



**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**

**ELTON SOARES FEITOSA**

**UMA HISTÓRIA EMPREENDEDORA DE SUCESSO: O CASO DO SR. ELIELTON  
CAVALCANTE FEITOSA**

**CAMPINA GRANDE – PB  
2017**

**ELTON SOARES FEITOSA**

**UMA HISTÓRIA EMPREENDEDORA DE SUCESSO: O CASO DO SR. ELIELTON  
CAVALCANTE FEITOSA**

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 Bacharel em  
Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dra. Viviane Barreto Motta  
Nogueira

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

F311u Feitosa, Elton Soares.

Uma história empreendedora de sucesso [manuscrito] : o caso do Sr. Elielton Cavalcante Feitosa / Elton Soares Feitosa. - 2017.

33 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2017.

"Orientação : Profa. Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira, Coordenação do Curso de Administração - CCSA."

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedor. 3. Kero mais doces e salgados. 4. Pequena empresa. 5. Perfil empreendedor.

21. ed. CDD 658.11

**ELTON SOARES FEITOSA**

10,0 (dez)  
28/17

**UMA HISTÓRIA EMPREENDEDORA DE SUCESSO: O CASO DO SR. ELIELTON  
CAVALCANTE FEITOSA**

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 Bacharel em  
Administração.

Aprovado em: 11 de 12 de 2017.

**BANCA EXAMINADORA**

Viviane Barreto Motta Nogueira

Profa. Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Maria Marluce Delfino da Silva

Prof. Esp. Maria Marluce Delfino da Silva  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Maria Dilma Guedes

Profa. MSc. Maria Dilma Guedes  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

**CAMPINA GRANDE – PB**

Dedico este trabalho a Deus por ter sido o meu suporte por todos esses anos na Universidade até chegar a conclusão de curso, aos meus queridos pais Elpídio e Ilza, ao meu irmão Elileton por se disponibilizar a ser o entrevistando do meu trabalho e as professoras Viviane e Dilma.

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a **Deus**, que me guia nos bons caminhos, pela força e alegria que me deu todos esses anos para que eu concluísse meu curso.

Aos meus pais, **Elpidio** e **Ilza**, pela paciência e o amor de sempre que estiveram comigo, em especial minha mãe, por sempre acreditar no meu potencial e me incentivar com palavras de carinho.

Ao meu irmão **Elielton**, por se dispor a me ajudar sendo o entrevistando deste trabalho, cedendo as informações de sua empresa **Kero Mais Doces e Salgados**.

À professora **Viviane** por ter se disponibilizado em ser minha orientadora, me dando todo apoio.

As professoras que participaram da Banca Examinadora, **Dilma** sempre competentíssima e disposta a ajudar e compartilhar o seu conhecimento, e também a **Marluce**, que gentilmente aceitou o convite.

**A todos meu muito obrigado!**

# UMA HISTÓRIA EMPREENDEDORA DE SUCESSO: O CASO DO SR. ELIELTON CAVALCANTE FEITOSA

FEITOSA, Elton Soares<sup>1</sup>  
NOGUEIRA, Viviane Barreto Motta<sup>2</sup>

## RESUMO

Devido as constantes mudanças e evoluções que o mundo passa, é de fundamental importância o empreendedorismo, exigindo que o empreendedor se reinvente constantemente. Em um país, como o Brasil, que o índice de desemprego se alastrou fortemente devido à crise, muitos acabam optando por se aventurar no mundo do empreendedorismo, mas há também aqueles que entram nesse meio devido a um objetivo de vida. Sendo assim, é necessária uma análise e reflexão sobre o fenômeno do empreendedorismo que tem sido o centro de políticas públicas em muitos países. Neste contexto, o objetivo deste trabalho foi descrever a trajetória empreendedora do Sr. Elielton Cavalcante Feitosa, em Campina Grande – PB. Para alcançar o objetivo proposto foram utilizadas pesquisas exploratória, descritiva, explicativa, de campo, bibliográfica e estudo de caso. O método adotado foi o qualitativo. O instrumento de pesquisa foi uma entrevistada, aplicada apenas com um empreendedor. Por meio de uma análise de conteúdo, foi constatado que o empreendedor tem vários aspectos que o tornam um empreendedor bem sucedido.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Empreendedor. Tipos de Empreendedores.

## ABSTRACT

Due to the constant changes and evolutions that the world goes through, it is of fundamental importance the entrepreneurship, demanding that the entrepreneur reinvent itself constantly. In a country such as Brazil, where unemployment has skyrocketed due to the crisis, many end up opting to venture into the world of entrepreneurship, but there are also those who enter into this milieu because of a life goal. Therefore, it is necessary to analyze and reflect on the phenomenon of entrepreneurship that has been the center of public policies in many countries. In this context, the objective of this work was to describe the entrepreneurial trajectory of Mr. Elielton Cavalcante Feitosa, in Campina Grande - PB. To reach the proposed objective, exploratory, descriptive, explanatory, field, bibliographic and case study research were used. The method adopted was qualitative. The research instrument was an interviewee, applied only with an entrepreneur. Through a content analysis, it was found that the entrepreneur has several aspects that make him a successful entrepreneur.

**Keywords:** Entrepreneurship. Entrepreneur. Types of Entrepreneurs.

---

<sup>1</sup> Graduando em Administração pela UEPB. E-mail: <eltonsoaresf@hotmail.com>

<sup>1</sup> Profa. Orientadora Doutora em Administração pela UFPB. E-mail: <vivibmn@gmail.com>

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>8</b>
2.1	EMPREENDEDORISMO.....	8
2.2	O EMPREENDEDOR.....	10
2.3	TIPOS DE EMPREENDEDORES.....	15
<b>3</b>	<b>ASPECTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>17</b>
<b>4</b>	<b>APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>19</b>
4.1	ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR.....	19
<b>4.1.1</b>	<b>Identificação e história do empreendedor .....</b>	<b>19</b>
<b>4.1.2</b>	<b>A visão.....</b>	<b>21</b>
<b>4.1.3</b>	<b>O sistema de relações.....</b>	<b>22</b>
<b>4.1.4</b>	<b>O processo de aprendizagem .....</b>	<b>23</b>
<b>4.1.5</b>	<b>O processo de gerência do negócio.....</b>	<b>24</b>
4.2	ANÁLISE DE CONTEÚDO.....	26
<b>4.2.1</b>	<b>Identificação e história do empreendedor .....</b>	<b>27</b>
<b>4.2.2</b>	<b>A visão.....</b>	<b>27</b>
<b>4.2.3</b>	<b>O sistema de relações.....</b>	<b>28</b>
<b>4.2.4</b>	<b>O processo de aprendizagem .....</b>	<b>29</b>
<b>4.2.5</b>	<b>O processo de gerência do negócio.....</b>	<b>29</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>31</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>32</b>



## 1 INTRODUÇÃO

O mundo passa por constantes mudanças e evoluções. No que diz respeito aos negócios, não poderia ser diferente, sendo de fundamental importância o empreendedorismo, exigindo que o empreendedor tenha a devida velocidade e dinamismo para achar soluções para as mais diversas causas e problemas que possam surgir, sempre procurando inovar.

No Brasil, o índice de desemprego cresceu assustadoramente devido à crise, e muitos acabam se aventurando no mundo do empreendedorismo, ou seja, por necessidade, mas há também aqueles que entram nesse meio devido a um objetivo de vida, a uma oportunidade.

De acordo com Dornelas (2012, p. 10), "o empreendedorismo tem sido o centro das políticas públicas na maioria dos países. O crescimento do empreendedorismo no mundo se acelerou na década de 1990 e aumentou em proporção nos anos 2000 [...]".

A palavra empreendedorismo se origina da língua francesa *entreprendre*, que significa "fazer algo", tendo o sentido à ação de empreender. Esse termo foi incorporado à língua inglesa como *interpreneur*, quando somente após isso, passou a ser traduzido para o português.

Muitas são as definições relacionadas ao empreendedorismo. De acordo com Drucker (1974), o empreendedorismo não é ciência, nem arte, mas sim uma prática de construir e transformar negócios com inovação e potencial de longevidade. Partindo para uma época mais atual, segundo definição do SEBRAE (2016), o empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolvendo soluções e investindo recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Podendo ser um negócio, projeto ou até mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas. Neste contexto, questiona-se: Como expor a trajetória empreendedora do Sr. Elielton Cavalcante Feitosa, em Campina Grande – PB?

Como objetivo, pretende-se expor a trajetória empreendedora do Sr. Elielton Cavalcante Feitosa, em Campina Grande – PB.

A pesquisa caracteriza-se como sendo um estudo de caso, já que foi realizado um estudo de determinado fenômeno com embasamento científico. Os dados foram coletados através de uma entrevista semiestruturada, realizada em outubro de 2017, com um empreendedor de sucesso que é o sujeito deste estudo.

