



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

VITÓRIA MARTINS DE VASCONCELOS ERNESTO

DE EMPREGADO A EMPREENDEDOR: O caso do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho

**CAMPINA GRANDE – PB
2019**

VITÓRIA MARTINS DE VASCONCELOS ERNESTO

DE EMPREGADO A EMPREENDEDOR: O caso do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho

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

Área de concentração: Empreendedorismo.

Orientadora: Profa. MSc. Maria Dilma Guedes.

**CAMPINA GRANDE – PB
2019**

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

E71 Ernesto, Vitória Martins de Vasconcelos.
De empregado a empreendedor [manuscrito] : o caso do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho / Vitória Martins de Vasconcelos Ernesto. - 2019.
22 p. : il. colorido.
Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas , 2019.
"Orientação : Profa. Ma. Maria Dilma Guedes , Departamento de Administração e Economia - CCSA."
1. Empreendedorismo. 2. Empreendedor de sucesso. 3. Negócio próprio. I. Título
21. ed. CDD 658.11

VITÓRIA MARTINS DE VASCONCELOS ERNESTO

10,0 (dez)
M. Guedes

DE EMPREGADO A EMPREENDEDOR: O caso do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho

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

Área de concentração: Empreendedorismo.

Aprovada em: 03 / 12 / 2019.

BANCA EXAMINADORA

Maria Dilma Guedes

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

Yêda Silveira Martins Lacerda

Profª. Dra. Yêda Silveira Martins Lacerda (Examinadora)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Viviane Barreto Motta Nogueira

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

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	REFERENCIAL TEÓRICO	5
2.1	Empreendedorismo	6
2.2	O Empreendedor	7
2.3	Tipos de Empreendedores	9
2.4	Modelo de Entrevista com um Empreendedor	10
3	ASPECTOS METODOLÓGICOS	11
4	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	13
4.1	Entrevista com o Empreendedor	14
<i>4.1.1</i>	<i>Identificação e história do empreendedor</i>	<i>14</i>
<i>4.1.2</i>	<i>A visão</i>	<i>15</i>
<i>4.1.3</i>	<i>O sistema de relações</i>	<i>15</i>
<i>4.1.4</i>	<i>O processo de aprendizagem</i>	<i>16</i>
<i>4.1.5</i>	<i>O processo de gerência do negócio</i>	<i>16</i>
<i>4.1.6</i>	<i>Encerramento</i>	<i>17</i>
4.2	Análise da Entrevista	18
<i>4.2.1</i>	<i>Identificação e história do empreendedor</i>	<i>18</i>
<i>4.2.2</i>	<i>A visão</i>	<i>18</i>
<i>4.2.3</i>	<i>O sistema de relações</i>	<i>18</i>
<i>4.2.4</i>	<i>O processo de aprendizagem</i>	<i>18</i>
<i>4.2.5</i>	<i>O processo de gerência do negócio</i>	<i>19</i>
<i>4.2.6</i>	<i>Encerramento</i>	<i>19</i>
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
	REFERÊNCIAS	20

DE EMPREGADO A EMPREENDEDOR: O caso do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho**FROM EMPLOYEE TO ENTREPRENEUR: The case of Mr. Antonio Ernesto Sobrinho**

Vitória Martins de Vasconcelos Ernesto *

RESUMO

A crise enfrentada no Brasil fez surgir um surto de empreendedores. Com as dificuldades econômicas, ocorre a diminuição dos empregos e oportunidades formais, fazendo com que as pessoas busquem como saída o empreendedorismo. O Empreendedorismo está se tornando cada vez mais importante para a sociedade, que, exige rápida adaptação, a fim de atender à demanda de consumidores. Neste contexto, este trabalho teve como objetivo descrever a trajetória empreendedora do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho, em Itatuba - PB. Para elaboração deste artigo utilizou-se pesquisas do tipo: exploratória, descritiva, bibliográfica, de campo e estudo de caso; bem como, o método qualitativo. O instrumento de pesquisa foi uma entrevista, realizada com um empreendedor. Observou-se que o entrevistado é do tipo “negócio próprio”, que criou sua própria empresa para manter um bom estilo de vida. Além de ser visionário, sempre olhando para o futuro de seu empreendimento, colocando os clientes em primeiro lugar, prezando pelo bom relacionamento, tanto com os clientes externos, quanto com os internos. Mesmo não conhecendo nada sobre o empreendedorismo, é evidente que ele possui características inerentes a um empreendedor de sucesso.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedores de Sucesso. Negócio Próprio.

ABSTRACT

The crisis confronted in Brazil emerged an outbreak of entrepreneurship. With the economic difficulties the jobs and formal opportunities decrease, making people seek the entrepreneurship as a way out. The Entrepreneurship is becoming increasingly important to society, which requires rapid adaptation in order to meet consumer demand. In this context, this work aimed to describe the Sr. Antonio Ernesto Sobrinho's trajectory from the city Itatuba-PB. For the elaboration of this work, it used research such as: exploratory, descriptive, bibliographic, field and case study; as the qualitative method. The research instrument was an accomplished interview with the entrepreneur. It was observed that the interviewer is of the "own business" type, created his own business to maintain a good lifestyle. Besides being a visionary, always looking to the future of your venture, putting customers first, appreciate good relationships with both external and internal customers. Even not knowing about entrepreneurship, it is evident he has inherent characteristics of a successful entrepreneur.

Keywords: Entrepreneurship. Successful Entrepreneurs. Own Business.

