem alternativas de sobrevivência, observem oportunidades onde ninguém mais vê, desenvolva habilidades, tudo para construir novos produtos e que deles tirem o sustento familiar. Empreender patrimônio, tempo, habilidade e assumir riscos, são características fundamentais do empreendedorismo, que desde os primórdios caracteriza a sociedade.

Além dessas características, a inovação está presente nas atividades empreendedoras seja na modificação de algum método de produção de uma organização ou na utilização de habilidades manuais para se construir um produto. Dá para identificar claramente tal característica no artesanato que é um trabalho manual utilizando-se ou não ferramentas rudimentares, que transforma matéria prima comum na região onde o artesão se localiza em peças de arte, decoração, ou simplesmente objetos para suprir alguma necessidade.

Diante desta observação, percebe-se a importância de estudos com o tema empreendedorismo nesta área de atuação, para tal, este artigo tem os seguintes objetivos:

Objetivo Geral

Identificar as “Características Empreendedoras”, segundo o modelo de Dornelas (2008) nos artesãos (ãs) atuantes na Vila do Artesão em Campina Grande – Paraíba.

Objetivos Específicos:

- Identificar o perfil socioeconômico mediante 4 indicadores;
- Avaliar as características empreendedoras conforme 6 variáveis;
- Interpretar as falas dos artesãos quanto aos pontos fortes e fracos da Vila do Artesão.

O tema empreendedorismo vem ganhando destaque principalmente no Brasil, cuja população é caracterizada por possuir uma cultura empreendedora marcante. Além disso, o país possui extensões continentais e uma diversidade cultural inimaginável, existindo assim, atividade artesã nas mais diversas tipologias gerando emprego e renda e movimentando bilhões anualmente. Portanto, este trabalho justifica-se por tentar avaliar as características empreendedoras dos artesãos atuantes na Vila do Artesão por ser um local praticamente novo e não ter registros de tal pesquisa neste espaço. Ao término do estudo, tem-se a expectativa de que a Prefeitura Municipal de Campina Grande – PB possa implantar as sugestões apresentadas pelos (a) artesãos (ãs) para melhoria das apurações obtidas na pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O empreendedorismo ao Longo do Tempo

Desde os primórdios da civilização, as pessoas precisavam viver em sociedade, criar meios de sobrevivência pelo cultivo de alguma cultura. Com o passar do tempo, as sociedades foram desenvolvendo-se juntamente com as necessidades humanas, surgiu o comércio, e com ele surgiram pessoas que assumiam uma atividade, muitas vezes consideradas pessoas desonestas, audaciosas e que corriam riscos financeiros, tudo em prol do êxito comercial em uma sociedade inflexível. Este empreendimento de patrimônio, habilidade e tempo constituiu-se na essência do empreendedorismo.

Historicamente o entendimento a respeito do termo empreendedorismo foi se modificando conforme a cultura predominante, o quadro a seguir mostra a evolução da teoria do empreendedorismo ao longo da história.

TABELA 2.1: ANÁLISE HISTÓRICA DO SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

Época	Entendimento	As pessoas
Idade Média	Utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção.	O indivíduo não assumia grandes riscos, apenas gerenciava projetos, utilizando recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.
Século XVII	Surgiram os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo. Qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor.	Primeira diferenciação do empreendedor – aquele que assumia riscos – do capitalista - aquele que fornecia o capital.
Século XVIII	Houve o início da industrialização, e com isso a importância do papel de investidores no processo de manufatura.	O capitalista e o empreendedor finalmente foram diferenciados.
Século XIX e XX	Análise sob o ponto de vista econômico. Aquele que organiza a empresa a serviço do capitalista.	Os empreendedores são confundidos com os gerentes e administradores.

Fonte: Adaptado de Hisrich (2009, p. 28).

O domínio de novas técnicas e desenvolvimento sociocultural presenciada no decorrer dos séculos tornou o papel dos empreendedores fundamental para o desenvolvimento da sociedade, uma vez que, o comércio passou a ser o principal meio de desenvolvimento econômico.

Com o avanço tecnológico ocorreram várias mudanças e tem sido de tal ordem que ocorrem em curtos períodos de tempo. Devido a esse desenvolvimento e a sofisticação dos meios de produção e serviços, criou-se a necessidade da formalização do conhecimento que no passado era obtido de forma empírica.

E Dornelas (2008, p. 6) afirma que:

[...] o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para sociedade.

Atento com essas reformas é possível constatar que o empreendedorismo surge como consequência das mudanças tecnológicas e a rapidez com que transforma o espaço profissional e o torna cada vez mais competitivo, conseguir uma vaga privilegiada no mercado de trabalho é um processo árduo que requer capacitação. Devido a isso, cada vez mais, as pessoas que se interessam em criar algo diferente, seja por inovação, habilidade ou necessidade, venham a gerir sua própria empresa e desta forma desenvolver o espírito empreendedor.

Diante de tais fatos, o assunto empreendedorismo vem ganhando proporções importantes, e transformou-se em objeto de estudo, assuntos e projetos desenvolvidos nas universidades, já que a prática movimenta a economia e se apresenta como solucionador de alguns problemas sociais como diminuição do desemprego e aumento de renda das famílias, provocando um rápido e expressivo crescimento econômico.

2.2 Conceitos de Empreendedorismo

Como pôde ser observado, a palavra empreendedorismo está diretamente ligada a inovação, riscos, atitudes, e com o passar do tempo seu conceito foi aperfeiçoando-se. Dornelas (2008, p. 22) define empreendedorismo como sendo “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

Continuando, Bom Angelo (2003, p. 25) comenta sobre o relatório da Accenture, oriundo de uma pesquisa internacional conduzida entre janeiro de 2000 e junho de 2001 na qual o termo empreendedorismo foi definido como:

Empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia por meio da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco.

A transformação de ideias em algo lucrativo e assumir riscos são comuns entre os empreendedores, e por isto, a busca da quebra de paradigmas para criar algo até então inexistente, agregar valor e transformar sonhos em realidade são características indispensáveis ao empreendedor. O ponto chave para a prática do empreendedorismo são as pessoas, só há empreendedorismo se existir pessoas que estejam dispostas a arriscar, investir tempo, capital e boas ideias.

Outras palavras atreladas intimamente com o empreendedorismo são a inovação e criatividade que proporcionam a mudança. Para Hisrich *et al* (2009, p. 29) “[...] o ato de lançar algo novo, é uma das mais difíceis tarefas para o empreendedor” porque além de criar, conceber um novo produto ou serviço, é preciso conhecer todas as partes integrantes do ambiente que está inserido, além de ser preciso análises minuciosas para minimizar as chances do fracasso.

Entretanto a novidade pode ser tanto um novo produto ou serviço, como mencionado anteriormente, quanto um novo sistema de distribuição e métodos que possam ser desenvolvidos e praticados dentro de empresas já consolidadas. Estas mudanças não são necessariamente advindas das ideias dos donos do empreendimento, elas podem ser criadas pelos colaboradores, quando entra o conceito de intraempreendedorismo, que nada mais é que, uma pessoa que decide desenvolver uma nova ideia dentro da empresa que trabalha.

Esses colaboradores possuem características empreendedoras, mesmo que por opção ou oportunidade não construíram seu próprio negócio, além disso, estão intimamente ligados a empresa onde trabalham e a considera como se fossem deles, sempre zelando pelo patrimônio e desenvolvimento da mesma.

2.3 Cultura Empreendedora no Brasil

O movimento do empreendedorismo no Brasil iniciou-se apenas na década de 90. Antes os ambientes político e econômico no país não eram propícios para o início de atividades empreendedoras e praticamente não se ouvia falar em criação de pequenas empresas. Devido a criação de entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) que busca auxiliar todos aqueles que tentam dar início a um novo negócio, dando suporte e consultoria para solucionar os problemas e imprevistos que possam aparecer, e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX), os candidatos a empreendedor passaram a ter acesso a informações e auxílio para criação de novas empresas.

Algumas ações proporcionam o Brasil a ter um grande potencial para desenvolver um dos maiores programas de ensino do empreendedorismo, como podem ser vistas na tabela abaixo.

TABELA 2.2: AÇÕES DE DESENVOLVIMENTO DE ENSINO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.

AÇÕES DE DESENVOLVIMENTO DO ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	
1	Os Programas Softex e GENESIS (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços), que apoiam atividades de empreendedorismo em software, estimulando o ensino da disciplina em universidades e a geração de novas empresas de software (start-ups).
2	O programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, que foi dirigido à capacitação de mais de seis milhões de empreendedores em todo país [...].
3	Ações voltadas à capacitação do empreendedor, como os programas Empretec e Jovem Empreendedor do SEBRAE, que são líderes em procura por parte dos empreendedores e com ótima avaliação.
4	Os diversos cursos e programas sendo criados nas universidades brasileiras para o ensino do empreendedorismo [...].