É válido ressaltar-se que, ser empreendedor é ter a característica de ser habilidoso para criar, replantar e inovar. Ao contrário do que muitos pensam, ser empreendedor não é apenas ter uma ideia e um capital inicial para poder abrir um negócio, o empreendedorismo exige que o indivíduo tenha a capacidade e habilidade de encontrar soluções com traços inovadores, seja no setor econômico, social,

pessoal, empresarial, entre outros, usualmente através de planos e ações empreendedores, o que significa ter a praticidade de utilizar os recursos disponibilizados. Diante do exposto, sabe-se que o fenômeno do empreendedorismo é importantíssimo para aqueles que não têm uma oportunidade no mercado de trabalho e também para aqueles que tem o sonho de se tornar um empreendedor. Assim, justifica-se a relevância do tema.

Desta forma, este artigo contém a seguinte estrutura: Resumo, Abstract, Introdução, Referencial Teórico, Aspectos Metodológicos, Apresentação dos resultados, Considerações finais e Referências.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 EMPREENDEDORISMO

Em um mundo de constantes mudanças e evoluções, no que diz respeito aos negócios, é de fundamental importância o empreendedorismo, exigindo que o empreendedor se reinvente sempre que necessário. As empresas são bastante exigidas quanto a isso, tendo que inovar e lidar com as mudanças de uma forma dinâmica, necessitando serem intuitivas, ágeis, flexíveis. De acordo com Dornelas (2012, p. 10), "o empreendedorismo tem sido o centro das políticas públicas na maioria dos países. O crescimento do empreendedorismo no mundo se acelerou na década de 1990 e aumentou em proporção nos anos 2000 [...]".

Muitos acham que a palavra empreendedorismo é relacionada à empresa, a um patrão que gera emprego, dentre outros fatores, mas, na verdade, não é bem assim. Pode sim em algumas situações estar relacionada a tudo isso, mas entram outros fatores nesse meio. Uma organização que gera lucro, por exemplo, não é necessariamente de natureza empreendedora, mas se a organização é envolvida por um empresário focado não só na parte técnica da administração, mas também sendo aquele que identifica oportunidades, tendo boas ideias, dinamismo e coragem para conseguir encontrar soluções para um problema, é considerado também um empreendedor. Ser empresário, é uma profissão, enquanto ser empreendedor, é um estilo de vida, uma forma de ver o mundo.

A palavra empreendedorismo se origina da língua francesa *entreprendre*, que significa "fazer algo", tendo o sentido à ação de empreender. Esse termo foi incorporado à língua inglesa como *interpreneur*, quando somente após isso, passou a ser traduzido para o português.

De acordo com Drucker (1974), o empreendedorismo não é ciência, nem arte, mas sim uma prática de construir e transformar negócios com inovação e potencial de longevidade.

Partindo para uma época mais atual, segundo definição do SEBRAE (2016), o empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolvendo soluções e investindo recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Podendo ser um negócio, projeto ou até mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

Antes do empreendedorismo no Brasil ter mais evidência na década de 90, havia maior dificuldade de se criar empresas, por não haver incentivo à inovação, e não havia uma situação favorável nos âmbitos políticos e econômicos para os empreendedores, pois eles pouco tinham acesso a ferramentas que pudessem fazer com que prosperassem em seus negócios.

Para Dornelas (2012, p. 14), "o movimento empreendedor no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas."

No mundo do empreendedorismo, exige-se uma rápida adaptação, de forma constante, a fim do atendimento à demanda dos consumidores. Então, de uma forma natural, passa-se o tempo, havendo a obrigação de uma adequação de processos antigos, de acordo com a necessidade, para, dessa forma, atender a complexa estrutura de uma nova forma de economia e também de mercado. Então, com as mudanças no mundo dos negócios do futuro trará mais importância para as micro, pequenas e médias empresas altamente focalizadas, e a redução da importância e da lucratividade das grandes empresas. Sendo assim, conforme Spendolini (1993, apud LEITE, 2000, p. 349-50), a Fórmula da Nova Era é a seguinte:

- Aprendizagem permanente: as organizações aprendem com os concorrentes, fornecedores, clientes, etc. Usam o Benchmarking (imitar iniciativas, bem sucedidas das empresas líderes) como ferramenta no processo de crescimento, são inovadoras;

Continuando, Leite (2000), acrescenta ainda:

- Competitividade global: é a capacidade de competir, em qualquer mercado. A qualidade dos produtos e serviços, o atendimento e a produtividade tornam as empresas competitivas nos mercados internacionais, estão em sintonia com o que ocorre no ambiente;
- Qualidade total: voltada para a satisfação de seus clientes, e a empresa de sucesso gerencia seus negócios pela voz do cliente. Necessidades, requisitos e expectativas dos consumidores são os combustíveis de suas transformações;
- Pioneirismo: a empresa deve estar apta a modificar os padrões de desempenho e estabelecer uma mentalidade pioneira. A prioridade é chegar antes dos concorrentes para sobreviver às mudanças no mundo dos negócios;
- Velocidade: rapidez é um diferencial competitivo[...]
- Tecnologia: a tecnologia é amplamente utilizada e permite a personalização da produção; a automação dos processos e de atendimento aos clientes [...]

- Adaptabilidade: orienta as mudanças pelas necessidades de seus clientes e de outras organizações, com as quais mantém relações. [...]
- Tamanho reduzido: as pequenas empresas adaptam-se às mudanças porque são mais ágeis e flexíveis [...]
- Excelência: o padrão de desempenho da empresa é a excelência. Procura ser, no mínimo, igual ou melhor [...]
- Ética: tem compromissos em relação à preservação ambiental, compete, de forma leal, e honra compromissos financeiros com clientes, fornecedores, trabalhadores [...]

No Brasil, existe uma grande dificuldade para as micro, pequenas e médias empresas se sustentarem, devido as exigências que não são compatíveis com a estrutura que elas possuem, gerando desestímulo para a criação de novas empresas de pequeno porte. Para Leite (2000), a ação empreendedora se torna bastante prejudicada e o aumento da informalidade acaba tornando inevitáveis as principais dificuldades das micro e pequenas empresas:

- processo de formação: dificuldades no momento da escolha de uma melhor forma de constituição jurídica da empresa;
- tributação: sistema complexo que gera dúvidas sobre as reais obrigações com o fisco e uma operação insuportável;
- exigência fitossanitárias: condições que não são compatíveis com a capacidade das micro e pequenas empresas;
- crédito: incapacidade de atender a exigência de garantias dos agentes financeiros, por parte das micro e pequenas empresas, fazendo com que acabem sendo alijados do acesso ao crédito, e existindo disponibilidade, seu custo é muito elevado do que para as empresas maiores;
- processo de encerramento complexo: não tem consciência da responsabilidade de fechar uma empresa sem tomar as devidas providências legais.

## 2.1 O EMPREENDEDOR

São várias as definições referentes ao que significa o termo empreendedor. Para Bernardi (2003, p. 64), para conhecer o significado desta palavra, deve-se traçar um perfil, com base nas seguintes características, as quais são típicas de um empreendedor, quais sejam:

- senso de oportunidade;
- dominância;
- agressividade e energia para realizar;
- autoconfiança;
- otimismo;
- dinamismo;
- independência;
- persistência;

- flexibilidade e resistência à frustrações;
- criatividade;
- propensão ao risco
- liderança carismática;
- habilidade de equilibrar “sonhos” e realização;
- habilidade de relacionamento.

Nota-se que para ser um empreendedor bem-sucedido existem algumas características, conforme as citadas anteriormente que deverão ser levadas em consideração.

Corroborando com Bernardi (2003); Lenzi e Kiesel (2009, p. 218), asseveram que para se tornar um empreendedor de visão “O autoconhecimento e a percepção do caminho para chegar ao sucesso são fundamentais ao empreendedor de visão. Por isso, é essencial conhecer todas as suas potencialidades e seus pontos a melhorar”.

Na visão de Longenecker (1983, apud CHIAVENATO, 2004, p. 3), o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.

De acordo com o SEBRAE (2016), de uma maneira mais simplista, o empreendedor é entendido como aquele que dá início a algo novo, enxergando muito além do que outra pessoa possa enxergar, realizando antes, saindo da área do sonho, desejo, partindo para o raio de ação.

Quando se refere a empreendedor, não significa dizer que é necessário constituir uma empresa. Empreendedor e empresário são palavras, até certo ponto, que se referem a mesma coisa, porém, quando passa para a praticidade, acaba havendo uma certa diferença entre esses dois modelos. Ser empreendedor está mais baseado em uma postura, estilo de vida, uma forma de enxergar o mundo ao seu redor. Sendo assim, de acordo com Dornelas (2005), é válido expor uma comparação entre gerentes tradicionais e empreendedor no Quadro 1.

**Quadro 1 - Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores**

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

Fonte: Dornelas (2005, p. 38).

São consideráveis as diferenças entre o gerente tradicional e o empreendedor. O gerente tradicional é dotado de conhecimentos e habilidades de administração, como por exemplo: marketing, gestão de pessoas, planejamento, controle de finanças, etc. Porém, há inúmeras empresas que se tornaram estáticas, sem perspectiva de crescer. Já conforme Chiavenato (2012), os empreendedores inserem inovações, incentivando o crescimento econômico do país ou região. Não sendo provedores de mercadorias, informações, serviços ou entretenimentos, mas sim fortes fontes de energia, assumindo riscos em uma economia em estado de mudança, transformação e crescimento.