* Graduanda em Administração pela Universidade Estadual da Paraíba. E-mail: <wickvas@gmail.com>

1 INTRODUÇÃO

O Brasil é considerado o país do empreendedorismo, pois uma das principais características do brasileiro é a criatividade. Segundo pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Total (GEM), o Brasil chegou a 38% na Taxa de Empreendedorismo Total (TTE). De acordo com a mencionada pesquisa cerca de 52 milhões de brasileiros possuem negócio próprio. E esse número só tende a aumentar. Na pesquisa realizada em 49 países, o Brasil de sai muito bem. Quando considerado os países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), o Brasil se encontra com a maior taxa.

O surto de empreendedorismo é devido à crise que o país enfrenta, tanto por falta de alternativas ou por alguma necessidade. Mesmo não sendo um período dos mais animadores, é cabal para que boas empresas sejam constituídas. Apesar de todas as dificuldades existentes no mercado interno, nossos empreendedores persistem em alcançar o sucesso (MARQUES, 2019).

Com as dificuldades econômicas o número de empregos e oportunidades formais diminuem, fazendo com que as empresas busquem soluções, como abrir um negócio, ser um empreendedor. Empreendedor é aquele que em meio à um problema busca uma solução e os encara como oportunidade, é identificar a oportunidade que ninguém vê. Para Chiavenato (2012), o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos, responsabilidades e inovando continuamente.

Cada pessoa tem um estímulo diferente para empreender, alguns empreendem por necessidade e outros por oportunidade. Os que decidem ser por necessidade, investem em um negócio próprio pelo fato da situação financeira que se encontra, a fim de gerar renda para si e sua família. Enquanto, os que são baseados pela oportunidade, é porque detectaram uma excelente chance no mercado e decidiram investir.

Dornelas (2012, p. 30) diz que “até alguns anos atrás, acreditava-se que o empreendedor era inato, que nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso dos negócios. Pessoas sem essas características eram desencorajadas a empreender.” Todavia, nos dias de hoje, esse discurso vem mudando e mostrando que exercer o papel empreendedor pode ser tarefa de qualquer pessoa.

Assim um empreendedor de sucesso nos tempos atuais não é uma tarefa tão fácil, com tantos obstáculos e problemas econômicos que o país enfrenta. Neste contexto, questiona-se: Como descrever a trajetória empreendedora do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho?

Destarte, este estudo tem como objetivo descrever a trajetória empreendedora do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho, em Itatuba-PB.

Considerando que os estudos sobre empreendedorismo são importantes e têm se tornado cada vez mais notório no cenário atual, devido a grande quantidade de organizações desse nível, no país, justifica-se a importância deste estudo.

Face ao exposto este artigo dispõe da seguinte estrutura: Resumo, Abstract, Introdução; Referencial Teórico; Metodologia; Apresentação dos Resultados; Considerações Finais; e Referências.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este trabalho apresenta uma breve contextualização do tema Empreendedorismo, destacando-se: Empreendedorismo; O Empreendedor; Tipos de empreendedores e o Modelo de entrevista com o Empreendedor; conforme exposição a seguir:

2.1 Empreendedorismo

O mundo tem passado por grandes mudanças e evoluções. A inovação trazida com o passar dos tempos tem destacado cada vez mais a importância e o estudo do empreendedorismo. Sabe-se que o Brasil é um dos países mais hostis à empresa emergente, dificultando a disseminação do ensino de empreendedorismo. Assim, inserir o aprendizado no nível universitário é apenas um passo do caminho da criação de uma cultura empreendedora que dará suporte ao processo de desenvolvimento econômico.

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

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

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

Dolabela (2008) apresenta quatorze sugestões que precisam ser feitas pelo conjunto das forças da sociedade, a saber:

1. Propagar o ensino de empreendedorismo em todos os níveis educacionais.
2. Estimular a pesquisa na área de empreendedorismo.
3. Criar sistemas de apoio à atividade empreendedora.
4. Política tributária, inclusão empresarial.
5. Marcos regulatórios adequados à micro e pequena empresa (MPE).
6. Promoção do *spin-off*.
7. Organização e representatividade da MPEs.
8. Criação de núcleos municipais de inteligência e conectividade – Rede empreendedora.
9. Mobilização política.
10. Mudança cultural.
11. Estimular a criação da cultura.
12. Preparar empresas e existentes para a formação estruturada de suas demandas aos outros de alta termologia.
13. Preparar a inserção da pequena empresa no mercado mundial – a pequena empresa “classe mundial.”
14. Estímulo à criação de empresas de risco.

Faz-se necessário que sejam levadas em consideração as mencionadas sugestões, haja vista que, se implantação irão contribuir de forma significativa para o crescimento e desenvolvimento do país.

De acordo com Chiavenato (2012, p. 7), “as discussões sobre o empreendedorismo vêm se perpetuando até os dias mais recentes, com diversos autores apresentando várias contribuições sobre o assunto.” (Ver Quadro 1).

Quadro 1 - Contribuição para o entendimento do empreendedorismo.

Ano	Autor	Contribuição
1961	McClelland	Identifica três necessidades do empreendedor: poder, afiliação e sucesso (sentir que se é reconhecido). Afirma que “o empreendedor manifesta necessidade de sucesso”.
1966	Rotter	Identifica o <i>locus</i> de controle interno e externo: “o empreendedor manifesta <i>locus</i> de controle interno”.
1970	Drucker	O comportamento do empreendedor reflete uma espécie de desejo de colocar sua carreira e sua segurança financeira na linha de frente e correr riscos em nome de uma ideia, investindo muito tempo e capital em algo incerta.
1973	Kirsner	“Empresário é alguém que identifica e explora desequilíbrios existentes e está na economia e está atento ao aparecimento de oportunidades”.
1982	Casson	“O empreendedor toma decisões criteriosas e coordena recursos escassos”.
1985	Sexton e Bowman	“O empreendedor consegue ter uma grande tolerância à ambiguidade”.
1986	Bandura	“O empreendedor procura a autoeficácia: controle da ação humana através de convicções que cada indivíduo tem para prosseguir autonomamente na procura de influenciar a sua envolvente para produzir os resultados desejados”.
2002	William Baumol	“O empreendedor consegue ter uma grande tolerância à ambiguidade”.