5	[...] explosão do movimento de criação de empresas pontocom no país nos anos de 1999 e 2000, motivando o surgimento de várias empresas start-up de Internet, desenvolvidas por jovens empreendedores.
6	Especial destaque deve ser dado ao enorme crescimento do movimento de incubadoras de empresas no Brasil [...].
7	Mais recentemente, várias escolas estão criando programas não só de criação de novos negócios, mas também focados em empreendedorismo social e empreendedorismo corporativo [...].
8	O crescente movimento das franquias no Brasil também pode ser considerado um exemplo de desenvolvimento do empreendedorismo nacional [...].

Fonte: Adaptado de Dornelas (2008 p.11-2).

As ações citadas acima mostram que o Brasil tem um enorme potencial para desenvolvimento do empreendedorismo. A criação de empresas, como SEBRAE e SOFTEX, para auxiliar empreendedores deu início para o sucesso das novas empresas juntamente com programas do Governo Federal. Os incentivos em escolas e universidades também proporciona o despertar para a atividade de forma que os estudantes, que obtém o conhecimento técnico, visualizem o empreendedorismo como alternativa de carreira, criação de renda, desenvolvimento econômico, social e crescimento profissional.

O acesso a internet e a evolução do ambiente *online* também proporcionou um grande crescimento no número de empresas pontocom, tidas como econômicas, pois minimizam as despesas por não precisarem de um ambiente físico completo, apenas de um estoque e ambiente virtual. As incubadoras auxiliam as pequenas e médias empresas a resolverem problemas e oferecerem informações para que elas possam enfrentar o mercado. E por último as franquias que possibilitam pessoas a trabalharem com marcas já consolidadas no mercado, havendo apenas o treinamento adequado e oferecido pelo franqueador aos seus franqueados. Todo esse conjunto ajuda a minimizar os índices de mortalidade das pequenas e médias empresas no Brasil.

Entre os países em desenvolvimento, o Brasil vem ganhando um grande destaque na quantidade no movimento do empreendedorismo. Segundo pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM) em 2010, a Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial (TEA), o país obteve 17,5%, isso quer dizer que, considerando a população adulta (18 à 64 anos) de 120 milhões, esta porcentagem representa 21,1 milhões de brasileiros a frente de atividade empreendedora no ano.

Porém, a criação de empresas por si só não leva ao desenvolvimento econômico, a não ser que estes negócios estejam focando oportunidades de mercado. Dornelas (2008, p. 13) menciona duas definições de empreendedorismo originárias do estudo anual do GEM.

Por oportunidade em que o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para empresa e visa a geração de lucros, empregos e riqueza.

Por necessidade em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho.

A taxa de empreendedorismo por oportunidade reflete o lado positivo da atividade empreendedora porque está totalmente ligada ao desenvolvimento econômico e ambiente propício para novos negócios a partir da identificação de atividades lucrativas a serem exploradas. Quanto maior a ocorrência melhor o ambiente para a propagação de novas atividades que gerem riqueza e desenvolvimento.

O segundo tipo, empreendedorismo de necessidade, seria o lado negativo, muitos desses candidatos criam negócios informais, sem planejamento e muitos fracassam rapidamente, o que aumenta as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios. Para Dornelas (2008), este é o empreendedorismo dominante no Brasil.

Diante de tais fatos, presume-se que não adianta ter um grande número de pessoas a frente de negócios em um país, se os mesmos não conseguem mantê-los por bastante tempo. O que se deve buscar é uma otimização nos incentivos e políticas públicas duradouras para consolidação de novos negócios no país como, por exemplo, alternativas à falta de emprego.

2.4 O empreendedor (a)

As definições sobre empreendedorismo e empreendedor são abrangentes e várias foram desenvolvidas ao longo do tempo, porém, em quase todas há um consenso que se trata de um tipo de comportamento que abrange iniciativa e transformar recursos para proveito prático, social e econômico.

No século XVIII o *Dictionnaire Universel du Commerce*, publicado em 1723, apresentou a definição de empresário como “aquele que empreende alguma coisa”.

Partindo dessa premissa, Bom Angelo (2003) cita o *Merriam-Webster Dictionary* que define o empreendedor como “alguém que organiza, administra e assume os riscos de um negócio ou empreendimento”.

Empreender está além de ter recursos e arriscá-los em prol de êxito financeiro, é necessário criação, tempo, esforço, recompensas e riscos. As pessoas tornam-se empreendedoras por necessidade de obter algo, realizar ou escapar da autoridade de outros, porém, os riscos assumidos por essas pessoas devem ser analisados previamente porque empreendedorismo é um processo dinâmico de gerar mais riqueza, e todas as ações devem ser previamente avaliadas.

Depois deste conhecimento prévio, o conceito de empreendedor fica mais refinado. Existem muitas definições, porém uma das mais antigas e completas é a de Joseph Schumpeter (1949) mencionado por Dornelas (2008, p. 22):

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.

Embora haja tantos conceitos, a maioria é bem enfática em afirmar que o (a) empreendedor (a) é uma pessoa capaz de transformar ideias em oportunidades, o que faz com que aceite tanto os riscos quanto a possibilidade de fracassar. Ele pode ser revolucionário, criar algo inexistente, único, ou mesmo criar algo já existente no mercado, mas que não deixa de ser bem sucedido por isso.

2.5 Características Empreendedoras

Ao definir um empreendedor sempre são mencionadas palavras, como riscos, criatividade, conhecimento. Como essas pessoas se tornavam empreendedores tornou-se assunto de estudos e pesquisas por muitos anos.

Até um tempo atrás, acreditava-se que o empreendedorismo era inato, o empreendedor nascia com características singulares e era predestinado a ter sucesso nos negócios. Porém, este discurso mudou, e hoje se acredita que o empreendedorismo pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa.

Sabe-se que para tornar-se empreendedor é necessário apresentar um conjunto de características comuns, em outras palavras, a maioria dos empreendedores apresenta pontos marcantes que as definem e se adéquam ao empreendedorismo. Conforme Dornelas (2008, p. 23) encontra-se os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

TABELA 2.3: ASPECTOS REFERENTES AO EMPREENDEDOR

ASPECTOS REFERENTES AO EMPREENDEDOR
Tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive.
Aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Fonte: Adaptado Dornelas, 2008, p. 23

Além dos aspectos mencionados anteriormente, o empreendedor nunca está conformado com o disponível no mercado, sempre está à procura de novas maneiras de superar a realidade, é ousado e busca a inovação para superar a concorrência.

O sucesso do empreendimento é derivado de uma gama de fatores internos e externos. No que diz a respeito aos fatores internos, é um conjunto de características que o candidato a empreendedor deve ter, seja ela inata ou aprendida ao longo do tempo e juntamente com as

características sociológicas e ambientais (fatores externos), permite o nascimento de novas ideias e negócios.

Quando se define as características de um empreendedor, presume-se que o candidato possua postura e tenha atitudes para alcançar o sucesso, assim como demonstra o Quadro 2.4 de Dornelas (2008, p. 17).

TABELA 2.4: CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES DE SUCESSO

CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES DE SUCESSO
1. São Visionários
Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles têm a habilidade de implementar seus sonhos.
2. Sabem tomar decisões
Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator-chave para o seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente.
3. São indivíduos que fazem a diferença
Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (Kao, 1989; Kets de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
4. Sabem explorar ao máximo as oportunidades
Para a maioria das pessoas, as boas ideias são daqueles que as veem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informações. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulências, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.
5. São determinados e dinâmicos
Eles implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
6. São dedicados
Eles se dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com família, e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
7. São otimistas e apaixonados pelo que fazem
Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
8. São independentes e constroem o próprio destino
Eles querem estar à frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes, em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.
9. Ficam ricos
Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios

<p style="text-align: center;">10. São líderes e formadores de equipes</p> <p>Os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que, para obter êxito e recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.</p>
<p style="text-align: center;">11. São bem relacionados (networking)</p> <p>Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxiliam no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.</p>
<p style="text-align: center;">12. São organizados</p> <p>Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.</p>
<p style="text-align: center;">13. Planejam, Planejam, Planejam</p> <p>Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócios até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing e negócios, etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.</p>
<p style="text-align: center;">14. Possuem conhecimento</p> <p>São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre o ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em curós, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.</p>
<p style="text-align: center;">15. Assumem riscos calculados</p> <p>Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.</p>
<p style="text-align: center;">16. Criam valor para a sociedade</p> <p>Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de solução para melhorar a vida das pessoas.</p>

Fonte: Dornelas (2008, p. 17)

Mesmo as pessoas tendo os mesmos interesses - montar um empreendimento, ter sucesso, realizar um sonho - elas não são iguais. Devido a isto, há uma complexidade em definir características, pois nem todos aqueles enquadrados no empreendedorismo apresentam as características citadas acima.

Os empreendedores são pontos chave para o desenvolvimento, para obter o sucesso elas devem ser inovadoras, ter a capacidade de planejar, organizar e trabalhar de maneira que obtenha resultados positivos. Desenvolver características empreendedoras é necessário e bom para sociedade, de forma que acreditem mais em sua capacidade e coragem para investir nelas, sempre em busca da realização pessoal.

2.6 Modelo de avaliação das Características Empreendedoras

Conforme o tema empreendedorismo foi ganhando importância nas universidades e tornou-se fundamental seu estudo para um melhor entendimento, foram criadas várias ferramentas para avaliação de características empreendedoras.