Ser empreendedor é uma tarefa fascinante, porém, nem só de glória ele vive. Sua vida é composta de altos e baixos, e muitas das vezes, diferente do que muitos pensam, o seu tempo de lazer é escasso, mesmo sendo dono do seu próprio negócio. No meio de caminho sempre podem surgir algumas situações desfavoráveis. Porém, sobressaem-se sempre aqueles empreendedores que possuem determinadas características. Conforme Bom Ângelo (2003), para a facilitação de uma autoanálise, pode-se dizer que existem pelo menos três características de fundamental importância que revelam a vocação empreendedora:

- Vontade e habilidade para criar algo absolutamente inédito e também 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.
- Tem o talento para melhorar a eficiência de um sistema, processo ou produto, tornando-o mais econômico, acessível e superior, tecnicamente.

Um empreendedor despreparado pode ter inviabilizado o seu sucesso. Para isso, deve estar preparado para as adversidades que possam surgir em seu caminho. Para evitar tudo isso, deve ter um bom domínio psicológico, estando preparado para investimentos no tempo de maturação do negócio, pesquisando o mercado e fazendo as devidas avaliações, desse modo, evitarão de cair em várias armadilhas. Na visão de Halloran (1991, apud LEITE, 2000, p. 258), as principais armadilhas que o empreendedor tem de evitar são:

- escolher negócio incompatível com sua personalidade, habilidades e experiência profissional;
- super dimensionar as expectativas;
- fazer avaliação incorreta do mercado e da aceitação do produto;
- não se preocupar com localização e projeto físico do novo local de trabalho;
- desconhecer princípios de administração finanças e contabilidade;
- relacionar-se de forma imprecisa ou desvantajosa com fornecedores e clientes, na tentativa de *seduzi-los*;

- exagerar na obtenção de empréstimos;
- divulgar de forma ineficiente ou cara;
- aplicar técnicas inadequadas de vendas;
- não calcular o preço de vendas e estoque ideais;
- contratar funcionários além do necessário;
- viver do fluxo de caixa e não dos lucros;
- ao primeiro sinal de sucesso, tentar dar o passo maior que a perna.

Existem algumas visões distorcidas em relação ao empreendedor, sendo que algumas pessoas o julgam achando que quer ter uma vida mais tranquila, com uma grande renda e questão de status. Ter o seu próprio negócio, tanto é dificultoso quanto é prazeroso e gera recompensa. Conforme Greatti e Senhorini (2000), são mostrados alguns mitos e realidades da rotina do empreendedor no Quadro 2.

**Quadro 2** - Mitos e realidades da rotina do empreendedor

MITOS	REALIDADES
<b>Empreendedores nascem feitos</b>	Embora empreendedores nasçam com uma certa inteligência, vontade de criar e energia para trabalhar, sua capacidade criativa de identificar e aproveitar uma oportunidade vem depois de alguns anos de experiência que conduz a um reconhecimento de padrões. Assim, sua formação depende da acumulação de habilidades relevantes, Know-how, experiência e contatos.
<b>Se o empreendedor é talentoso, o sucesso vai acontecer em um ou dois anos</b>	Raramente um negócio tem solidez em menos de três a quatro anos. Máxima entre os capitalistas: "o limão amadurece em dois anos e meio, mas as pérolas levam sete ou oito."
<b>Empreendedores buscam poder e controle sobre terceiros</b>	O poder é antes um subproduto do que uma força motivadora. O empreendedor busca responsabilidade, realização e resultados.
<b>O dinheiro é o mais importante ingrediente para começar o negócio</b>	Se as outras peças e talentos existirem, o dinheiro virá. Não quer dizer que se o empreendedor tiver dinheiro vai ter sucesso. O dinheiro é um dos ingredientes importantes. É para o empreendedor o que o pincel e a tinta são para o pintor: ferramenta inerte que, nas mãos certas, podem criar maravilhas.
<b>Empreendedores trabalham mais que executivos de grandes companhias</b>	Não é regra geral, já que alguns trabalham mais, outros não.
<b>Empreendedores experimentam grandes estresses e pagam alto preço</b>	Sem dúvida, mas não há evidências de que o empreendedor sofra mais de estresse do que outros profissionais com muita responsabilidade. A maioria
<b>Empreendedores são os seus próprios chefes e totalmente independentes</b>	Todo mundo é chefe do empreendedor: seus sócios, investidores, clientes, fornecedores, empregados, família e comunidade. Mas os empreendedores podem escolher as exigências que vão atender, e quando.

Fonte: Adaptado de Greatti e Senhorini (2000).

Muitos empregados e desempregados têm o sonho de montar o seu próprio negócio. Em épocas de crise, é bem comum conhecer alguém quem tenha esse sonho de ser dono do seu próprio negócio. Muitos desconhecem o que é entrar nesse mundo, mal conhecendo suas vantagens e desvantagens.

Através do Portal G1 (2014), de acordo com estudo divulgado pelo Sebrae-SP, são revelados pontos fortes e fracos vivenciados por donos de pequenos negócios. O levantamento revela quem são e o que pensam os donos formais, além das vantagens e desvantagens de ser um empreendedor. Desse modo, foram ouvidos 1.080 empresários, distribuídos em um universo de microempreendedores individuais, proprietários de microempresas e empresas de pequeno porte. Então, conforme o estudo, abaixo são expostos cinco pontos positivos e negativos de empreender.

- **Cinco pontos positivos de empreender:**

1. Fazer o que gosta e trabalhar com o que deseja
2. Alcançar sonhos e objetivos
3. Ter autonomia/se sentir livre para decidir (trabalho, tempo com a família)
4. Transmitir valores/gerar emprego e renda
5. Aprender com os próprios erros.

- **Cinco pontos negativos de empreender:**

1. Tudo depende de você, não consegue realizar tudo/não tem mão de obra especializada.
2. Ter que pagar impostos/insegurança financeira
3. Ansiedade, estresse, peso da responsabilidade, não dormir tranquilamente, não cuidar da saúde
4. Insegurança no negócio.
5. Correr riscos

O tempo passa e as coisas evoluem, e não poderia ser diferente no meio do empreendedorismo com a evolução da tecnologia, que é mais importante ainda hoje. Por meio dela os processos se tornam automatizados e padronizados reduzindo custos e atingindo melhorias para o empreendedor, consumidor e a sociedade em geral.

As pequenas e microempresas enfrentam vários desafios a fim de inovar e incorporar novas tecnologias. Então, com uma boa melhoria da gestão de pessoas, capacitação sua equipe, o empreendedor terá uma série de benefícios quanto à tecnologia. Conforme o SEBRAE (2014), segue uma lista de desafios e soluções para ajudar os empreendedores a inovar:

- **Recursos humanos.** A equipe é, sem dúvida, o maior capital que uma empresa dispõe para vencer os desafios. Os profissionais atuam, quando bem preparados e dirigidos, como agentes da mudança da cultura da empresa e aceleradores de inovações em produto, processo, marketing e gestão.



- **Fontes de conhecimento.** Interagir com fontes de conhecimento é outra condição importante para uma empresa inovar e incorporar novas tecnologias. Há uma série de possibilidades as quais a empresa pode acessar o conhecimento necessário para implementar a inovação. Isso é possível por meio de parceiras com centros e institutos de pesquisas e universidades, por exemplo.
- **Cooperação empresarial.** Dá bons resultados fechar parcerias entre a empresa e os clientes e fornecedores. Isso pode servir como estímulo à inovação ou fonte de informações e conhecimentos para o negócio. Participantes de APLs têm a vantagem adicional de poderem compartilhar riscos e custos no esforço para inovar.
- **Estrutura da empresa.** A organização da empresa deve atender às exigências do mercado e às necessidades dos clientes. Para isso, o empreendedor tem que ser ágil nas decisões e implementações de modo a não perder o momento exato da inovação, sob risco de ser alijada do mercado. Deve ter ainda uma estrutura organizacional enxuta e recursos humanos multifuncionais [...]
- **Liderança para inovar.** Para enfrentar todos esses desafios, o papel da direção da empresa é fundamental. Ela deve criar e manter um ambiente propício à inovação, desenvolver e investir em recursos humanos, abrir contatos com fontes de conhecimento e estabelecer parcerias com clientes, fornecedores e concorrentes.

### 2.3 TIPOS DE EMPREENDEDORES

A fim de conhecer sobre os diferentes tipos de empreendedores, através de pesquisa que deu origem ao livro de Dornelas (2008), com uma amostra de 399 empreendedores, foram apresentados os seguintes tipos:

- **O Empreendedor Nato (Mitológico):** geralmente são os mais conhecidos e aclamados, tendo histórias brilhantes, começando, na maioria das vezes, do nada e acabam criando grandes impérios. Geralmente começam a trabalhar muito jovens e com a experiência que vão ganhando, adquire habilidades de negociação e vendas.
- **O Empreendedor que aprende (Inesperado):** é o tipo de empreendedor que tem sido mais comum. Geralmente é uma pessoa que se deparou com uma oportunidade de negócio quando menos esperava e acabou de tomar uma decisão de mudar o que fazia na vida, dedicando-se ao próprio negócio. É o tipo de pessoa que nunca pensou em empreender. O seu momento de disparo ou de tomada de decisão ocorre quando alguém o convida para fazer parte de uma sociedade ou quando ainda ele próprio

percebe que pode criar um negócio próprio. Geralmente demora um pouco para tomar a decisão de mudar de carreira, a não ser que esteja em situação de perder seu emprego ou tenha sido demitido.