Fonte: Adaptado de Chiavenato (2012, p. 7).

Pode-se perceber a partir desse Quadro 1 que são diferentes as definições existentes a respeito do que seria o Empreendedorismo, e que, ao passar do tempo vão se modificando e atualizando.

De acordo com Dolabela (2008, p. 63), “Empreendedorismo é criar e construir algo de valor a partir de praticamente nada. É o processo de criar ou aproveitar uma oportunidade e persegui-la a despeito dos recursos controlados.”

Para Dornelas (2012, p. 28), “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos quem em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades.” Assim, a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

Pode-se afirmar que enquanto o empreendedorismo é a ação o empreendedor é o agente da ação, da inovação.

Logo, verifica-se que, as práticas de empreender vão além da simples realização de transações e trocas, mas também envolve o fato de assumir riscos e responsabilidades.

Diante do exposto, percebe-se que o empreendedorismo está se tornando cada vez mais importante para a sociedade ao qual exige-se uma rápida adaptação, a fim do atendimento à demanda dos consumidores.

2.2 O Empreendedor

As definições sobre o termo empreendedor vêm se tornando cada vez mais enfatizada na sociedade. Cantillon (1755, apud MAXIMIANO, 2006, p. 2) diz que o empreendedor é “alguém que assume riscos ao comprar serviços ou componentes por preço certo com a intuição de revendê-los mais tarde a um preço incerto.” Para Chiavenato (2012, p. 20), “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.”

Com isso, pode-se ver que ser empreendedor vai além de ser uma pessoa criativa, ela também é aquele que inova, que tem disposição para assumir risco, “faz as coisas acontecerem por ser dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, nem sempre claras e definidas.” (CHIAVENATO, 2012, p. 8).

Segundo Dornelas (2012, p. 25), “o empreendedor é um administrador, mas com diferenças consideráveis em relação aos gerentes ou executivos de organizações tradicionais, pois os empreendedores são mais visionários que os gerentes.”

O Quadro 2 mostra a comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores.

Quadro 2 – Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores

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

Fonte: Adaptado de Dornelas (2012, p. 27).

A diferença entre os gerentes tradicionais e os empreendedores são consideráveis. O gerente tradicional é aquele que tem como motivação a satisfação externa, é dotado de conhecimentos de administração, levam em consideração a opinião das pessoas e visa a parte financeira. Enquanto que o empreendedor presa pela inovação, independência tanto financeira, quanto profissional, sem importar com o que os outros pensam, buscando sempre a satisfação pessoal e profissional. Algumas características dos empreendedores de sucesso são apontadas por Dornelas (2012), conforme Quadro 3.

Quadro 3 – Características dos empreendedores de sucesso

São visionários	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida.
Sabem tomar decisões	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa e implementam suas ações rapidamente.
São indivíduos que fazem a diferença	Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
São dedicados	Eles se dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família e até mesmo com a própria saúde.
São independentes e constroem o 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.
São líderes e formadores de equipes	Os empreendedores têm um senso de liderança incomum. Sabem valorizar, estimular e recompensar seus funcionários, formando um time em torno de si.
Planejam	Planejam, cada passo de seu negócio.
Assumem riscos calculados	Assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso.
Criam valor para a sociedade	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2012, p. 23-24).

Assim como ser empreendedor possui suas vantagens, ele também detém de aspectos desfavoráveis, que convém considerar. O Quadro 4 mostra as vantagens e desvantagens de ser empreendedor.

Quadro 4 – Vantagens e desvantagens do empreendedorismo

Vantagens	Desvantagens
<ul style="list-style-type: none"> • Autonomia: independência e liberdade para tomar decisões. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sacrifício pessoal: jornada de trabalho cansativa
<ul style="list-style-type: none"> • Desafio: o desafio de iniciar um negócio é fonte de entusiasmo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sobrecarga de responsabilidades: carga de trabalho e responsabilidades que serão apenas encarregados do empreendedor.
<ul style="list-style-type: none"> • Controle financeiro: controle sobre o negócio e, conseqüentemente sobre seus rendimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pequena margem de erro: uma decisão errada pode resultar em falência.

Fonte: Adaptado de Maximiano (2011, p. 5-6).

Verifica-se que o Quadro 1 faz uma contextualização sobre o empreendedorismo, o Quadro 2 apresenta um estudo comparativo entre agentes tradicionais e empreendedores, já o Quadro 3 mostra algumas características de empreendedores de sucesso, enquanto que o Quadro 4, aborda as vantagens e desvantagens empreendedorismo.