Dornelas (2008, p. 32) apresenta um modelo de avaliação das características empreendedoras em seis dimensões: Comprometimento e determinação; Obsessão pelas

oportunidades; Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas; Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação; Motivação e superação; Liderança. Conforme quadro a seguir.

TABELA 2.5: AVALIAÇÃO DO PERFIL EMPREENDEDOR

Características
<p>Comprometimento e determinação</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. É proativo na tomada de decisão 2. É tenaz e obstinado 3. Tem disciplina e dedicação 4. É persistente ao resolver problemas 5. É disposto ao sacrifício para atingir metas 6. É capaz de imersão total nas atividades que desenvolve
<p>Obsessão pelas oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Procura ter conhecimento profundo das necessidades dos clientes 8. É dirigido pelo mercado (market driven) 9. É obcecado por criar valor e satisfazer os clientes
<p>Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Corre riscos calculados 11. Procura minimizar os riscos 12. Tolerância às incertezas e falta de estrutura 13. Tolerância ao estresse e conflitos 14. É hábil em resolver problemas e integrar soluções
<p>Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação</p> <ol style="list-style-type: none"> 15. Não é convencional 16. Não se conforma com o status quo 17. É hábil em se adaptar a novas situações 18. Não tem medo de falhar 19. É hábil em definir conceitos e detalhar idéias
<p>Motivação e superação</p> <ol style="list-style-type: none"> 20. É orientado para metas e resultados 21. É dirigido pela necessidade de crescer e atingir melhores resultados 22. Não se preocupa com status e poder 23. Tem autoconfiança 24. É ciente de suas fraquezas e forças 25. Tem senso de humor e procura estar animado
<p>Liderança</p> <ol style="list-style-type: none"> 26. Tem iniciativa 27. Tem poder de autocontrole 28. Transmite integridade e confiabilidade 29. É paciente e sabe ouvir 30. Sabe construir times e trabalhar em equipe

Fonte: Dornelas (2008, p. 32)

O modelo de avaliação utilizado nesta pesquisa é baseado neste apresentado anteriormente cujas adaptações foram necessárias para adequação da realidade no espaço da pesquisa bem como no tema proposto que é artesanato. Para tanto cerca de 80% do modelo não foi alterado, portanto pressupõe-se que não há perdas de dados ou confiabilidade na pesquisa conforme pode ser observado no questionário (Apêndice N° 1).

2.7 Artesanato

O artesanato é uma atividade tão antiga quanto a civilização, ela surge com a necessidade de o homem suprir necessidades tanto físicas quanto espirituais, da criação de ferramentas que facilitassem na caça, pesca e atividades cotidianas para simples sobrevivência aos sofisticados adornos rituais que representavam uma crença.

Com a revolução Industrial, a palavra artesanal passou a ser utilizado como oposto de indústria, era uma atividade manual, pouco organizada, com conceito de ultrapassado e desigual em comparação a padronização e processos.

A partir do conceito proposto pelo Conselho Mundial de Artesanato, na cidade de Bogotá, na Colômbia, em 1996 conceitua-se artesanato através da seguinte definição:

Artesanato é toda atividade produtiva que resulte em objetos e artefatos acabados confeccionados manualmente ou com a utilização de meios tradicionais ou rudimentares, com habilidade, destreza, qualidade e criatividade (Sebrae, 2008, p.21).

Além de se enquadrar neste conceito todo artesanato deve apresentar manualidade, funcionalidade, seriação, intenção estética e decorativa, perdurabilidade, tipicidade e tridimensionalidade como demonstrado na tabela a seguir.

TABELA 2.6: ELEMENTOS QUE CARACTERIZAM O ARTESANATO

ELEMENTOS QUE CARACTERIZAM O ARTESANATO
<p>1. Manualidade Significa que a atividade manual deve ser predominante. O uso de ferramentas deve ser restrito.</p>
<p>2. Funcionalidade O artesanato deve ser um objeto de uso prático, utilitário e acessível.</p>
<p>3. Seriação A capacidade de reprodução deve ser limitada. Deve-se manter a característica do único a cada produto.</p>
<p>4. Intenção estética e decorativa O artesanato deve resgatar valores culturais da comunidade de trabalho do artesão e resultar em produtos que reflitam esses valores.</p>
<p>5. Perdurabilidade O artesanato deve oferecer produtos duráveis e permanentes.</p>
<p>6. Tipicidade e tridimensionalidade Ser típico significa ter historicidade, aceitação e estar apoiado pela tradição e cultura.</p>

Fonte: Chiti (2003, apud MARINHO, 2008 *IN* PROGRAMA DO ARTESANATO BRASILEIRO 2010,p. 15)

Há algumas tipologias artesanais, que é a classificação do gênero utilizando como referência a matéria prima dominante, bem como sua funcionalidade. Segundo o livro do Programa de Artesanato Brasileiro (PAB), os exemplos de artesanato originalmente de matéria prima natural (animal, vegetal e mineral) são os feitos com areia, borrachas, ceras, massas, chifres, ossos, conchas, couro, fibras vegetais, fios, tecidos, madeira, metais, papel, pedras, sementes e vidro. Exemplos de artesanato, originariamente, de matéria-prima processada (artesanal, industrial e com processos mistos): argila, fios e tecidos químicos, materiais sintéticos - plásticos, acrílicos, massa epóxi.

Existem também dentro da divisão tipológica do artesanato aqueles produtos que exigem certificação de uso, sendo estes: alimentos e bebidas, aromatizantes de ambientes, cosméticos e brinquedos, cujas características não foram abordadas pelos elementos descritos por Chiti (2003, apud MARINHO 2008).

2.8 A importância do Artesanato

As peças artesanais possuem valor simbólico e cultural, levando em consideração características de uma população, singularidades de uma região e uso de matéria prima oriunda do local onde é fabricado.

Além disso, para se ter uma ideia da dimensão e importância do artesanato, segundo levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), mais de 8,5 milhões de brasileiros fazem algum tipo de trabalho manual por passatempo ou para complementar renda. Dados apresentados no artigo Faça Você Mesmo de Maurício Oliveira, na revista PME Exame, edição de março de 2012 “Este contingente forma um mercado que movimenta, segundo estudos do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, em torno de 50 bilhões de reais por ano aqui no Brasil”. Tendo em vista a expressividade desses números, demonstra-se de fato o grande poder de arregimentação e absorção de mão de obra pouco qualificada para as exigências do mercado atual.

O artesanato possui uma grande fatia no mercado, gera emprego e renda para milhões de pessoas e contribui para o desenvolvimento sociocultural de localidades desconsideradas por grandes empresas. A atividade pode ser utilizada para sustento da família, complemento de renda quando praticada em paralelo a outra atividade pecuniária, ou até mesmo como terapia.

Contudo, este segmento merece ser tratado de forma mais profissional, para que haja um desenvolvimento harmônico com todos os outros, utilizando-se ferramentas de pesquisa, e ter uma maior atenção das autoridades que trabalham com a geração de postos de trabalho.

3. CARATERIZAÇÃO DO ESPAÇO DE ESTUDO

3.1 Vila do Artesão

A Vila do Artesão é um espaço permanente destinado à comercialização de artesanato, resgate da cultura local e movimentação turística.

3.1.1 Breve Histórico

A Vila do Artesão é um espaço novo, inaugurada no dia 22 de dezembro de 2010. Encontra-se à venda 14 tipologias artesanais, a exemplo de peças produzidas em algodão colorido, madeira, couro, minerais, biscuit, materiais reciclados. Há ainda bonecas artesanais, bebidas e comércio de alimentos regionais.

Endereço: Av. Prof. Almeida Barreto, S/N – São José.

Cidade: Campina Grande

Telefone: (83) 3063-5306

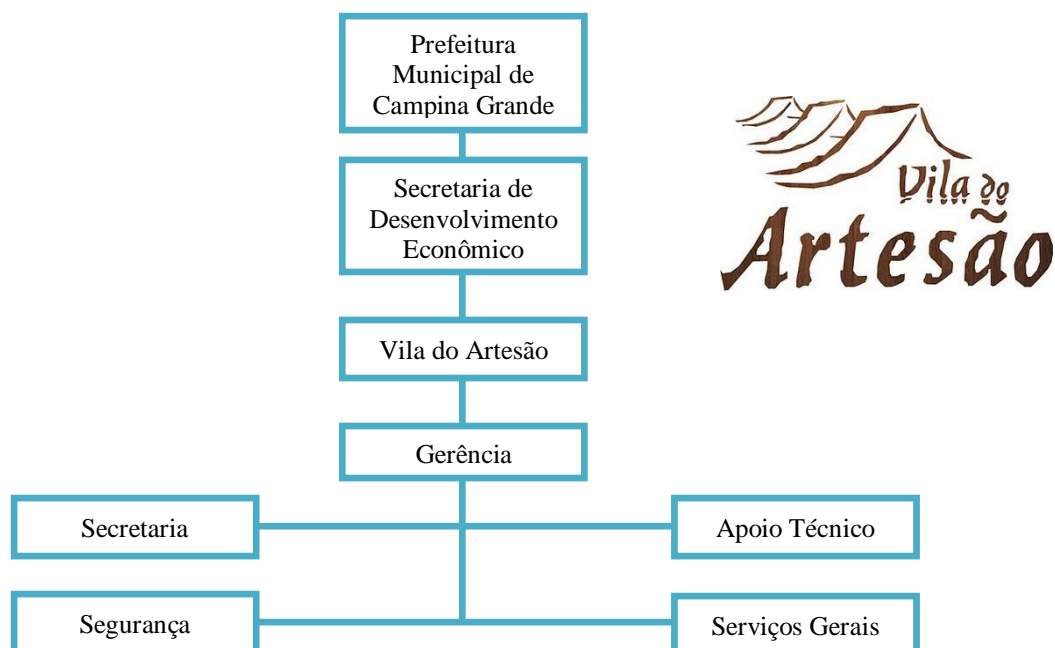
Horário de funcionamento: de terça a sexta-feira, de 10h00min às 18h00min, nos sábados e domingos das 10h00min às 19h00min.