- **Empreendedor Serial (cria novos negócios):** é aquele que tem paixão não apenas pelas empresas que cria, mas também pelo ato de empreender. Nunca está satisfeito em criar um negócio e ficar à frente dele até que se torne uma grande corporação. Tem como um dos pontos fortes a adrenalina e encarar desafios voltados à criação de algo novo, assumindo uma postura típica de executivo que lidera grandes equipes. Geralmente fica atento a tudo que ocorre ao seu redor. Tem o prazer de se comunicar com as pessoas, participando de eventos, associações e fazer networking.
- **Empreendedor Corporativo:** São ambiciosos, comunicadores, convencem a pessoas a fazer parte de seu time e desenvolvem seu networking dentro e fora da organização. Esse tipo de empreendedor, nos últimos anos, tem ficado mais em evidência por causa da necessidade das grandes organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios. Geralmente tem muita competência, capacidade gerencial e habilidade nas ferramentas da administração. Tem um foco nos resultados visando o crescimento no mundo corporativo. Não tem dificuldade em assumir riscos e tem o desafio de lidar com a falta de autonomia, já que nunca terá 100% do caminho livre para agir.
- **Empreendedor Social:** como o próprio nome diz, esse tipo de empreendedor tem se espalhado pelo mundo e tem a missão de melhorar o mundo para as pessoas envolvendo-se em causas humanitárias. Cria oportunidades para aqueles que não tem acesso a elas. Possui características parecidas com os demais empreendedores, mas a diferença é que se sente realizado ao criar um projeto que favoreça ao próximo.
- **Empreendedor por Necessidade:** é o caso daquele que se torna empreendedor devido a não ter outra alternativa por ter sido demitido ou não ter tido acesso ao mercado de trabalho, então não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria. É uma pessoa que se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e que tem pouco retorno financeiro, geralmente. É o tipo de problema social para os países em desenvolvimento, mesmo tendo iniciativa e trabalhando arduamente, pois não contribui para o desenvolvimento econômico, sendo vítima do capitalismo atual, não tendo acesso a recursos, à educação e as mínimas condições para que possa empreender de maneira estruturada. Sua iniciativa é pouco inovadora e não contribui com impostos e taxas.

- **Empreendedor Herdeiro (Sucessão Familiar):** desde cedo tem a missão de levar à frente os negócios de sua família. O empreendedor herdeiro aprende a arte de empreender com exemplos da família, e geralmente segue seus passos. Muitos começam bem cedo a entender como o negócio funciona e a assumir responsabilidades na organização, e acabam por assumir cargos de direção ainda jovens. Alguns têm senso de independência e desejo de inovar, de mudar as regras do jogo. Outros são conservadores e preferem não mexer no que tem dado certo. Esses extremos, na verdade, mostram que existem variações no perfil do empreendedor herdeiro. Mais recentemente, porém, tem ocorrido a chamada profissionalização da gestão de empresas familiares, através da contratação de executivos de mercado para a administração da empresa e da criação de uma estrutura de governança corporativa, com os herdeiros opinando no conselho de administração e não necessariamente assumindo cargos executivos na empresa. Mais recentemente, os próprios herdeiros e suas famílias, preocupados com o futuro de seus negócios, têm optado por buscar mais apoio externo, através de cursos de especialização, MBA, programas especiais voltados para empresas familiares, com o objetivo de não tomar decisões apenas com base na experiência e na história de sucesso das gerações anteriores.
- **"O Normal" (Planejado):** Como em toda teoria sobre o empreendedor de sucesso, sempre apresenta o planejamento como uma das mais importantes atividades desenvolvidas pelos empreendedores, o que aumenta as chances de sucesso. Ao se analisar apenas empreendedores bem-sucedidos, o planejamento aparece como uma atividade bem comum nesse universo específico, apesar de muitos dos bem-sucedidos também não se encaixarem nessa categoria. Esse é o tipo de empreendedor que busca minimizar os riscos, sempre se preocupando com os próximos passos do negócio, tendo uma visão de futuro clara.

### 3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa científica constitui-se em um processo metódico de investigação, dirigindo-se a procedimentos de meios científicos objetivando encontrar respostas para um devido problema. Para Gonsalves (2001, p. 46), "metodologia significa o estudo dos caminhos a serem seguidos, incluindo aí os procedimentos escolhidos."

Os tipos de pesquisas utilizados neste trabalho foram o modelo proposto por Vergara (2011), dividindo a pesquisa em duas linhas: quanto aos fins e quanto aos meios.

- *Quanto aos fins*, as pesquisas que foram utilizadas encontram-se classificadas da seguinte maneira:

– **Exploratória**, conforme Gonsalves (2011, p. 65):

Caracteriza-se pelo desenvolvimento e esclarecimento de ideias, com o objetivo de oferecer uma visão panorâmica, uma primeira aproximação a um determinado fenômeno que é pouco explorado. Este tipo de pesquisa também é denominada “pesquisa de base”, pois oferece dados elementares que dão suporte para a realização de estudos mais aprofundados sobre o tema.

– **Descritiva**, para Vergara (2011, p. 47):

Expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza. Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

– **Explicativa**: de acordo ainda com Vergara (2011, p. 47), "tem como principal objetivo tornar algo inteligível, justificar-lhe os motivos."

- *Quanto aos meios*, as pesquisas que foram utilizadas encontram-se classificadas da seguinte maneira:

– **Pesquisa de campo**: "é a investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo" (idem, p. 47).

– **Bibliográfica**: “é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral” (idem, p. 48).

– **Estudo de caso**: “o circunscrito a uma ou poucas unidades, entendidas essas como pessoa, família, produto, empresa, órgão público, comunidade ou mesmo país. Tem caráter de profundidade e detalhamento” (idem, p. 49).

O sujeito pesquisado foi o empreendedor Elielton Cavalcante Feitosa que é proprietário da Kero Mais Doces e Salgados, situado na cidade de Campina Grande - PB.

O instrumento da coleta de dados se deu através de uma entrevista, adaptada de Filion (1999) dividida em cinco etapas, a saber:

- I. Identificação e história do empreendedor**: caracteriza o empreendedor em estudo desde sua infância, formação acadêmica e profissões que exerceu até o início de suas atividades como empreendedor.

- II. A visão:** relaciona aspectos da visão do empreendedor acerca do ambiente atual do mercado, fatores para alcançar o sucesso e uma autocrítica como empreendedor e como pessoa.
- III. O sistema de relações:** mostra como é formada a rede de contatos do empreendedor nos diversos aspectos culturais e sua importância aplicada à empresa.
- IV. O processo de aprendizagem:** explana os principais agentes que o levam a estar em constante aprendizagem e quais os principais aspectos que devem ser aprendidos para alcançar o sucesso.
- V. O processo de gerência do negócio:** apresenta quais os métodos utilizados para a conquista de clientes e como lidar com os concorrentes e colaboradores.

## 4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Nesta etapa, o trabalho foi dividido em duas partes. Na primeira, levou-se em consideração a transcrição da entrevista, na íntegra, aplicada com o empreendedor. Na segunda, apresenta-se uma análise de conteúdo, obtida na entrevista.

### 4.1 ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR

#### 4.1.1 Identificação e História do Empreendedor

- **Nome:** Elielton Cavalcante Feitosa.
- **Data de nascimento:** 27 de agosto de 1977.
- **Nome do empreendimento:** Kero Mais Doces e Salgados.
- **Endereço:** Avenida Floriano Peixoto - 1707A – Centenário.
- **Telefone:** (83) 98898-6076.
- **Setor de atividade:** Venda de doces e salgados.
- **Número de colaboradores:** 05 (cinco).
- **Da família ao empreendimento:**

O Sr. Elielton nasceu em Fortaleza, no estado do Ceará. Desde muito cedo começou a trabalhar, a partir dos oito anos de idade.

Em Fortaleza trabalhou como uma espécie de jardineiro numa fazenda, depois com a manutenção de bateria de carro, como vendedor de tapioca, doces e saladas na praia, tudo por questão de necessidade. Com mais alguns anos, surgiu uma oportunidade melhor, na

Companhia de Abastecimento do Ceará (CEASA) através de uma indicação de uma pessoa conhecida de sua mãe, onde passou cerca de um ano trabalhando com hortifruti. Logo depois, aos quatorze anos de idade, surgiu um convite de seu pai para que vir morar e trabalhar com ele na Paraíba, já que o seu pai morava nesse estado, depois de se divorciar de sua mãe. O Seu pai tinha uma indústria de vassouras, onde o Sr. Elielton aprendeu muito no processo de produção, e, depois de um tempo, tornou-se vendedor.

Passados alguns anos, houve uma mudança, onde Sr. Elielton passou a trabalhar por conta própria, pois seu pai lhe cedeu uma parte do mercado da venda de vassouras, começando a trabalhar por conta própria, comprando e revendendo os produtos. Nesse ramo, ele passou cerca de três anos, e devido a mudanças no mercado, como questões de ter que comprar mercadorias fora do estado com altos impostos e preços elevados, ficando difícil de competir, acabou sendo inviável o prosseguimento dessa atividade.