2.3 Tipos de Empreendedores

Dornelas (2018) diz que o tema empreendedorismo está em franca expansão e disseminação, e é provável que novas denominações surjam. Ele aponta diversos exemplos e considerações para cada denominação de empreendedor, sendo eles:

- **Empreendedor informal:** Comumente esses são aqueles “que vendem mercadorias nas esquinas das ruas, em barracas improvisadas, nos semáforos etc.; vendedores ambulantes; autônomos que prestam serviços”.
- **Empreendedor cooperado:** “são, por exemplo, artesãos que se unem em uma cooperativa; catadores de lixo reciclável que criam uma associação para poder ganhar escala e negociar a venda do que produzem/reciclam com empresas”.
- **Empreendedor individual:** “é o antigo empreendedor informal que, agora legalizado, começa a ter uma empresa de fato, contrata um funcionário, pode crescer e, quem sabe, deixará de ser um empreendedor individual para se tornar dono de um negócio maior”.
- **Franquia:** “o franqueado é aquele que inicia uma empresa a partir de uma marca já desenvolvida por um franqueador; sua atuação é local/regional”.
- **Empreendedor Social:** são aqueles que “querem ajudar o próximo e criam ou se envolvem com uma organização sem fins lucrativos para cumprir determinado objetivo social”. É o único que não tem objetivo de ganhar dinheiro, mas pode ser remunerado como funcionário ou associado.
- **Empreendedor corporativo:** “são funcionários conscientes de seu papel na organização para a qual trabalham e que trazem idéias e executam projetos que visem ao crescimento da empresa no longo prazo”.
- **Empreendedor público:** são pessoas comprometidas com o coletivo, que querem melhorar os serviços à população e propõem maneiras de utilizar os recursos públicos com mais eficiência.
- **Empreendedor do conhecimento:** “é o atleta que se prepara com dedicação, planeja e executa com perfeição o que planejou; (...) o advogado, dentista, médico, enfim, o profissional liberal que quer fazer a diferença”.

- **Negócio próprio:** “é o indivíduo que busca autonomia, que deseja ser patrão e cria uma empresa estilo de vida, sem maiores pretensões de crescimento, para manter um padrão de vida aceitável que lhe atribua o status de pertencer à classe média”.

Constata-se, então, que são variados os tipos de empreendedores que existem hoje em dia. Esse tema cada vez mais se atualiza e com isso novas denominações começam a surgir. Sendo provável que futuramente, essas denominações de empreendedor citadas aqui de Dornelas, passem a ser atualizadas e muitas, até, serem desconsideradas.

2.4 Modelo de Entrevista com um Empreendedor

Observando-se a literatura, existem vários modelos de entrevistas com um empreendedor. Entretanto, para este estudo será levado em consideração o modelo proposto por Dolabela (2008, p. 224-225), exposto no Quadro 5, a seguir:

Quadro 5 – A Entrevista

Etapas	Questões
Origem	Fale um pouco sobre as suas origens, sua família, pais, tios, primos. Existe algum empreendedor em sua família? Tem alguém como modelo? O que seus pais fazem? Você poderia falar um pouco sobre sua formação? Foi bom aluno? Gostava de estudar? Como você aprende mais?
Conceito de si	Como você se vê como pessoa? Quais suas características pessoais mais importantes para sua empresa?
Visão	Como surgiu a ideia de ser empreendedor? Como sua empresa começou? Você pensou isso sobre muito tempo antes de realmente começar o negócio? Você já havia considerado a possibilidade de abrir um negócio como uma opção de vida? Conte-nos sobre seus primeiros tempos.
O trabalho como empreendedor	Como você identifica oportunidades? Como você aprende hoje? Tem um método próprio? Tem um sistema para a solução de problemas? Como lida com o fracasso? Qual é o seu trabalho na empresa? Em que áreas gosta de se concentrar? Você se envolve com a rotina, com as operações do dia-a-dia? Quantas pessoas se reportam a você? Você delega? Você é membro de grupos/conselhos de outras companhias? Como obtém informação sobre o que está acontecendo na empresa? E como você controla as coisas? Qual o percentual de solução representado pela tecnologia do produto? Ou seja, a tecnologia do produto representa qual percentagem do sucesso da sua empresa?
Energia	Quantas horas você trabalha por dia? Trabalha aos sábados e domingos? Você tira férias? Você pensa em se aposentar?
Relações	Que importância dá as relações internas e externas da empresa? E, para você, qual é a importância das relações externas? Quais contatos são mais importantes: fornecedores, clientes, pessoas de influência?

Continua...

Continuação...

Etapas	Questões
Liderança	Como você convence as pessoas a realizar seu sonho? Como descreveria a si próprio como líder da sua companhia? Você poderia explicar como sua equipe se desenvolveu? Quais métodos você desenvolveu para encorajar as pessoas a serem mais criativas? O que diria que é diferente na maneira como você comanda seus negócios? Para onde você direciona seus esforços ao comandar a empresa? Você vê as coisas de forma diferente ou mudou seu estilo de gerenciamento desde que fundou sua empresa? O que lhe dá mais satisfação ao comandar uma empresa? O que pensa sobre o poder como instrumento de comando?
Criatividade e imaginação	O que acha do erro? Como trata os colaboradores que erram? Sua empresa erra muito? O que lhe dá mais prazer no processo de empreender? O que o torna criativo? O quanto você diria que a imaginação é importante para o sucesso? O que é intuição para você? Qual a importância da intuição no seu negócio?
A empresa	Qual o fator mais importante para o sucesso da empresa? Quais são as principais potencialidades e fraquezas de sua empresa? Que critérios você utiliza na seleção de pessoal? Você tem descrição escrita dos trabalhos e políticas da empresa? Você estabelece metas? Qual é a posição de mercado dos seus produtos/serviços? Que argumentos utiliza para persuadir os clientes a comprar seus produtos?
Encerramento	O que diria a alguém que está pensando em iniciar um negócio? Há algo mais que você gostaria de dizer e que nós não abordamos?

Fonte: Adaptado de Dolabela (2008, p. 224-225).

Este modelo de entrevista escolhido será adaptado de acordo com as especificações do tipo de empresa estudada. Adequando de uma forma mais sucinta ao estilo de empreendimento e as necessidades da pesquisa. Tendo em vista que é um negócio pequeno e antigo.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

De acordo com Gonsalves (2011, p. 64), a metodologia é “entendida como o caminho e o instrumental próprios para abordar aspectos do real, incluindo concepções teóricas, técnicas de pesquisa e a criatividade do pesquisador.”