3.1.3 Atividades

A Vila do Artesão mantém atualmente, 273 profissionais instalados em 77 chalés, além de constituir um espaço para acomodar artesãos da cidade para que possam desenvolver e comercializar seus produtos. Além disso, encontra-se no mesmo espaço praça de alimentação, 07 galpões para produção, espaço para apresentações culturais, auditório, telecentro comunitário e oficina de costura.

3.2 Organograma

Figura 3.1: Organograma da Vila do Artesão



Fonte: Sugerido pelo próprio autor, junho de 2012.

4. ASPECTOS METODOLÓGICOS DA INVESTIGAÇÃO

4.1. TIPO DE PESQUISA

Na elaboração deste estudo, foi tomado como base o tipo de pesquisa proposto por Vergara (2011), no qual são utilizados dois critérios em sua classificação: quanto aos fins e quanto aos meios.

Assim adotou-se uma pesquisa de caráter *exploratória e descritiva*. Segundo Vergara (2011, p. 47) a pesquisa é exploratória “É realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado. Por sua natureza de sondagem, não comporta hipótese que, todavia, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa”. Portanto, nesta pesquisa admite-se a construção de hipóteses, já que foi explorado sobre tema que há pouco conhecimento. Quanto a pesquisa descritiva, segundo Gil (2008): “as pesquisas descritivas possuem como objetivo a descrição das características de uma população, fenômeno ou de uma experiência”. Esta pesquisa permite analisar, registrar e observar fatos sem que ocorram alterações em sua natureza.

Quanto aos meios, a pesquisa é do tipo *bibliográfica, pesquisa de campo e estudo de caso* em forma de artigo. De acordo com Vergara (2011, p. 48) a pesquisa bibliográfica é: “estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público”. A bibliografia é parte fundamental para que ocorra o estudo, uma vez que, as fontes de pesquisa bibliográfica dão embasamento para o desenvolvimento proposto.

Ainda para Vergara (2011, p. 48), pesquisa de campo trata-se de “[...] investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo”. Esta permite colher informações a respeito do tema proposto em acordo com o objetivo, bem como relacionar os fatos com suas problemáticas.

Quanto ao objeto é uma pesquisa de campo, que é aquela em que “o pesquisador, através de questionários, entrevistas, observação, etc. coleta seus dados, investigando os pesquisadores no seu meio” Preste, 2008, p. 27.

A pesquisa ainda se classifica como *quantitativa*, por apresentar os dados em percentuais, a partir da amostragem de determina da população é possível determinar a opinião do respondente. Classifica-se também como *qualitativa*, em virtude de permitir que o participante exponha opinião de maneira subjetiva em relação ao tema abordado.

Neste sentido, o presente trabalho se distingue em uma pesquisa de natureza exploratória, por analisar as características empreendedoras dos artesãos alocados na Vila do Artesão, bem como se trata de uma pesquisa descritiva, na qual delinea a população que dela faz parte, que são os artesãos deste local. Com o propósito de alcançar os objetivos propostos, foi necessária a utilização de fontes bibliográficas sobre o tema em foco e a abordagem científica dá-se a partir de pesquisa dos autores consagrados na área de Empreendedorismo através de livros, sites e revistas.

4.2. UNIVERSO DA PESQUISA E ELEMENTO AMOSTRAL

O universo da pesquisa compõe todos os artesãos alocados na Vila do Artesão em Campina Grande – PB, o qual totalizam 273 artesãos. Visto que é grande o número de artesãos optou-se por avaliar a amostragem, ou seja, um público representativo do universo extraído ao acaso, portanto, trabalhou-se com 38 artesãos que corresponde a 13,91% da totalidade.

4.3 PLANO DE VARIÁVEIS

TABELA 4.7: PLANO DE VARIÁVEIS

PLANO DE VARIÁVEIS	
VARIÁVEIS	QUESTÕES
1. Comprometimento e determinação	Q1; Q7; Q13
2. Obsessão pelas oportunidades	Q2; Q8; Q14
3. Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas	Q3; Q9; Q15
4. Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação	Q4; Q10; Q16
5. Motivação e superação	Q5; Q11; Q17
6. Liderança	Q6; Q12; Q18
Total de questões	18

Fonte: Dornelas (2008), adaptada.

Este plano de variáveis é decorrente do modelo Avaliação do Perfil Empreendedor que se encontra disposto na fundamentação teórica página 21 e no Apêndice I parte B na forma do instrumento de coleta de dados.

4.4. INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizado através de um questionário elaborado pelo autor da pesquisa baseado no modelo citado na fundamentação teórica deste trabalho, página 22.

Segundo Roesch (2007 p. 142), questionário “é um instrumento de coleta de dados que busca mensurar alguma coisa. Para tanto requer esforço intelectual anterior de planejamento, com base conceituação do problema de pesquisa e do plano de pesquisa”.

Para este estudo, o questionário foi dividido em três blocos distintos, conforme explicação abaixo:

- **PARTE A - Identificação do perfil sócio demográfico do artesão da Vila do Artesão:** este bloco é composto de 04 questões que busca mensurar o perfil sócio demográfico de cada respondente.
- **PARTE B – Avaliação das características empreendedoras:** este bloco é constituído por 18 questões objetivas, baseadas e adaptadas pelo modelo proposto por Dornelas (2008) conforme pode ser observado fundamentação teórica página 21 e no Apêndice I na forma do instrumento de coleta de dados. As questões serão respondidas baseadas na escala de Likert. Segundo Roesch (2007 p. 151) sobre a escala de Likert: “atribui pontos às diferentes categorias de resposta, criando assim uma escala artificial de pontos que varia de 1 a 5, em que 1 corresponde a discorda muito e 5 corresponde a concorda muito”.
- **PARTE C – Questões abertas:** para pesquisa foram utilizadas duas questões abertas com o intuito de resgatar depoimentos a respeito do local de trabalho conforme pode ser observado no Apêndice I, caracterizando uma pesquisa qualitativa.

4.5 TÉCNICAS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

A coleta de dados foi realizada pelo próprio pesquisador entre os dias 05 e 06 de junho do presente ano. Para análise da pesquisa foi utilizada a escala Likert de 3 pontos adaptada, onde os pontos são compostos por 3 (três) indicadores que variam entre concordância, discordância e neutralidade (Sim, Não e Não Sei).

Para análise estatística dos dados fez-se uso do Software Microsoft Excel (versão 2007) - Planilhas eletrônicas. Foi utilizada a frequência absoluta (valores que representam o número de dados de cada classe, que por sua vez, são intervalos de variação) como técnica estatística para a análise dos dados do presente estudo representadas em colunas simples cada uma englobando 3 (três) questões que representam uma dimensão.

5. APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

5.1. IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO.

O perfil sociodemográfico é composto por 4 (quatro) variáveis: sexo, idade, escolaridade, renda mensal.

5.1.1 Sexo

TABELA 5.8 - DISTRIBUIÇÃO DOS ARTESÃOS POR SEXO.

Sexo	nº	%
Masculino	16	42,2
Feminino	22	57,8
Total	38	100

Fonte: Pesquisa direta, 2012.

Observa-se na tabela 5.8 que 57,8% dos respondentes são do sexo feminino, contra 42,2 do sexo masculino. Com este resultado, acentuou-se a tendência histórica de predominância feminina na população do Brasil e sua presença nas mais diversas áreas, inclusive naquelas predominantemente masculinas.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para cada 100 mulheres há 96 homens, ou seja, o gênero feminino supera o masculino em 4 milhões, isso ocorre devido a atividades mais arriscadas adotadas por pessoas do sexo masculino e frequência em ambientes arriscados.

5.1.2 Faixa Etária

TABELA 5.9 - DISTRIBUIÇÃO DOS ARTESÃOS POR IDADE.

Idade (em anos)	nº	%
de 0 a 20	-	0
de 21 a 40	13	34
de 41 a 60	19	50
de 61 a 80	06	16
de 81 a 100	-	0
Total	38	100

Fonte: Pesquisa direta, 2012.