Depois do encerramento das atividades de compra e revenda de vassouras, surgiu a ideia de montar algo relacionado à fabricação e venda de salgados, formando em 4 de agosto de 2008 uma sociedade com sua esposa e uma cunhada da mesma. Com seis meses depois, abriu uma segunda unidade, e com um ano a sociedade se separou, sendo que ela, juntamente com sua esposa, ficou com uma das unidades, e a cunhada com a outra.

Quando a sociedade acabou, ficaram as dívidas que aos poucos foram sendo pagas. Posteriormente, ele procurou investir em equipamentos, pois viu que era uma excelente saída já que dependia muito da mão de obra humana e a questão da produção era pouca, e que tinha que investir em equipamentos, que, aliás, eram muito caros, tendo que vender sua moto para fazer esse tipo de investimento. Com a audácia de todo empreendedor, correndo riscos calculados, as coisas foram evoluindo e, hoje em dia, tem uma empresa que é uma das líderes de mercado, com equipamentos de ponta, esperando passar muitos anos com esse empreendimento, e quem sabe, até a aposentadoria.

- **Quando o empreendimento foi fundado, qual o envolvimento que tinha com o produto e/ou serviço?**

Eu não tinha conhecimento quase de nada na linha de doces e salgados. O pouco que minha esposa e minha cunhada sabiam, foi o que me levou a adquirir conhecimento, pesquisando, buscando informações com outras pessoas, até chegar ao patamar em que estou hoje, procurando perfeição e produto de qualidade e sempre pensando na qualidade, com preço acessível.

- **Como o Sr. descreve a evolução do empreendimento até o momento?**

Quanto a evolução do empreendimento, avalio de forma satisfatória, porque comecei do zero com pouco conhecimento, e hoje é um empreendimento respeitado,

mantendo-se firme no mercado nesses quase 10 anos, com uma clientela de causar admiração a qualquer empresário do setor. Teve seus altos e baixos, mas isso me ensinou muito a sempre procurar qualidade e investir em equipamentos, qualidade, marketing, divulgação, sempre procurando fazer o melhor. Então avalio como extremamente positivo.

- **O que levou ao surgimento desta atividade? - Necessidade versus Oportunidade:**

De fato, afirmo que foi a extrema necessidade, tanto é que eu não andava bem, querendo ir embora do estado. Foi quando minha cunhada conversou com minha esposa para abirmos a primeira unidade do nosso negócio, e logo em seguida abrimos a segunda unidade que hoje é meu depois do desmembramento da sociedade. Então foi por necessidade mesmo o surgimento de minha atividade, a fim de conseguir algo para sobreviver. Comecei como complemento com outra atividade que eu tinha. Hoje, meu atual empreendimento supre tudo e vivo exclusivamente de venda de doces e salgados que é o que me mantém juntamente com minha família.

#### 4.1.2 A Visão

- **Como o Sr. descreve o ambiente atual quanto às possibilidades de uma pessoa ter sucesso como empreendedor (empresarial, profissional)?**

No momento atual, não é uma situação favorável por causa da queda de venda no mercado, o alto índice de desemprego, pessoas endividadas, sem dinheiro, mas não tira a visão da pessoa que perdeu o emprego de ter conhecimento em alguma área e fazer algum curso e, claro, arriscar-se no que se chama de risco calculado, arriscando de maneira correta. O Povo brasileiro é empreendedor, porém o momento atual que o país atravessa, requer uma atenção redobrada para montar um empreendimento, mas que vale sim a pena.

- **O que identificou que deve ser levado em consideração para alcançar sucesso no seu setor de atividade?**

Na época, estava começando a surgir salgados, não apenas no estado da Paraíba, mas também, em São Paulo, como uma febre, de salgados a R\$ 0,50, o que era um preço baratíssimo. Então, eu considerando que as pessoas gostam de novidades, peguei essa oportunidade que, na época, era vendido a R\$ 0,50, que se tornou uma verdadeira "febre", e tinha dia que não dávamos conta por causa da fabricação que era feita de forma manual, e ao notar que as pessoas gostavam de novidades que sejam boas e baratas, entrei nessa linha. Acabou-se aquela coisa de um alto custo de um produto dirigido ao cliente, sendo que é melhor vender muito a preço minimizado, sem perder a qualidade, para alcançar uma clientela boa e manter-se no mercado.

- **Quais têm sido e quais são os seus modelos de empreendedores?**

Não acompanho nenhum tipo de empreendedor, mas me considero um empreendedor nato, pois comecei desde muito a trabalhar e já mostrava atitudes empreendedoras e fui adquirindo habilidades com negociações com o passar do tempo através das experiências que fui ganhando. Um caso prático, foi eu ter começado do zero o meu atual empreendimento depois de outros negócios não terem dado certo, e hoje em dia me encontro numa excelente situação financeira.

- **O que o Sr. quer realizar? Em outras palavras, o que o Sr. deseja deixar para a posteridade? O que mais é importante para o Sr.?**

Venho de uma família composta por mais de 90% de comerciantes. Se meus filhos não quiserem seguir a linha do empreendedorismo, que é uma coisa que ficará por conta deles, mas que mesmo assim queria deixar um legado para que meus filhos saibam como tudo foi conseguido, desde uma casa reformada, aquisição de um carro novo, até o próprio estudo deles que saiu do comércio. A lição que desejo deixar, é de sempre fazer tudo bem feito, com amor, determinação sem medo de arriscar, e que quando for investir, que se faça um risco calculado, e que meus filhos possam fazer até melhor do que eu fiz.

- **Como o Sr. se autodefiniria? O Sr. possui autoconhecimento?**

Sou uma pessoa que sempre procuro pesquisar. Sou também curioso, pois empreendedor que se preza, tem que ter o senso da curiosidade. Acredito que eu tenha autoconhecimento, e que a cada dia aprendo um pouco mais, sabendo que sempre existirá alguém que tenha mais conhecimento que eu.

- **O Sr. se considera uma pessoa empreendedora? Por quê?**

Considero-me sim uma pessoa empreendedora, pois para quem começou praticamente do zero, e hoje empregou cinco famílias, e que ainda está em processo de expansão. Sou um empreendedor, também, pelo de fato de eu ter saído de um setor para outro totalmente diferente que eu não conhecia, e hoje estou nessa atual e boa situação, sempre procurando adquirir conhecimento e investir em áreas diferentes, pois empreendedor não é só aquele que investe em uma área, mas também aquele que está pronto para adquirir conhecimento de migrar para outras áreas.

#### 4.1.3 O Sistema de Relações

- **Descreva os seus sistemas de relações externas ao empreendimento, em outros domínios da vida, por exemplo: religião, esportes, política, conselhos de associações, entidades de classe e com os quais o Sr. convive frequentemente.**

O meu sistema de relações externas ao meu empreendimento é mais forte na parte da religião e política. Sou evangélico, da Igreja Congregação Cristã no Brasil. Minha vida não é só resumida ao meu empreendimento, mas também à parte da religião, onde todas as semanas participo dos cultos naquela igreja, pois sou muito grato a Deus pelas maravilhas que ele tem feito em minha vida, e mesmo nos momentos difíceis, nunca deixei de adorá-lo. Na parte da política, acompanho mais pela televisão, rádio e redes sociais, pois empreendedor que se preze, tem que estar sempre informado sobre o que acontece no mundo da política, sempre antenado a novas leis que possam surgir ou serem modificadas, já que, com certeza, são fatores que influenciam no mundo empreendedor e na vida pessoal.

- **Quais são os elementos do seu sistema de relações que lhe dão maior suporte, seja para seu aprendizado, seja para seu ajustamento?**

Como eu havia dito antes, os elementos do meu sistema de relações são baseados mais à parte política e religiosa. Na parte política, procuro me manter sempre informado sobre o que possa surgir, para não ser pego de surpresa e, com isso, não haja um



impacto negativo. Pessoas informadas e preparadas estão mais aptas para enfrentar o que der e vier. No âmbito da religião, aprendo cada dia mais, gerando benefícios na vida social e profissional. É nela que mantenho minha fé viva e pronto para superar os obstáculos, como também ser mais flexível com as pessoas, sempre procurando ajudá-las, pois um ser humano depende do outro para um bom convívio. Outro sistema de relações que prezo bastante é com a família, que devo muito a minha esposa e meus filhos. Sem eles eu não chegaria a lugar algum. Nos momentos de dificuldades, minha esposa sabe bem o que passamos, mas ela estava lá para nos ajudar a se reerguer na vida social e profissional.