Para Fioreze (2002, p. 61), “a pesquisa tem como objetivo estabelecer uma série de procedimentos, para descobrir respostas para as indagações, que existem no conhecimento humano.”

De acordo com as várias classificações existentes quanto ao tipo de pesquisa, o modelo seguido para efetivação do estudo foi proposto por Gonsalves (2011), que divide a pesquisa em diferentes critérios, quais sejam: quanto aos objetivos; procedimentos de coleta; fontes de informação; e natureza dos dados:

- **Quanto aos objetivos:**
 - **Exploratória**, pois conforme Gonsalves (2011, p. 67), este tipo de pesquisa:

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. Esse tipo de pesquisa também é denominado “pesquisa de base”, pois oferece dados elementares que dão suporte para a realização de estudos mais aprofundados sobre o tema.

- **Descritiva**, pois de acordo com Gonsalves (2011, p. 67) objetiva escrever as características de um objeto de estudo.

Assim, a pesquisa foi exploratória, porque é um tema relevante nos tempos atuais; e descritiva, considerando que expõe características do empreendedor citado.

- **Quanto aos procedimentos de coleta:**

- **Estudo de caso:** pois “é o tipo de pesquisa que privilegia um caso particular, uma unidade significativa, considerada suficiente para análise de um fenômeno.” (GONSALVES, 2011, p. 69).
- **Bibliográfica**, que para Vergara (2011, p. 48), “é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral.”

No caso a pesquisa caracterizou-se como Estudo de caso, pois se referiu apenas a uma pessoa – o empreendedor; e bibliográfica, haja vista que foi embasada em diversos autores da área.

- **Quanto às fontes de informação:**

- **Campo**, que segundo Vergara (2011, p. 47); “é a investigação de um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo”. Considerando que foi aplicada uma entrevista com o empreendedor (sujeito da pesquisa).

- **Quanto à natureza dos dados:**

- **Qualitativa**, pois de acordo com Gonsalves (2011, p. 70) “preocupou-se com a compreensão, com a interpretação do fenômeno, considerando o significado que os outros dão às suas práticas”.

Foi considerada qualitativa, pois extraiu dados mais subjetivos, com perguntas que permitem conhecer mais sobre o sujeito de pesquisa.

O sujeito de pesquisa foi o empreendedor Antônio Ernesto Sobrinho que é proprietário da Casa do Mangaio, situada na cidade de Itatuba - PB.

O instrumento de coleta de dados se deu através de uma entrevista, adaptada de Dolabela (2008) conforme Quadro 6.

Quadro 6 – Entrevista com o empreendedor

Etapas	Descrição	Questões
1. Identificação e história do empreendedor	Caracteriza o empreendedor em estudo, seu empreendimento e a evolução dele.	Q1. Nome Q2. Data de nascimento Q3. Nome do empreendimento Q4. Endereço Q5. Setor de atividade Q6. Número de colaboradores Q7. Da família ao empreendimento Q8. Quando o empreendimento foi fundado, qual o envolvimento que tinha com o produto e/ou serviço? Q9. Como o Senhor descreve a evolução do empreendimento até o momento? Q10. O que levou ao surgimento desta atividade?

Continua...

Continuação...

Etapas	Descrição	Questões
2. Visão	A jornada de sua vida empreendedora.	Q11. O que identificou que deve ser levado em consideração para alcançar sucesso no seu setor de atividade? Q12. O que o Senhor Quer realizar? Em outras palavras, o que o Senhor deseja deixar para a posteridade? O que é mais importante para o Senhor? Q13. Como o Senhor se auto definiria? O Senhor possui autoconhecimento? Q14. O Sr. se considera uma pessoa empreendedora? Por quê?
3. O sistema de relações	Mostra sobre as relações externas ao empreendimento e uma autocrítica como empreendedor e como pessoa.	Q15. 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. Q16. Quais são os elementos do seu sistema de relações que lhe dão maior suporte, seja para o seu aprendizado, seja para o seu ajustamento? Q17. Quais as diferenças que o Senhor Pode constatar quanto ao tipo de relações que o Senhor estabeleceu quando era empregado e agora que é empresário? Q18. Que importância o Senhor atribui ao sistema de relações como fator de sucesso?
4. O processo de aprendizagem	Explana os principais fatores que o leva a estar sempre aprendendo para o sucesso do empreendimento.	Q19. O que o Senhor identificou que deve aprender para ter sucesso no seu dia-a-dia? Q20. De que forma o Senhor explica o seu sucesso? Q21. Como o Senhor se prepara em relação ao futuro? De que forma o Senhor obtém informações sobre o que acontece?
5. O processo de gerência do negócio	Apresenta sobre seu trabalho como empreendedor em relação aos colaboradores e concorrentes.	Q22. Como o Senhor vê os competidores? Como eles o veem? Q23. Qual a estratégia que o Senhor usa para desenvolver/conquistar clientes? Q24. De que forma o Senhor descreveria a natureza das suas relações com os seus colaboradores? Q25. Como o Senhor é visto pelos seus colaboradores? Q26. O Senhor já trabalhou ou gostaria de trabalhar como empregado? Por quê? Como foi a experiência? Q27. Existem outros membros de sua família que trabalham na empresa. Isto influencia sua maneira de dirigi-la? O Senhor pode descrever esta situação?
6. Encerramento	Trata-se da parte final da entrevista, seguida dos agradecimentos.	Q28. O que o Senhor diria para as pessoas que iniciam seus negócios ou que dirigem uma empresa?

Fonte: Adaptado de Dolabela (2008, p. 224-225).