Quanto à faixa etária constante na tabela 5.9, constata-se que os artesãos estão entre 21 e 80 anos de idade, sendo que a maioria, 50% da amostra, alegou ter entre 41 e 60 anos, 34% entre 21 e 40 anos e 16% entre 61 e 80 anos.

Embora essa disparidade entre as idades, é possível observar que os artesãos estão na maturidade intelectual, sendo assim, possíveis para desenvolver novas peças e utilizar-se perfeitamente de suas habilidades para exercício da inovação.

5.1.3. Escolaridade

TABELA 5.10 - DISTRIBUIÇÃO DOS ARTESÃOS POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE.

Escolaridade	nº	%
Ensino Fundamental Incompleto	03	7,9
Ensino Fundamental Completo	08	21,0
Ensino Médio Incompleto	-	-
Ensino Médio Completo	16	42,2
Ensino Superior Incompleto	03	7,9
Ensino Superior Completo	08	21,0
Pós-graduação	-	-
Total	38	100

Fonte: Pesquisa direta, 2012

Quanto à escolaridade constante na tabela 5.10, constata-se que 42,2% dos respondentes têm ensino médio completo, e nos extremos, com 7,9%, respectivamente ensino fundamental incompleto e ensino superior incompleto.

Apesar da escolaridade identificada na pesquisa não ter números alarmantes, ainda encontra-se falta de qualificação profissional para os profissionais da área. Porém, como afirmado na fundamentação teórica, página 24, a atividade artesanal tem um grande poder de arregimentação e absorção de mão de obra pouco qualificada para as exigências do mercado atual.

5.1.4 Renda mensal

TABELA 5.11 - DISTRIBUIÇÃO DOS ARTESÃOS POR RENDA MENSAL.

Renda Mensal (salário mínimo)	nº	%
0 a 2 salários	27	71,0
3 a 5 salários	11	29,0
Mais de 5 salários	-	0
Total	38	100

Fonte: Pesquisa direta, 2012

Como pode ser observado na tabela acima, 71,0% das pessoas que responderam o questionário, afirmaram ter renda mensal entre 0 e 2 salários mínimos, 29,0% afirmaram ter renda entre 3 e 5 salários mínimos.

O quesito renda é um tocante na pesquisa, uma vez que dá para obter um parâmetro da renda que estas pessoas obtêm do trabalho que realizam. Por dedução, percebe-se que a maioria dos artesãos consegue uma renda básica com a atividade que exercem, ela pode ser utilizada como renda para sustento familiar ou complemento de renda conforme mencionado na fundamentação teórica página 24.

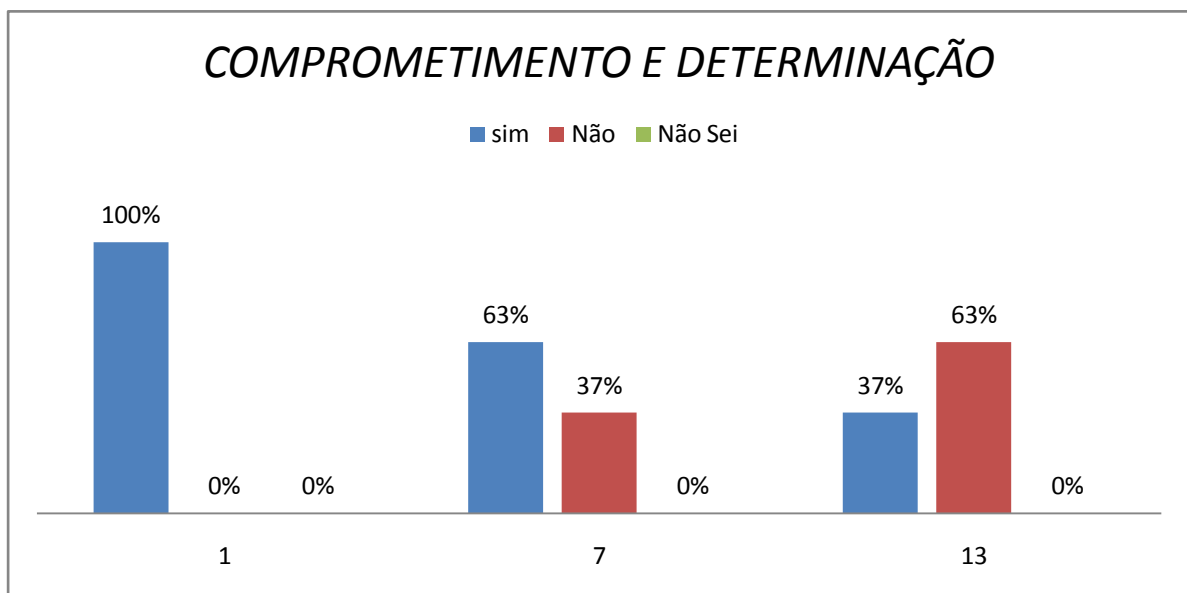
5.2. AVALIAÇÃO DAS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

As respostas do questionário (apêndice I) estão escritas de modo afirmativo, possibilitando respostas fechadas para avaliação dentro de uma escala de Likert de três pontos: SIM, NÃO, NÃO SEI.

5.2.1 Comprometimento e Determinação

Esta dimensão contempla o comprometimento e a determinação do candidato a empreendedor (artesão), como pode ser observado no gráfico 1.

Gráfico 5.1 – Comprometimento e Determinação



Fonte: pesquisa direta, 2012

De acordo com os resultados obtidos na pesquisa, 100% dos respondentes alegaram serem persistentes em resolver problemas (Q.1); 63% esforça-se para realizar o que deve ser feito (Q.7), 37% responderam de forma negativa; ao se depararem na Q.13 – Faço coisas que devem ser feitas sem que os outros precisem me pedir, vide questionário (apêndice I) – 63% dos respondentes alegaram de forma negativa contra 37% de forma positiva.

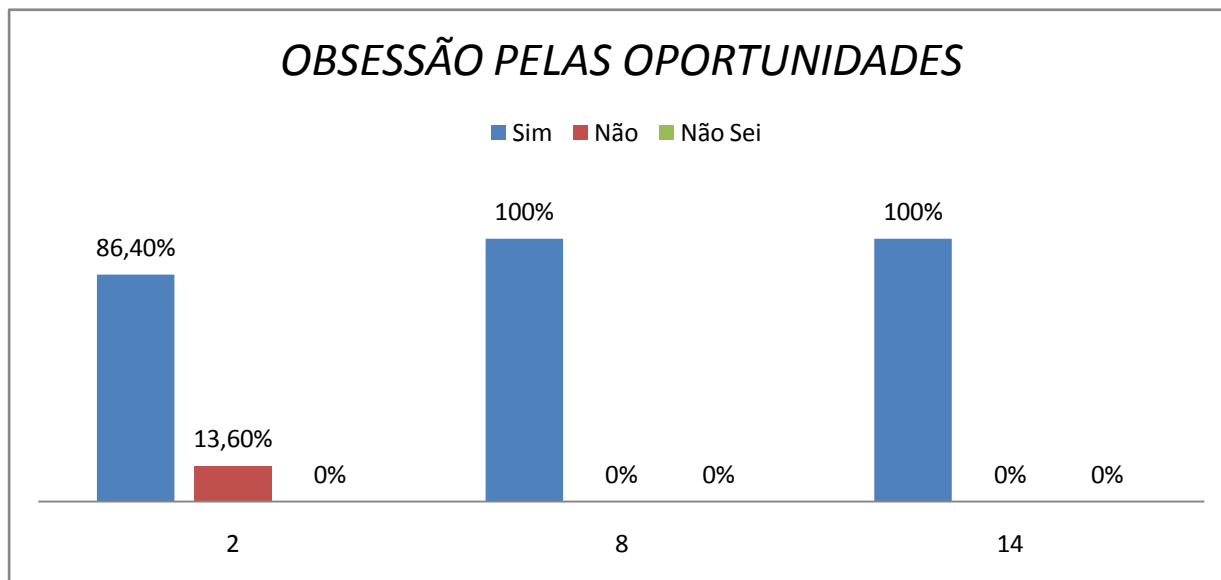
De acordo com as Características dos Empreendedores de Sucesso de Dornelas, referencial teórico desta pesquisa, os empreendedores de sucesso atuam em suas tarefas com total comprometimento, superando os obstáculos e com uma vontade ímpar de fazer acontecer.

Os artesãos respondentes na pesquisa são persistentes em resolver problemas, porém, segundo os resultados obtidos, demonstrados no gráfico 5.1, eles falham no quesito pro atividade, uma vez que 63% dos respondentes (mais que a metade) alegaram de forma negativa fazer coisas sem a necessidade do pedido, esta atitude é indispensável porque empreendedores de sucesso são dinâmicos e incansáveis em realizar as coisas que devem ser feitas, reflexo obtido no resultado da afirmação 7, onde 37% dos responderam não se esforçam para realizar as coisas que devem ser feitas.

5.2.2 Obsessão pelas oportunidades

A segunda dimensão é a obsessão pelas oportunidades, avaliada pelo gráfico 5.2.

Gráfico 5.2 – Obsessão pelas oportunidades



Fonte: pesquisa direta, 2012.