- **Quais as diferenças que o Sr. pode constatar quanto ao tipo de relações que o Sr. estabeleceu quando era empregado e agora é empresário?**

As diferenças posso dizer que são consideráveis. No meu caso, quando eu era empregado, as coisas eram muito difíceis para mim. Eram trabalhos árduos em que eu era pouco valorizado por parte do empregador. Eu me considerava uma pessoa produtiva, mas como o mundo é composto por vários tipos de cabeças, eu sentia um desprezo de alguns empregadores, claro, que nem todos. Muitos deles quando me viam produzindo bem, perguntavam-me de uma forma debochada, se eu queria enriquecer do dia para noite. Não eram só os empregadores que tinham essa visão, mas também muitos conhecidos que me olhavam de outro jeito, da forma mais negativa. Já quando empresário, mesmo em épocas de crise, a grande maioria das pessoas nos viam, minha esposa e eu, com outros olhos, havendo um grande respeito, bem diferente da época de empregado. Mas nem tudo é maravilha, pois bastou termos uma casa nova, carro novo e outros bens, para conhecermos o outro lado de algumas pessoas, até mesmo dentro da família, que muitos começaram a "crescer os olhos". Infelizmente, existem os dois lados do ser humano que passamos a conhecer mais, mesmo quando eu era empregado, nunca que mudei o meu jeito de ser, mas muitos mudam o jeito de te ver."

- **Que importância o Sr. atribui ao sistema de relações como fator de sucesso?**

É importantíssimo termos um bom sistema de relações em todos os aspectos do teatro da vida. Na vida social, ele é de fundamental importância para a nossa saúde psíquica, pois quem convive bem com o seu próximo, é uma pessoa que vive em paz, o que é um fator primordial para enfrentarmos as batalhas da vida. Na vida profissional, um bom relacionamento com colaboradores e clientes e até mesmo com concorrentes, já significa parte de sucesso de uma empresa, pois o sol é para todos, e se convivemos em harmonia, só temos a ganhar e aprender mais. Então, um bom relacionamento parte desde dentro de sua casa até fora dela, como no caso do âmbito profissional."

#### 4.1.4 O Processo de Aprendizagem

- **O que o faz aprender?**

O que me faz aprender é sempre estar antenado com as coisas do dia-a-dia, com o mercado e aprender com os próprios erros, sempre procurando entender o mercado, identificar os clientes e as necessidades, sabendo que cada dia é um momento e a oportunidade de adquirir algo novo, aprendendo de forma diferente. Todo dia é uma surpresa, então todo dia o ser humano tem que aprender alguma coisa, principalmente, no meu caso, que é a área do comércio.

- **O que o Sr. identificou que deve aprender para ter sucesso no seu dia-a-dia?**

Para quem está começando agora, principalmente, deve-se procurar a auto estima que é de fundamental importância, tendo Deus na frente, procurando ter equilíbrio e ser

otimista mesmo nos momentos difíceis, pois o empreendedor não vive só de sucesso. A vida empreendedora também é feita de momentos de insucessos, sendo que é nesse momento que aprendemos bastante e passamos a corrigir os erros para daí em diante dar aquela alavancada nos seus negócios, identificando erros e acertos. Então, para ter sucesso, devemos seguir essas regras básicas.

- **De que forma o Sr. explica o seu sucesso?**

Como homem de fé, devo meu sucesso primeiramente a Deus, pois o meu caso foi um milagre, já que quando comecei o meu empreendimento com doces e salgados, estava praticamente a zero desde quando tinha saído do outro ramo, e daí tive que ter muita força. Devo o meu sucesso também aos colaboradores que trouxeram conhecimento, já que alguns deles tinham até um conhecimento maior que o meu, e a minha esposa que foi uma das pessoas mais fundamentais da minha vida. Tudo isso me levou ao crescimento, e claro, um bom recrutamento que se faz necessário, pois não é fácil recrutar pessoas comprometidas com o trabalho, principalmente em um país que tem muitos problemas com leis trabalhistas, enfim, uma série de situações burocráticas, e tendo uma boa equipe de funcionários, preservando-os, é um meio de se ter sucesso. Quem tem uma boa equipe, preserve-a sempre.

- **Como o Sr. se prepara em relação ao futuro? De que forma o Sr. obtém informações sobre o que acontece?**

Sempre fico com "um pé na frente e outro atrás" em relação ao Brasil. Primeiramente, vivemos em um país extremamente problemático na relação econômica e na questão de leis, onde muitas coisas são uma caixinha de surpresas. Então, sempre tem que estar atento. As informações que hoje têm para se manter no mercado, como a internet que traz informações imediatas; os telejornais sempre falando em economia, empreendedorismo e novas oportunidades, geram uma série de benefícios, pois um indivíduo por mais que não sejam um empreendedor, como, se eles não estão de olho nas informações, no mercado e em tudo que está acontecendo, poderão cair numa situação difícil. Sou adepto de uma frase que sempre carrego de Bill Gates: "nos momentos de glórias, eu estou de olho nos insucessos." Então é isso: nos momentos de glória, sempre devemos estar de olho nas surpresas que possam surgir.

#### 4.1.5 O Processo de Gerência de Negócio

- **Quais são os seus princípios básicos no que concerne à delegação de autoridade?**

**Para o Sr. delegar é um sacrifício? É difícil?**

No meu caso, é difícil, pois já têm pessoas que já nascem com aquela autoridade, com o empreendedorismo no sangue, e tem outros que se preparam e se tornam empreendedor de extremo sucesso e qualidade, mas que isso tem muito a ver com a parte psicológica, que, às vezes, tem aquela pessoa mais tranquila que tem uma maior calma com a sua equipe, e já tem aquelas que são muito autoritárias sendo vistas de uma maneira mais diferente como sendo um patrão que todos tem que obedecer, porém ser autoridade é uma coisa, e ser carrasco é outra coisa totalmente diferente. Então, para quem é autoridade, deve-se ser um pouco mais flexível, sabendo de cada coisa em seu lugar: o funcionário com a sua maneira de trabalhar que recebeu da empresa, e você com a sua forma de administrar, sendo, dessa forma, cada um no seu lugar trabalhando de maneira harmoniosa.

- **Como o Sr. vê os competidores? Como eles o veem?**

Competir no mercado é uma coisa bem interessante, sendo, às vezes, difícil e às vezes bem alegre, o que me gera um bom estímulo. Eu já tinha muitos competidores, mas consegui "dar alguns laços" neles, não falando de maneira pejorativa e que prejudique alguém, pois quis me expressar de uma maneira e linguagem que se usa de uma forma normal no mundo do empreendedorismo. Muitos competidores veem o meu negócio como sendo aquela a ser batida, tanto é que muitos concorrentes estão usando logomarcas parecidas com a do meu empreendimento, dizendo que a qualidade deles é semelhante a minha, e, sinceramente, sinto-me lisonjeado, já que isso significa que os concorrentes sabem da minha força e da minha equipe. A vontade dos concorrentes quererem ser semelhantes ou até melhor, encaro tudo isso com naturalidade, pois faz parte do mercado e da concorrência.

- **Qual a estratégia que o Sr. usa para desenvolver/conquistar clientes?**

A mídia digital está em alta, como o Instagram, Facebook e WhatsApp, que são mídias sociais que estão cada vez mais em expansão, inclusive, deixando em dificuldades emissoras de rádios e até de televisão que são mídias caríssimas que muitas vezes o microempreendedor não tem como arcar financeiramente, principalmente para quem está começando. Sendo assim, as mídias sociais têm custo praticamente zero e têm um alcance gigantesco. Para conquistar clientes, cada um tem sua maneira e até segredos, que é o meu caso, porém nem tudo posso responder, pois eu, minha esposa e algumas pessoas próximas guardamos a sete chaves algumas coisas. Isso é uma coisa interessante que quando mostramos uma estratégia para executar com algum colaborador, o mesmo, às vezes, mesmo utilizando certa estratégia, não sabem que estão usando-a. Acho um fator interessante, já que se uma pessoa cópia essa sua estratégia e percebe isso, teremos sérios problemas com ele se tornando um "calo no seu pé", que muitas vezes, de forma desleal, prejudica-o para atingir seus interesses. Tem coisas que quando você usa e que se estiver dando certo, não é bom abrir nem a boca. Às vezes, meus colaboradores estão desenvolvendo algo e praticando, mas não estão sabendo que aquilo é uma grande e forte estratégia.

- **De que forma o Sr. descreveria a natureza das suas relações com os seus colaboradores?**

Descrevo essa natureza como sendo de uma maneira harmoniosa que é fundamental, não podendo ter um local de trabalho de clima pesado que as pessoas entrem, e que prezo não só pelos salários deles, mas também me esforço para que não haja insatisfação da parte deles. Os colaboradores têm que estar satisfeitos, procurando fazer o melhor, e, claro, com uma boa remuneração que é fundamental para que eles se achem valorizados e se sintam parte da empresa, que mesmo existindo uma autoridade, mas os colaboradores tenham a certeza de que fazem parte de toda equipe. Isso não quer dizer que em determinados momentos não poderei elevar um pouco o tom de voz para que haja ordem e respeito, dependendo do caso, porém a harmonia é fundamental para que não haja de modo algum um ambiente de trabalho tenso.

- **Como o Sr. é visto por seus colaboradores?**

Acho que sou visto como uma pessoa tranquila, por ser uma pessoa popular, que evita excessos. Então acho que nenhum colaborador tem o que falar de mim, até mesmo os que foram demitidos por algum motivo, mas se chegaram a reclamar de algum comportamento meu, não estou sabendo até hoje, pois prezo bastante por uma boa relação com todos eles.