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta etapa do trabalho foi dividida 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 do conteúdo, obtido na entrevista.

4.1 Entrevista com o empreendedor

4.1.1 Identificação e história do empreendedor

Nesta etapa, foram elaboradas dez questões, a saber:

Q1. Nome: Antônio Ernesto Sobrinho

Q2. Data de nascimento: 22/09/1954

Q3. Nome do empreendimento: Casa do Mangaio

Q4. Endereço: Avenida João da Silva Valente, Centro, Itatuba - PB.

Q5. Setor de atividade: Vendas de produtos para utilidades domésticas e agropecuárias

Q6. Número de colaboradores: Três

Q7. Da família ao empreendimento

“Nasci em Itabaiana, no estado da Paraíba. Sou o terceiro filho, de quatro dos meus pais Elisa das Mercês e Manoel Ernesto, proprietários de uma fazenda, no interior dessa mesma cidade. Aos três anos de idade perdi o meu pai em uma fatalidade, e minha mãe com meus outros quatro irmãos para criar deu segmento ao trabalho de doméstica e agricultora, contando com a ajuda dos meus outros irmãos mais velhos.”

“Aos cinco anos de idade eu iniciei minha vida de estudante no Grupo Escolar José Silvério e aos nove anos, já comecei a trabalhar na agricultura para ajudar no sustento da minha família, onde permaneci por longos anos. Com dezessete anos minha família foi morar na capital - João Pessoa, para que nós, filhos, pudéssemos ter um ensino superior digno. Eu tentei ingressar em uma faculdade de Medicina Veterinária, mas como não obtive êxito no vestibular, não quis tentar novamente.”

“Ao completar meus dezoito anos, comecei um trabalho temporário ao qual passei apenas dois meses, foi no Bom Preço Supermercado com a função de empacotador. Quatro anos depois iniciei um trabalho com vendas de calçados, em uma banca de um tio, sendo esse com uma duração mais longa de dois anos. Deixei de trabalhar com o meu tio para trabalhar em uma Fábrica de plástico, a Polyutil; como conferente, e lá permaneci por um período de quase quatro anos.”

“Em 1984 casei-me com Francisca, de uma outra cidade, mas continuei morando em João Pessoa e trabalhando na Polyutil. Um ano depois foi que resolvi me mudar para a cidade natal da minha esposa, em Itatuba, no interior da Paraíba. Ao chegar, comecei a trabalhar como agricultor para suprir as necessidades em casa, até decidir vender temperos e ervas em um espaço pertencente à família. No começo passamos por muitas dificuldades, tivemos que abdicar do que tínhamos em casa para manter meu negócio em pé, foi uma tarefa árdua, de muitos dias de trabalho exaustivos, mas com a vontade de continuar empreendendo consegui, com o passar dos anos chegar no patamar que me encontro hoje.”

Q8. Quando o empreendimento foi fundado, qual o envolvimento que tinha com o produto e/ou serviço?

“Em 1985 pouco tempo depois de casado, vim morar em Itatuba e por uma questão de necessidade precisei trabalhar na agricultura, por ver que muitos procuravam por temperos e ervas, tive a ideia de abrir uma lojinha para vender esse tipo de produto.”

Q9. Como o Senhor descreve a evolução do empreendimento até o momento?

“Muito boa. A loja cresceu muito, antes tínhamos pouca variedade de produtos, nosso estoque também era menor e hoje em dia cada vez mais aumenta e já contamos com um estoque maior, para que não falte o produto para nosso cliente.”

Q10. O que levou ao surgimento desta atividade?

“A necessidade, pois na época eu trabalhava apenas como agricultor, foi preciso uma renda extra para suprir os gastos em casa.”

4.1.2 A visão

Na segunda etapa, optou-se por apenas quatro questionamentos, quais sejam:

Q11. O que identificou que deve ser levado em consideração para alcançar sucesso no seu setor de atividade?

“A honestidade que passo para os meus clientes, o bom atendimento também. Muitos dos meus clientes são pessoas da zona rural, mais velhos, isso é muito levado em consideração, principalmente para esses tipos de clientes que são os que mais temos.”

Q12. O que o Senhor quer realizar? Em outras palavras, o que o Senhor deseja deixar para a posteridade? O que é mais importante para o Senhor?

“Quero fazer meu empreendimento crescer cada vez mais, para que quem assuma no futuro possa usufruir de uma boa renda também. Como estou prestes a me aposentar, já estou passando as diretrizes para os meus filhos que são os que provavelmente assumiram o cargo futuramente. O mais importante para mim é o exemplo que eu deixo para minha família, pois são eles que irão ocupar meu lugar no futuro.”

Q13. Como o Senhor se auto definiria? O Senhor possui autoconhecimento?

“Sou uma pessoa que nunca desisto, mesmo diante das dificuldades, tenho muita vontade de aumentar minha loja e isso é um dos motivos que mais me dá impulso. Não possuo autoconhecimento, pois não tenho tanto conhecimento sobre o empreendedorismo, sempre aprendi no dia a dia como lidar com meu negócio.”

Q14. O Senhor se considera uma pessoa empreendedora? Por quê?

“Considero-me sim; pois, eu vi em um momento de necessidade a oportunidade certa para crescer no mercado, dedico-me bastante ao meu negócio, eu comecei do zero e hoje tenho renda suficiente para manter bem minha família.”

4.1.3 O sistema de relações

Na terceira etapa, levou-se em consideração quatro questões, quais sejam:

Q15. 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 Senhor convive frequentemente.