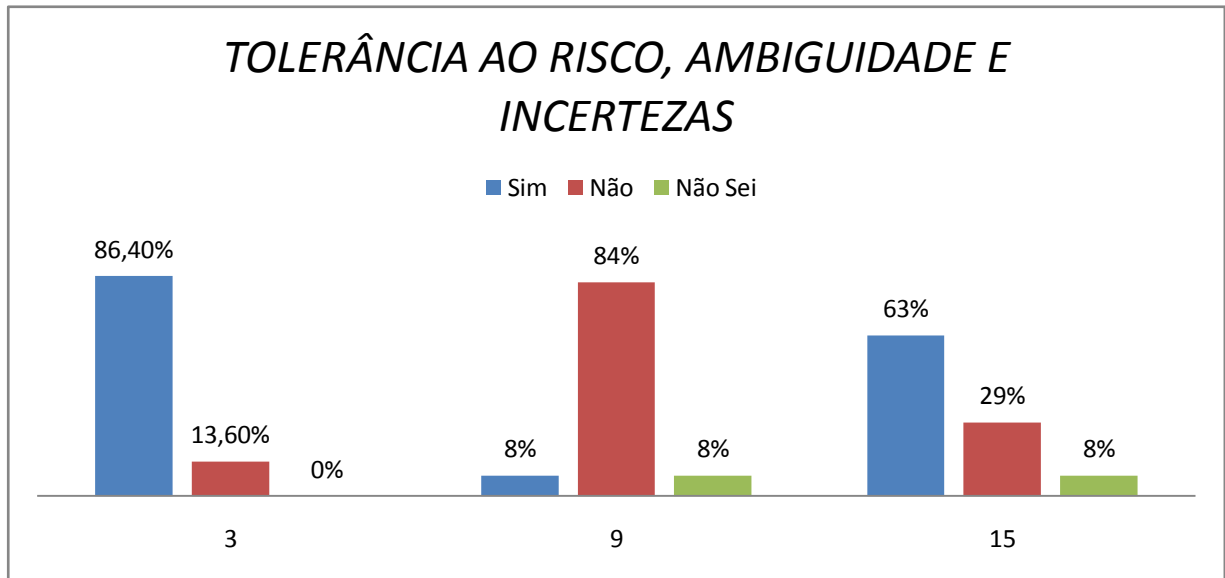
Neste tocante 86,4% dos respondentes afirmaram gostar de pensar no futuro (Q.2) e 100% afirmaram procurar conhecer as necessidades dos clientes e sempre procurar estar informado a respeito da área onde atuam (Q.8 e Q.14 respectivamente).

Uma das características de um empreendedor de sucesso é saber explorar o máximo as oportunidades. Percebe-se, segundo os resultados obtidos na pesquisa, que os artesãos são pessoas visionárias. É natural para o empreendedor identificar oportunidades por serem indivíduos curiosos e atentos às informações, pois, segundo Dornelas (2008), eles sabem que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

5.2.3 Tolerância ao risco, Ambiguidade e Incertezas.

O gráfico 5.3 a seguir representa a Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas onde será analisada a capacidade de análise do respondente e a tolerância do mesmo com as adversidades.

Gráfico 5.3 – Tolerância ao risco, Ambiguidade e Incertezas.



Fonte: pesquisa direta, 2012.

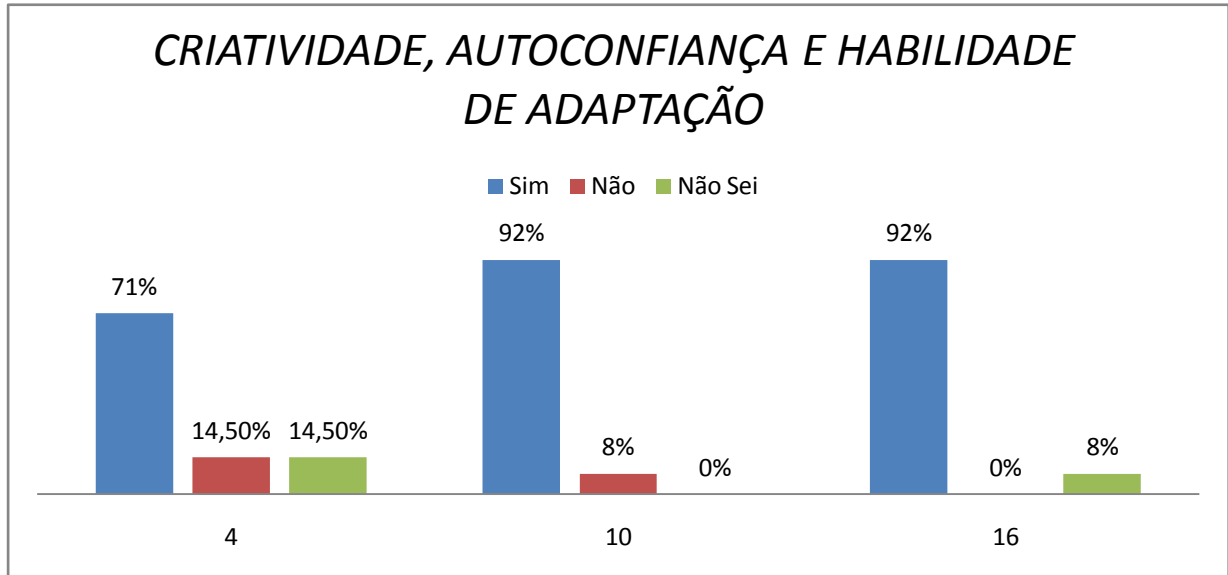
Segundo a pesquisa, 86,4% dos respondentes afirmaram que analisam tudo antes de fazer alguma peça (Q.3, apêndice I) contra 13,6% que responderam negativamente. Isso demonstra que os artesãos planejam procurando sempre o melhor desempenho para seus negócios.

A Q.9 é sobre a tolerância às incertezas e falta de estrutura, (questionário apêndice I). 84% responderam negativamente, contra 8% positivamente. Isso demonstra certa insegurança, o que prejudica na tomada de decisão principalmente em momentos de adversidades, sendo isso um fator chave para o sucesso. 8% não souberam responder.

Por último, Q.15 é sobre os aborrecimentos atrapalharem o trabalho. 63% afirmaram que não, os aborrecimentos não atrapalham no trabalho contra 29% que responderam negativamente. Este resultado confirma que os artesãos são focados e dedicados ao que fazem. Segundo as características dos empreendedores de sucesso abordado nesta pesquisa, Dornelas afirma que para ter sucesso, os trabalhadores exemplares encontram energia para continuar, mesmo encontrando problemas pela frente. 8% não souberam responder.

5.2.4. Criatividade, Autoconfiança e Habilidade de Adaptação.

Gráfico 5.4 – Criatividade, Autoconfiança e Habilidade de Adaptação.



Fonte: pesquisa direta, 2012.

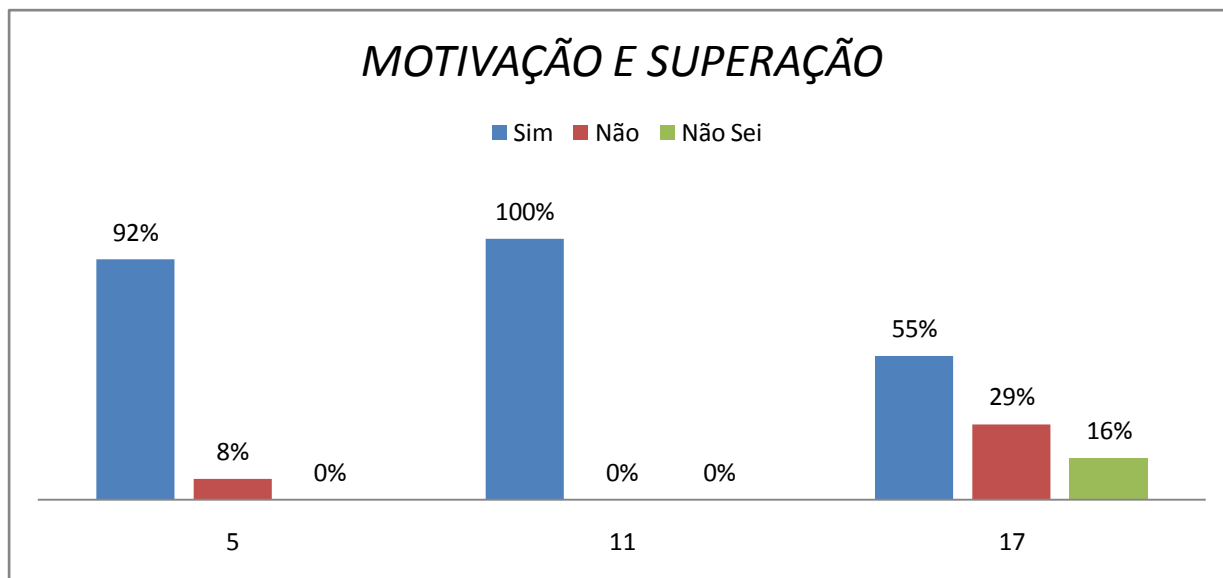
A Q.4 é trata sobre a habilidade de adaptação, 71% dos respondentes afirmaram nunca estarem totalmente satisfeitos com a forma de como são feitas as coisas sempre considerando que há uma maneira melhor. 14,5% responderam negativamente e o mesmo percentual não soube responder.