- **O que o Sr. procura quando recruta e/ou seleciona pessoas?**

Procuro pessoas que sejam proativas, mesmo aquelas que chegam dizendo que estão precisando trabalhar, pois a questão não é só dizer que está precisando trabalhar, que tem a necessidade do dinheiro para pagar suas contas. Procuro pessoas que não sejam acomodadas e que goste de procurar conhecimento, já que o mercado atual obriga a não saber fazer somente uma coisa, mas sim várias, tendo conhecimento em vários setores, porque pode acontecer de o colaborador estar em um setor da empresa e aquele setor não está dando certo, ou, por algum motivo, você precisa colocar aquele colaborador em outro setor. Como empreendedor, não posso deixar um colaborador preso somente a uma coisa, incentivando-o a procurar mais conhecimentos para favorecer não só os meus negócios como também a ele próprio, pois se um dia ele não der certo no meu empreendimento e for trabalhar em outro lugar conseguindo até algo melhor, que ele possa dizer que aprendeu muito onde ele trabalhava.

- **O Sr. já trabalhou ou gostaria de trabalhar como empregado? Por quê? Como foi a sua experiência?**

Já trabalhei como empregado e a experiência foi boa, apesar que os trabalhos que eu tive não foram tão bons e os salários eram baixíssimos, e todos esses fatores me deram forças para eu ser um empreendedor. Pelo que tenho hoje e pela formação de nível superior, só abriria talvez mão de ser empreendedor através de um bom emprego público, mas que hoje não haveria lógica de trabalhar como empregado, pois até o presente momento me encontro numa situação estável. Mas me orgulho de minhas experiências como empregado."

- **Existem outros membros de sua família que trabalham na empresa? Isto influencia sua maneira de dirigi-la? O Sr. pode descrever esta situação?**

Alguns membros de minha família trabalham comigo na empresa. São eles: esposa e meus dois filhos. Até aqui, a situação é boa, porém, vendo por outro lado, fica uma experiência de outros parceiros que têm empresa, já que a maioria das situações não é boa porque às vezes é mais difícil compreender algum membro da família a alguém que não seja da família, pois, por haver essa ligação, muitos não querem receber reclamação, não querem ser corrigidos, pensam que podem chegar na hora que bem entenderem, faltando no dia quer, e tudo isso é um problema. Claro que existem casos que tem suas exceções, mas geralmente é assim.

- **O que o Sr. diria para as pessoas que iniciam seus negócios ou que dirigem uma empresa?**

Para as pessoas que estão iniciando seu negócio, que não se abalem nas primeiras dificuldades que tiverem, e que antes de montar algo, que estude o mercado e que observe desde o local que vai implantar até sua clientela. Isso é muito importante, tendo que observar o local, o fluxo de pessoas, o público, a necessidade do público, se é um bom fluxo de pessoas no setor. Fico triste porque às vezes têm pessoas com bom potencial e, por exemplo, dizem que pretendem colocar algo em sua residência, sendo que sua residência pode não ser um bom local para fluxo de pessoas e que querem colocar algo lá porque querem economizar no aluguel, mas, muitas vezes, é melhor pagar aluguel a montar algo dentro de sua própria casa. Sugiro também que estudem, tomem cuidado e vejam se realmente gostam de trabalhar com aquilo, se é o que deseja e onde quer chegar. Isso é importante. Para as pessoas que já tem o seu negócio, procurem fazer o melhor, atendendo bem o cliente, procurando novidade e ser humilde, tendo a consciência que sempre podemos aprender mais.

## 4.2 ANÁLISE DE CONTEÚDO

### 4.2.1 Identificação e História do Empreendedor

Através da entrevista feita com o Sr. Elielton, identificou-se que, desde cedo, começou a trabalhar e que já mostrava um espírito empreendedor. Quando criança, vendia tapioca, doces e saladas na praia, o que o fez adquirir uma pequena experiência e habilidade com negociações e vendas. Aos quatorze anos de idade, recebeu um convite de seu pai, que tinha uma indústria de vassouras, para vir morar na Paraíba e trabalhar com ele. A partir da convivência com o seu pai que era empresário, Elielton passou a adquirir outras novas experiências.

Passados alguns anos, quando ele se tornou dono de seu próprio negócio no momento que seu pai lhe deu uma parte do mercado para a venda de vassouras, vivenciando bons e maus momentos, o que depois causou o encerramento de sua atividade devido a mudanças no mercado, como questões de ter que comprar mercadorias fora do estado, com altos impostos e preços elevados, ficando difícil de competir, então acabou sendo inviável o prosseguimento dessa atividade. Conforme Leite (2000), a ação empreendedora se torna bastante prejudicada e o aumento da informalidade acaba tornando inevitáveis as principais dificuldades das micro e pequenas empresas, dentre elas a tributação que é incompatível com as dimensões das micro e pequenas empresas.

Mais tarde, abriu um novo empreendimento que hoje é o atual, devido à necessidade, que conforme Birley e Muzyka (2001), a maior parte das oportunidades viáveis vem dos problemas, mudanças e necessidades.

Quanto a evolução do empreendimento, o Sr. Elielton afirmou que foi graças a insistência e planejamento, o que é um traço típico de um empreendedor de sucesso. Conforme Bernardi (2003), as características de uma personalidade empreendedora, uma correta modelagem do negócio com um planejamento bem elaborado, aumentam as chances de sucesso de um empreendimento. Elielton também descreve a evolução graças à inovação, ao investimento em qualidade, marketing, divulgação, sempre procurando fazer o melhor, o que são práticas típicas de um empreendedor moderno.

### 4.2.2 A Visão

O Sr. Elielton se mostra atualizado sabendo das dificuldades que rondam no Brasil devido à crise, tornando a vida do empreendedor mais difícil, porém, fala para não desistir e que se tenha uma atenção redobrada na hora de montar um empreendimento, arriscando-se, mas

que seja de uma forma racional, sem impulso, não esquecendo de considerar o chamado risco calculado, procurando e avaliando alternativas para tomada de decisões.

Quando indagado sobre o que deve ser levado em consideração para alcançar sucesso no seu setor de atividade, o Sr. Elielton falou do preço de seus produtos, doces e salgados, deixando-os a preços considerado baixos para alcançar o maior número de clientes possíveis, sem perder a qualidade, e assim se manter no mercado o máximo possível. Também falou das preparações que faz através de cursos de gestão, sempre se qualificando para estar atento e preparado.

Logo, verifica-se que ele se encaixa no tipo de empreendedor nato, e de fato o é, já que começou desde muito jovem e iniciou o atual empreendimento do zero e hoje faz um grande sucesso com os clientes, tanto é que sustenta toda sua família, adquiriu carro novo e casa nova através de seu empreendimento. De acordo com Dornelas (2008), o empreendedor nato, geralmente é o mais conhecido e aclamado, tendo histórias brilhantes, começando, na maioria das vezes, do nada e acaba criando grandes impérios. Geralmente começa a trabalhar muito jovem e com a experiência que vai ganhando, adquire habilidades de negociação e vendas.

#### **4.2.3 O Sistema de Relações**

O Sr. Elielton tem um sistema de relações externas ao seu empreendimento mais forte na parte da religião e política. Como ele mesmo disse, é evangélico, onde todas as semanas participa dos cultos, devendo o seu sucesso pessoal e profissional não só ao seu talento, mas também a Deus, tornando-se mais flexível com as pessoas, sempre procurando ajudá-las e procurando um convívio pacífico com a família e colaboradores.

Trata-se de uma pessoa bastante atenta ao mundo da política, sempre antenado a novas leis que possam surgir ou serem modificadas, pois, como ele mesmo disse, são fatores que influenciam na vida pessoal e no mundo empreendedor; e o empreendedor que se preze, sempre fica atento para não ser pego de surpresa.

Falou também, das diferenças de quando era empregado e empregador, alegando serem consideráveis. Na época de empregado, as pessoas o viam com outros olhos, principalmente, alguns patrões, que mesmo produzindo, sofria preconceito, não sendo valorizado. Até mesmo, alguns conhecidos, o viam de uma maneira negativa. No momento que virou empregador, afirmou na entrevista: “Já quando empresário, mesmo em épocas de crise, a grande maioria das pessoas nos viam, minha esposa e eu, com outros olhos, havendo um grande respeito, bem diferente da época de empregado”.

Quanto ao sistema de relações como fator de sucesso, o Sr. Elielton diz que é importantíssimo ter um bom sistema de relações em todos os aspectos do teatro da vida. Sendo que na vida social, ela é de fundamental importância para a saúde psíquica, pois quem convive bem com o seu próximo, é uma pessoa que vive em paz, o que é um fator primordial para enfrentar as batalhas da vida. Já na vida profissional, o Sr. Elielton afirmou que:

Na vida profissional, um bom relacionamento com colaboradores e clientes e até mesmo com concorrentes, já significa parte de sucesso de uma empresa, pois o sol é para todos, e se convivermos em harmonia, só temos a ganhar e aprender mais. Então, um bom relacionamento parte desde de dentro de sua casa até fora dela, como no caso do âmbito profissional.