“Sou uma pessoa bem religiosa e frequentador assíduo da minha igreja, que é católica. É devido a ela que eu consigo aprender a respeitar muito os outros, a ter fé na vida, até mesmo para superar os obstáculos que não estamos livres de tê-lo. No esporte não sou tão antenado, apenas assisto às vezes umas partidas para passar o tempo. De política eu já não me atento muito, sei o básico do que acontece, até porque não tenho tanto tempo para estar acompanhando as notícias. Eu sou uma pessoa que me dou bem com todo mundo, saio para encontrar meus amigos na praça, tenho amigos de todas as classes, para mim todos são iguais, talvez seja por isso que gostam tanto de mim por aqui na cidade, eu trato todo mundo de igual pra igual.”

Q16. Quais são os elementos do seu sistema de relações que lhe dão maior suporte, seja para o seu aprendizado, seja para o seu ajustamento?

“Primeiramente o sistema de relações com minha família, que são os que me dão suporte nos momentos que mais preciso, que me ajudaram a chegar até onde estou hoje. No âmbito religioso, também tenho muito suporte pois é nele que aprendo cada dia mais a lidar com as pessoas sem distinção, é graças a minha fé que eu me mantenho de pé sempre, mesmo diante das dificuldades.”

Q17. Quais as diferenças que o Senhor pode constatar quanto ao tipo de relações que o Sr. estabeleceu quando era empregado e agora que é empresário?

“Posso dizer que muita coisa muda, a começar pelo fato de que eu sendo empregado tinha trabalhos muito árduos. O salário nem era tão bom, dava para viver tranquilamente, mas eu não tinha tanto reconhecimento. Hoje em dia sendo empresário, as pessoas me veem com mais prestígio e mais respeito.”

Q18. Que importância o Senhor atribui ao sistema de relações como fator de sucesso?

“Ele é de grande importância, é uma das coisas que dita o sucesso de uma empresa. A partir do momento que você tem uma boa relação tanto com seus clientes, quanto com seus funcionários, colaboradores e concorrentes a chance para que seu empreendimento tenha sucesso só aumenta.”

4.1.4 O processo de aprendizagem

Na etapa quatro foram elaboradas três perguntas, a saber:

Q19. O que o Senhor identificou que deve aprender para ter sucesso no seu dia-a-dia?

“Ser humilde, paciente e ter um bom atendimento, pois vejo que as pessoas me procuram muito por isso, muitas vezes mesmo tendo outras pessoa atendendo lá na loja, muitos preferem esperar para que eu atenda.”

Q20. De que forma o Senhor explica o seu sucesso?

“Eu fui com o tempo enxergando as necessidades de produtos que os clientes procuravam e comecei a trazer para a loja, isso fez com que as vendas fossem alavancando. Eu também trabalho com encomendas, então mesmo que eu não venda do produto, às vezes pela procura que é pouca, eu compro especificamente para ele, isso acaba sendo um diferencial para nós, já que ninguém mais lá na cidade faz esse tipo de trabalho. Buscamos satisfazer nosso cliente, para que ele possa voltar sempre que precisar.”

Q21. Como o Senhor Se prepara em relação ao futuro? De que forma o Senhor obtém informações sobre o que acontece?

“Eu confesso que em relação a isso sou bem desatento, não me preocupo tanto quanto ao futuro, essa parte fica mais com meus filhos que sempre estão de olho nos acontecimentos, no andamento do mercado e da economia para que eu não caia em uma situação difícil.”

4.1.5 O processo de gerência do negócio

Nesta penúltima etapa, foram produzidas sete questões:

Q22. Como o Senhor vê os competidores? Como eles o veem?

“Por ser um empreendimento em uma cidade pequena, os competidores nem são tantos, mas mesmo assim eu tenho uma boa relação. Aqui todo mundo se ajuda, sou amigo de todos, nunca fiz inimizade com nenhum concorrente meu, cada um tem seu espaço no mercado e cabe a nós mesmo empreendedores buscar o nosso lugar.”

Q23. Qual a estratégia que o Senhor usa para desenvolver/conquistar clientes?

“Não tenho muitas estratégias quanto a isso, mas sempre busco atender bem meus clientes e trabalhar com essa parte de encomendas que faz com que os clientes que já tenho me indique para outras pessoas.”

Q24. De que forma o Senhor descreveria a natureza das suas relações com os seus colaboradores?

“Tenho um relacionamento muito bom com eles, além deles possuírem uma boa confiança em mim. Pra mim são como meus amigos, muito deles eu conheço a anos e criamos vínculos de amizade.”

Q25. Como o Senhor é visto pelos seus colaboradores?

“Sou visto com respeito, todos gostam de mim, acho que nenhum tem o que falar de mim pois eu sempre prezo por uma boa relação com eles.”

Q26. O Senhor já trabalhou ou gostaria de trabalhar como empregado? Por quê? Como foi a experiência?

“Já trabalhei uns bons anos da minha vida, foram experiências muito boas que me ajudaram a chegar onde estou agora, os salários não eram tão bons como é hoje em dia sendo dono do meu próprio negócio, mas mesmo assim não tenho do que reclamar, foi uma fase da vida que aprendi bastante. Hoje em dia, devido a idade, estando prestes a me aposentar, não me vejo mais sendo empregado, prefiro eu mesmo cuidando do meu empreendimento, pois além de também ser mais cômodo a vida empreendedora me enche mais os olhos, mesmo sendo cheia de obstáculos.”

Q27. Existem outros membros de sua família que trabalham na empresa. Isto influencia sua maneira de dirigi-la? O Senhor pode descrever esta situação?

“Sim, trabalham comigo minha esposa e meu filho mais novo. A maior parte do tempo sou eu que fico na loja sozinho, quando minha esposa está e meu filho também, sempre nos entendemos bem, não tenho problemas com eles quanto a forma de dirigi-la”.