Dos 38 artesãos pesquisados, 92% concordaram que o trabalho que realizam é excelente, o que resulta em autoconfiança com o trabalho que exercem (Q.10). Segundo Dornelas, apresentado no referencial teórico desta pesquisa, página 20, os empreendedores de sucesso são otimistas e apaixonados pelo que fazem, e este é fator chave que os tornam mais animados e determinados, tornando-os também os melhores vendedores de seus produtos, já que sabem como ninguém fazê-los. 8% dos respondentes não apresentaram esta característica.

As últimas duas colunas do gráfico 5.4 (Q.16) representa a criatividade, onde, como pode ser observado, 92% dos artesãos afirmaram gostar de fazer coisas novas e diferentes. Para Dornelas (2008, p 17) “Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade”. 8% não souberam responder.

5.2.5. *Motivação e Superação*

Gráfico 5.5 – Motivação e Superação.



Fonte: pesquisa direta, 2012.

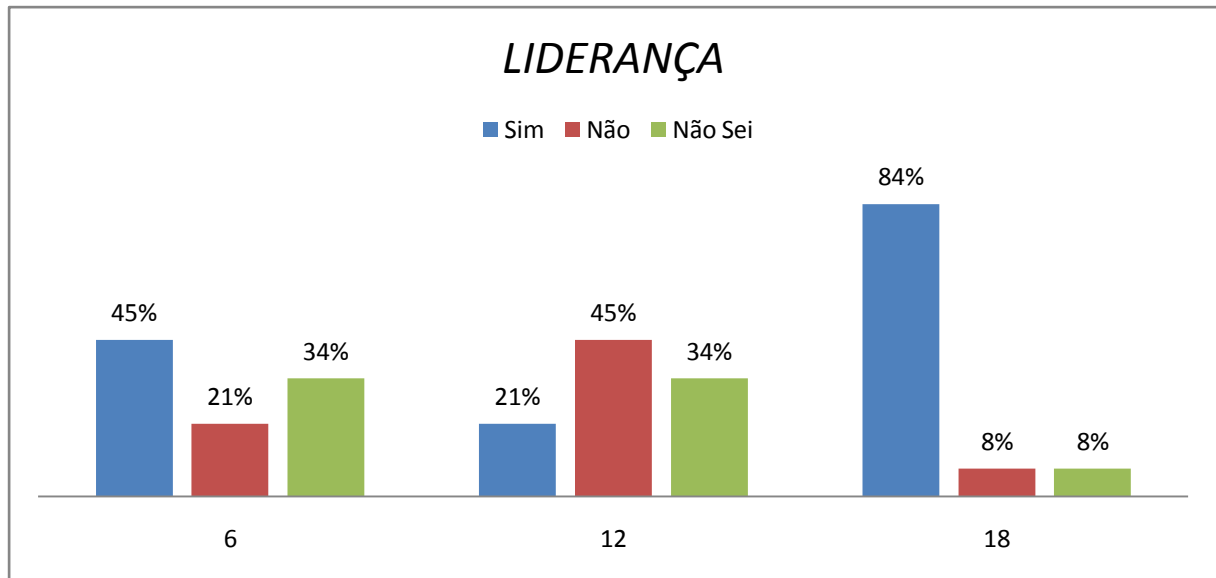
Esta dimensão contempla o quesito Motivação e Superação, características indispensáveis aos empreendedores. 92% dos respondentes afirmaram que se preocupam em alcançar as metas (Q.5 apêndice I). 8% responderam de forma negativa.

A Q.11 (apêndice I), 100% dos artesãos afirmaram ter senso de humor e procuram sempre estarem animados. Estas são características intrínsecas que se torna indispensável para qualquer profissional exercer seu trabalho de forma satisfatória.

Já na Q.17 a maioria dos artesãos (55%) respondeu já ter tido fracassos no passado contra 29%. 16% não souberam responder. Reconhecer que já fracassou algum dia em sua vida é demonstração de superação e ter persistência é um fator chave. Como pode ser visto no referencial teórico desta pesquisa, assumir riscos é uma das características mais comuns entre os empreendedores, mas para Dornelas, o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados, e sabe gerenciá-los avaliando as reais chances de sucesso, sempre tendo em mente a superação.

5.2.6. Liderança

Gráfico 6 – Liderança.



Fonte: pesquisa direta, 2012.

Verifica-se que 45% dos respondentes, na Q.6 (apêndice I), responderam afirmativamente que conseguiram mudar a opinião dos outros, contra 21% que discordaram. 34% não souberam responder.

Na segunda parte do gráfico (Q.12 apêndice I) 21% alegaram utilizar-se de muito tempo pensando em como influenciar outras pessoas, contra 45% que responderam de forma negativa. 34% não souberam responder a esta afirmação.

Já na Q.18, 84% dos artesãos afirmaram escutar atentamente, (vide apêndice I). 8% responderam negativamente e os demais não souberam responder.

A liderança é uma característica primordial em empreendedores. Para Dornelas, os empreendedores têm um senso de liderança incomum. Mas como se pode observar no gráfico 4.6 os números tiveram dispersão e discordância em relação a esta dimensão com exceção do saber escutar sempre (Q.18). Bons líderes sabem estimular e valorizar um time e sempre estão dispostos a formar o melhor time para assessorá-lo nos campos onde não detêm os melhores conhecimentos. Para isso influenciar outras pessoas é característica primordial para quem precisa ser líder.

6. CONCLUSÃO

Ao longo deste artigo, introdução; referencial teórico; caracterização do espaço da pesquisa; aspectos metodológicos da investigação e a apresentação e interpretação dos dados, finaliza-se com a seguinte conclusão.

Objetivo Geral: Identificar as “Características Empreendedoras”, segundo o modelo de Dornelas (2008) nos artesãos(ãs) atuantes na Vila do Artesão em Campina Grande – Paraíba.

Este objetivo foi alcançado mediante os objetivos específicos adiante citados;

Objetivo específico nº 1 - Identificar o perfil socioeconômico mediante 4 indicadores. Os dados colhidos revelam que o perfil do artesão é predominantemente feminino (57,8%) com idade entre 41 e 60 anos (50%) tendo a escolaridade o Ensino Médio completo e renda mensal de 0 a 2 salários mínimos.

Objetivo específico nº 2 - Avaliar as características empreendedoras conforme 6 variáveis. Conforme os números coletados as características empreendedoras, de acordo com o modelo de Dornelas (2008, adaptado), são as seguintes:

1ª. Comprometimento e Determinação: os respondentes demonstram se comprometer em suas atividades e estão determinados a superar as adversidades.

2ª. Obsessão pelas oportunidades: Os artesãos procuram estar informados sobre o ambiente que atuam e procuram conhecer as necessidades dos clientes demonstrando a característica de visionários movidos pela curiosidade e atenção às informações.

3ª. Tolerância ao risco, Ambiguidade e Incertezas: os resultados neste tocante demonstram que os respondentes planejam sempre procurando o melhor para o negócio não permitindo problemas pessoais interferirem no seu trabalho, porém não são tolerantes a falta de estrutura, o que prejudica na tomada de decisões.

4ª. Criatividade, Autoconfiança e Habilidade de adaptação: Os artesãos nunca estão totalmente satisfeitos com a forma que as coisas são feitas, gostam de fazer coisas novas e diferentes e são otimistas e apaixonados pelo que fazem. Este é o fator chave que os tornam cada vez mais determinados.

5ª. Motivação e Superação: os respondentes buscam sempre estar motivados, assumem riscos calculados avaliando as chances reais de sucesso sempre tendo em mente a superação.

6ª. Liderança: neste quesito, os resultados não foram favoráveis, caracterizando ausência dessa característica nos artesãos. A liderança é primordial para o empreendedor de sucesso, valorização de um time para ajudar nos campos onde não se detêm os melhores conhecimentos facilita na hora de constituir negócios.

Objetivo específico nº 3 - Interpretar as falas dos artesãos quanto aos pontos fortes e fracos da Vila do Artesão. Na última etapa do questionário o profissional do artesanato tem a oportunidade de expressar-se com liberdade sobre aspectos positivos e negativos adiante citados e presentes no ambiente de trabalho. As respostas estão agrupadas e em destaque as mais representativas e constantes.

1ª Questão: Quais os pontos fortes existentes no local de trabalho?

Estrutura – R1 “*A área possibilita o desenvolvimento para os artesãos possibilitando abertura de novos horizontes*” (Artesão). A estrutura da Vila do Artesão foi considerada boa por 100% dos respondentes, há espaços onde possa desenvolver novas peças, área de socialização e capacitação, alguns locais podem ser observados no apêndice III deste trabalho.

2ª Questão: E os pontos fracos?