#### **4.2.4 O Processo de Aprendizagem**

O Sr. Elielton diz que o que o faz aprender é sempre ficar antenado às coisas do dia a dia, com o mercado e aprender com os próprios erros, sempre procurando entender o mercado, identificando clientes e as necessidades, sabendo que cada dia é um momento e a oportunidade de adquirir algo novo, aprendendo de forma diferente.

Quando perguntado de que forma ele explica o seu sucesso, O Sr. Elielton, além de falar que era grato a Deus, mostrou-se uma pessoa que valoriza muito sua equipe de colaboradores, fazendo questão de enaltecê-la, dizendo que o seu sucesso é graças a equipe de colaboradores que trouxeram conhecimento, inclusive, na época em que estava abrindo o seu empreendimento, tinham colaboradores que possuíam um conhecimento maior que o dele. Ele ainda disse que para quem tem uma boa equipe de funcionários, que procure preservá-los.

Em relação a como se obtém informações sobre o que acontece, o Sr Elielton disse que se informa através de televisão, rádio e internet, geralmente, pois empreendedor que se preze, se mantém informado.

No quesito a se preparar para o futuro, o Sr. Elielton se mostrou uma pessoa visionária. Segundo Hall (2001, apud LENZI; KIESEL, 2009, p. 9), “o desenvolvimento de uma visão é um processo empreendedor muito poderoso. É o que dá força e cria o comprometimento obsessivo para se construir um negócio bem-sucedido. [...]”.

#### **4.2.5 O Processo de Gerência de Negócio**

No que se refere à delegação de autoridade, O Sr. Elielton tem o comportamento de um líder, diferente de um chefe tradicional. Apesar dele achar a tarefa de delegar como sendo difícil, mesmo assim, é sabedor de alguns comportamentos que envolvem pessoas que delegam

a sua autoridade. Segundo ele, quem é autoridade deve agir com uma certa flexibilidade, mas sabendo de cada coisa em seu lugar: o funcionário com a sua maneira de trabalhar que recebeu da empresa e a autoridade com a sua forma de administrar, sendo, dessa forma, cada um em seu lugar e trabalhando de maneira harmoniosa, porém jamais sendo um carrasco com seus colaboradores.

No quesito competitividade, ele falou um pouco de como enxerga os competidores, dizendo que competir no mercado é interessante, mesmo sendo às vezes difícil, porém alegre. Graças ao seu ótimo trabalho juntamente com sua equipe, o Sr. Elielton diz que conseguiu "dar alguns laços" nos competidores. Quando perguntado como os competidores o veem, O Sr. Elielton citou que: eles veem o seu negócio como aquele a ser batido, tanto é que muitos concorrentes estão usando logomarcas parecidas com a de seu empreendimento, e que encara tudo isso com naturalidade, pois faz parte do mercado e da concorrência.

Em relação de qual estratégia é usada para desenvolver/conquistar clientes, o Sr. Elielton cita algumas ferramentas da mídia digital como o Instagram, Facebook e WhatsApp, que são algumas das mídias sociais que estão em expansão, tendo custo praticamente zero e deixando em dificuldades as emissoras de rádio e TV que são mídias caríssimas que muitas vezes o microempreendedor, por exemplo, não tem condições de arcar financeiramente. Conforme Lenzi e Kiesel (2009), com a chegada da era digital e também de um novo mercado, obriga a avaliação de algumas realidades que até os dias atuais não eram muito consideradas e que a partir de agora devem fazer parte de nossa análise, conforme algumas citadas abaixo:

- Saímos de uma economia industrial partindo para uma economia da era da informação;
- A revolução digital alterou de forma fundamental os conceitos de espaço, tempo e massa;
- É estimado que o tráfego na Internet dobre a cada 100 dias;
- As informações fluem ao redor do globo sem gerar algum custo;
- Revolução digital abre portas para o surgimento de novas empresas com pouco recursos, mas focadas;
- É preciso aproveitar a interatividade proporcionada pela Web, envolvendo, dessa forma, clientes no ato de coprojetar produtos e serviços.

Para o recrutamento e/ou seleção de pessoas, o Sr. Elielton procura pessoas proativas, que não sejam acomodadas e que gostem de procurar conhecimento, já que o mercado atual obriga os profissionais a terem conhecimento em vários setores.



Na questão de sua experiência como empregado, o Sr. Elielton diz que foi uma boa experiência, apesar dos trabalhos não terem sido tão bons e salários baixíssimos, mas foram esses fatores que lhe deram forças para se tornar um empreendedor. Ao ser perguntado se gostaria de trabalhar como empregado o Sr. Elielton disse que pelo que tem hoje e pela formação de nível superior, só abriria talvez mão de ser um empreendedor através de um bom emprego público, mas que hoje não teria lógica de trabalhar como empregado por se encontrar em uma situação considerada estável.

Finalizando sua entrevista, dá um conselho para aqueles que estão iniciando seu negócio, destacando a importância de não se abalar nas primeiras dificuldades que tiverem, e que antes de montar algo, que estude o mercado e observe desde o local que vai implantar seu negócio, até sua clientela. Para quem já tem o seu negócio, ele sugere que estudem, tomando cuidado e vendo se realmente gostam de trabalhar com aquilo, se é o que desejam e onde querem chegar.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Sabe-se que o cenário atual necessita de pessoas com postura cada vez mais empreendedora, ou seja, proativos diante das transformações do mundo, das empresas e do trabalho, que compreendem um processo que engloba a todos e exigem que o novo profissional responda positivamente as mudanças inerentes a este processo, sejam elas, sociais, ambientais, culturais, tecnológicas, políticas, dentre outras; a exemplo das mercadológicas e organizacionais.

Assim, o constante desejo de criar algo novo e aventurar-se no desconhecido é algo intrínseco a personalidade do ser humano. Seja da mais simples a mais complexa tarefa, muitos optam por exercer seu poder de criação de outras maneiras, seja como funcionários públicos, empresários, artistas, autônomos ou políticos. Há ainda, quem se diferencie dessa classe, despertando a aspiração de transformar suas ideias em produtos ou serviços, de interesse coletivo.

Neste contexto, é compreensível que as empresas estimulem seus colaboradores a empreender, e que estes estejam dispostos a assumir responsabilidades para acabarem projetos, e sejam ainda criativos e tolerantes aos riscos intrínsecos desse processo.

Face ao exposto este artigo teve como objetivo, expor a trajetória empreendedora do Sr. Elielton Cavalcante Feitosa, em Campina Grande – PB. Assim, de acordo como resultados apresentados, pode-se avaliar-se que o empreendedor em estudo, desde criança, já mostrava um

espírito empreendedor, o que o coloca atualmente como um empreendedor de sucesso por ter algumas características inerentes ao processo empreendedor, tais como: ser experiente, ter comprometimento, correr riscos calculados, ser persistente, busca informações, ter planejamento.

O empreendedor acaba sendo uma referência para quem é da área e também para quem não é pela capacidade de empreender desde muito cedo e pelo sucesso que hoje tem com o seu modo de administrar através de sua experiência, persistência e conhecimentos adquiridos através de capacitações feitas relacionadas ao empreendedorismo.

É muito importante que o empreendedorismo seja sempre estudado, expondo a sua importância para a sociedade atual, o que gerará benefícios para todos que desejam se tornar empreendedor, e também para aqueles que, mesmo que se tornaram um por necessidade, possam se preparar da melhor forma.

## REFERÊNCIAS

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual do empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001.

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

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2012.

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

\_\_\_\_\_. **Tipos de empreendedores**. 2008. Disponível em: <[http://www.josedornelas.com.br/wpcontent/uploads/2008/02/empreendedorismo\\_na\\_pratica\\_capitulo\\_2.pdf](http://www.josedornelas.com.br/wpcontent/uploads/2008/02/empreendedorismo_na_pratica_capitulo_2.pdf)>. Acesso em: 23. nov. 2017.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **O gerente eficaz**. São Paulo: Zahar, 1974.

FILION, L.J. **Vison et relations: clefs du succès de l'entrepreneur** - Les Éditions de l'Entrepreneur, Montréal, Canada, 1991, traduzido e adaptado por Fernando Dolabela, julho/93.

G1. **Pesquisa revela 10 vantagens e desvantagens de empreender**. 2014. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2014/11/pesquisa-revela-10-vantagens-e-desvantagens-de-empreender.html>>. Acesso em: 22. nov. 2017.

GONSALVES, Elisa Pereira. **Conversas sobre iniciação à pesquisa científica**. Campinas. SP: Alínea, 2001.

GREATTI, L.; SENHORINI, V. M. Empreendedorismo: uma visão comportamentalista. In: EGEPE - Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. 2000, Maringá, **Anais...** Maringá, 2000, p.22-34.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas**. Recife: Bagaço, 2000.

LENZI, Fernando César; KIESEL, Marcio Daniel (Org.). **O empreendedor de visão**. São Paulo: Atlas, 2009.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **A inovação tecnológica é aliada do empreendedor**, 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-inovacao-tecnologica-e-aliada-do-empendedor,e638d53342603410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 24 nov. 2017.

\_\_\_\_\_. **Mas, afinal o que é empreendedorismo?** 2016. Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/o-que-e-empreededorismo/>>. Acesso em: 25 nov. 2017.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2011.