As respostas por ordem decrescente foram:

a) Localização – R2 “*A localização da vila dificulta o acesso de clientes, porque aqui não há ônibus com frequência e praça de táxi próxima*” (Artesão). A localização da Vila não proporciona o movimento de clientes como os artesãos gostariam ou esperavam que ocorresse.

b) Divulgação - R3 “*aqui falta divulgação para que se tenha um melhor aproveitamento do espaço tornando o conhecido pelo público local para criar uma nova opção de lazer na cidade*” (Artesão). A falta de divulgação foi um quesito bastante enfatizado na fala dos artesãos, os mesmo sentem-se prejudicados por essa ausência e acreditam que uma vez resolvido trouxesse o movimento tão esperado por eles.

c) Administração - R4 “*a administração não tem conhecimento suficiente para que possa gerir isso da maneira que deve ser*” (Artesão). Eles acreditam que falta uma comunicação eficiente entre a administração e os artesãos, e não há a compreensão da mesma para suprir as necessidades por eles apontadas.

7. SUGESTÕES

A criação do espaço para reunir artesãos em um único local é bem vinda, já que a cidade carecia de espaço cultural onde os turistas pudessem apreciar as obras e presenciar um pouco da cultura local. Porém, como resultado da pesquisa, a localização desse espaço não foi bem vinda entre os próprios artesãos, já que os mesmos sentem falta do fluxo de clientes no local, solicitando uma melhor divulgação para criação do hábito de frequentar a vila, tanto pela população local quanto por turistas, transformando o em mais uma opção de lazer na cidade de Campina Grande.

Para que esse pedido seja realizado é necessário um trabalho de Marketing no tocante divulgação, promoção de eventos e buscas de parcerias.

Sugestão I - Criação de uma grade de programação mensal: sabe-se que o artesão não produz nem vendem seus produtos apenas no período junino, período este em que a cidade concentra o maior número de turistas, então é necessário uma programação constante para atrair o público não apenas de outras cidades, mas também para criação de valor da atividade pela própria população. Esta programação pode consistir em festival de música regional, atrações musicais, exposições temáticas, festival de comidas típicas, entre outros.

Sugestão II – Divulgação em massa das possíveis atrações e do local no período junino: no período junino, a cidade de Campina Grande possui vários locais culturais e suas atrações espalhadas por toda a cidade, ocorrendo uma divisão do público para diferentes pontos. Como o local encontra-se próximo do Parque do Povo, é possível fazer uma passarela promocional com bandeirolas temáticas até a Vila do Artesão com o intuito de chamar atenção das pessoas que lá frequentam, além de uma melhor sinalização nas ruas da cidade como cartazes, placas, faixas temáticas com o objetivo de indicar e promover o local.

Sugestão III - Parcerias com empresas de turismo e hotéis da cidade: construir parcerias com outras empresas que têm o mesmo público alvo em comum é fundamental para os negócios. Essas relações podem ser vantajosas para ambos os lados, oferecer insumos, materiais demonstrativos, decorativos para promoção em troca da indicação ou até mesmo do transporte das pessoas até os locais é uma estratégia a ser considerada.

Sugestão IV – Cursos e palestras na área de relações pessoais, marketing, qualidade no atendimento: não adianta ter um maior público frequentando o local se os artesãos não estiverem preparados para recebê-los, além de saber como receber os clientes é necessário um ambiente de trabalho ameno e com bom relacionamento entre todos que trabalham e usufruem do mesmo espaço.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

DORNELAS, José Carlos Assis. *EMPREENDEDEDORISMO: transformando ideias em negócios*, 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008

GIL, Antonio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008

HEMZO e outros. O desenvolvimento do setor artesanal paulista: uma análise crítica da sua qualificação gerencial. *Revista Gestão e Políticas Públicas*. 2011. Disponível em: <<http://each.uspnet.usp.br/rgpp/index.php>>. Acesso em: 14 de maio de 2012

HISRICH, Robert D. *Empreendedorismo*; Tradução: Tereza Felix de Sousa, 7.ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas – IBGE. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em: 07 de junho de 2012.

OLIVEIRA, Maurício. *Faça Você Mesmo*. PME Exame. São Paulo. Vol 47. P 69-76. Março 2012.

PRESTES, Maria Luci de Mesquita. *A PESQUISA E A CONSTRUÇÃO DO CONHECIMENTO CIENTIFICO: do planejamento aos textos, da escola à academia*. 3.ed. São Paulo: Rêspel, 2008.

RESGATANDO A CULTURA PARA COMPETIR NO MERCADO CRIATIVO: Nova abordagem de capacitação do Artesão Brasileiro. Livro do Programa de Artesanato Brasileiro. CDT/UnB, 2010

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. *Projetos de estágio e de pesquisa em administração*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SEBRAE. *Artesanato: um negócio genuinamente brasileiro*. Brasília: SEBRAE, v. 1, n. 1., 2008.

VERGARA, Sylvia Constant. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2011

APÊNDICE

Apêndice I – Instrumento de Coleta de dados



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
Pró-Reitoria de Ensino e Graduação
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Administração e Economia
Coordenação do Curso de Bacharelado em Administração
Trabalho de Conclusão de Curso - Artigo

Apresentação

Esta coleta de dados tem o objetivo de fundamentar o estudo sobre o tema Empreendedorismo, segundo o modelo “Avaliação das Características Empreendedoras” proposto por Dornelas (2008) adaptado.

O elemento amostral desta pesquisa é os artesãos (ã) alocados na Vila do Artesão em Campina Grande – PB e o relatório final em forma de artigo será apresentado à banca examinadora como critério de avaliação deste componente curricular, última etapa para a conclusão do curso de Bacharelado em Administração, oferecido por esta instituição.

Os questionários serão ao final desta atividade, arquivados sob a responsabilidade do autor em preservar com sigilo os dados nos termos definidos pelo Comitê de Ética da UEPB.

Antecipadamente agradecemos a gentileza das respostas.

Autor
Ewerton Silva Marinho
E-mail: ewermarinho@hotmail.com

Orientador
Luís de Sousa Lima
E-mail: admluisdesousalima@hotmail.com

Orientação para escrever as respostas

1ª. Na parte A deste questionário a resposta que melhor expresse a sua compreensão sobre a questão, solicita-se assinalar com 1 x dentro do respectivo quadrado

2ª. Na parte B a resposta é representada pelos nº 1, 2 ou 3, conforme o modelo da Escala Likert de 3 pontos que segue adiante.

3ª. Na parte C apresenta-se 2 questões para que o (a) respondente possa livremente escrever sobre o tema da pesquisa Empreendedorismo.

Sim Concordância	Não Discordância	Não Sei Neutralidade
---------------------	---------------------	-------------------------

Fonte: Likert apud Roesch, 2007. Adaptada

Parte A – Perfil Socio-demográfico

Objetivo Específico nº 01.

A.1 Sexo

Masculino		Feminino	
-----------	--	----------	--

A.2 Faixa Etária

0 a 20		21 a 40		41 a 60		61 a 80		81 a 100	
--------	--	---------	--	---------	--	---------	--	----------	--

A.3 Escolaridade

Ensino Fundamental Incompleto		Ensino Fundamental Completo		Ensino Médio Incompleto	
Ensino Médio Completo		Ensino Superior Incompleto		Ensino Superior Completo	
Especialização		Mestrado		Doutorado	

A.4 Renda Mensal

0 a 2 salários		3 a 5 salários		Mais de 5 salários	
----------------	--	----------------	--	--------------------	--

Parte B – Avaliação das características empreendedoras

Objetivo Específico nº 02

	Escala de Likert			1	2	3
	1 Sim	2 Não	3 Não sei			
1. Sou persistente em resolver problemas.						
2. Gosto de pensar no futuro						
3. Analiso tudo antes de fazer alguma peça.						
4. Nunca fico totalmente satisfeito com a forma como são feitas as coisas, sempre considero que há uma maneira melhor de fazê-las.						
5. Preocupo-me em alcançar minhas metas.						
6. Consigo mudar a opinião dos outros						
7. Esforço me para realizar as coisas que devem ser feitas.						
8. Procuro conhecer as necessidades dos clientes						

	Escala de Likert			1	2	3
	1 Sim	2 Não	3 Não sei			
9. Tolero as incertezas e a falta de estrutura						
10. O trabalho que realizo é excelente						
11. Tenho senso de humor e procuro estar animado						
12. Não perco muito tempo pensando em como posso influenciar outras pessoas.						
13. Faço coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham de me pedir.						
14. Sempre procuro estar bem informado a respeito da área onde atuo						
15. Aborrecimentos não me atrapalham no trabalho						
16. Aventuro-me em fazer coisas novas e diferentes						
17. Tive fracassos no passado						
18. Não importa com quem fale, sempre escuto atentamente.						

Parte C – Questões subjetivas

Objetivo Específico nº 03

C.1 Quais os pontos fortes existentes na Vila do Artesão?

C.2 E os pontos fracos?

Campina Grande – PB, junho de 2012

Obrigado pela colaboração.

Apêndice II – Imagens da Vila do Artesão.

Figura 2: Entrada



Figura 3: Museu Fonográfico Luis Gonzaga



Figura 4: Auditório



Figura 5: Chalés**Figura 6:** Artesão