4.1.6 Encerramento

A última etapa, contou com apenas uma questão, qual seja:

Q28. O que o Senhor diria para as pessoas que iniciam seus negócios ou que dirigem uma empresa?

“Persistam mesmo com os obstáculos, eu sou uma pessoa bem antiga com meu empreendimento, não tenho uma formação nesse ramo, nem conhecimento sobre práticas do empreendedorismo que poderiam me ajudar até mesmo a alavancar meu negócio, mas sou ciente que elas em um empreendimento faz toda a diferença. Então, antes de tudo busque aprender sobre o assunto para poder entrar no ramo, hoje em dia o cenário para os negócios não está tão favorável, por isso se informar sempre vai ajudar bastante aqueles que estão iniciando seu negócio”.

4.2 Análise da Entrevista

4.2.1 Identificação e história do empreendedor

Através da entrevista feita com o Senhor Antônio, identificou-se que, desde cedo, começou a trabalhar e já possuía o espírito empreendedor de sempre está procurando novas formas de ganhar dinheiro. Para ele, trabalhar independentemente de qual fosse o serviço nunca foi motivo de vergonha, mas sim, de orgulho.

Quando criança, ainda aos nove anos; com a perda repentina de seu pai, teve que trabalhar como agricultor para ajudar a família. Ao completar a maioridade, já foi em busca de um emprego melhor, conseguindo um cargo de empacotador em um supermercado. Posteriormente, passou a trabalhar com seu tio em uma banca de calçados, mas logo depois de dois anos já foi ingressar em outro trabalho, dessa vez, em uma fábrica de plástico, onde permaneceu por um longo período.

Teve que deixar seu emprego na fábrica de plástico assim que casou, pois, sua esposa Francisca morava em outra cidade do interior. Na nova morada, precisou retornar os trabalhos com agricultura para poder suprir os gastos em casa, já que conseguir emprego lá era difícil. Nesse tempo envolvido com a agricultura percebeu a oportunidade de vender temperos e ervas, utilizando do espaço pertencente à família da esposa, montou sua pacata mercearia que foi se solidificando ao longo dos anos. Segundo Dornelas (2012, p. 7), “essas pessoas são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem.”

A criação de seu empreendimento lhe trouxe muitos desafios e dificuldades, teve de abdicar até do que tinha em casa para continuar seguindo com seu negócio, trabalhou duro, com horas exaustivas, mas a sua vontade de continuar com seu negócio o fez chegar ao lugar que se encontra hoje. Conforme Chiavenato (2012, p. 3), “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.”

4.2.2 A visão

O Senhor Antônio apresenta uma visão de que a honestidade e o bom atendimento foram passos importantes para alcançar o sucesso no seu setor.

Pensando sempre no futuro, ele tem uma ideia visionária que segundo Dornelas (2012, p. 23), visionários são aqueles que “tem a visão de como será o futuro para o seu negócio e sua vida.” Ele tem o desejo de deixar para posteridade as diretrizes para que a família assuma seu lugar, e com isso, poder usufruir de uma boa condição de vida.

Ao ser questionado sobre como se auto definiria, ele falou que é “uma pessoa que nunca desiste mesmo diante das dificuldades”, que se considera um empreendedor, pelo fato de ver a oportunidade certa e com isso se dedicar bastante para alcançar tudo que tem hoje.

De acordo com Dornelas (2018, p. 25), ele é considerado um empreendedor de negócio próprio, ou seja, “o indivíduo que deseja ser patrão e cria uma empresa estilo de vida, sem maiores pretensões de crescimento, para manter um padrão de vida aceitável”.

4.2.3 O sistema de relações

Nesta etapa da entrevista, o Senhor Antônio demonstra ter um sistema de relações mais forte no âmbito religioso, já que, por trabalhar muito, acaba não tendo muito tempo para está antenado nas demais relações. A religião é o que lhe mantém sempre de pé para superar as dificuldades e que o faz aprender a lidar cada dia mais com as pessoas sem distinção.

Ele falou que é uma pessoa que se dá bem com todos, e talvez seja por isso que muita gente da cidade gosta muito dele, pelo fato de “tratar todos de igual para igual”. Além de afirmar que sua família é os que dão mais suporte nos momentos que mais precisa.

O empresário Antônio esclarece ainda que, são consideráveis as relações de quando era empregado e agora que é empregador. Antes ele não tinha tanto reconhecimento, seu trabalho era árduo e não tinha uma renda tão boa. Agora ele tem horários mais flexíveis, uma renda melhor e “as pessoas o veem com mais prestígio e mais respeito”.

Quanto ao sistema de relações como fator de sucesso, ele aponta que é importantíssimo ter um bom sistema de relações. “A partir do momento que você tem uma boa relação tanto com seus clientes, quanto com seus funcionários, colaboradores e concorrentes a chance para que seu empreendimento tenha sucesso só aumenta.”

4.2.4 O processo de aprendizagem

O Senhor Antônio diz que o que deve aprender para ter sucesso é ser “humilde, paciente e ter um bom atendimento”, visto que, um bom atendimento é um fator que leva o cliente a voltar ao estabelecimento.

Quando perguntado de que forma ele explica o seu sucesso, o Senhor Antônio diz que sempre busca satisfazer seus clientes, para ele sempre voltar a procurar seu negócio. Foi com o tempo que passou a enxergar as necessidades de seus clientes e com isso ter a ideia de vender produtos sob encomenda, que hoje considera como um diferencial para sua empresa.

No quesito se preparar para o futuro e a forma como obtém informações sobre os acontecimentos ele se mostra bem desatento e despreocupado, deixa essa parte com os familiares que “estão de olho nos acontecimentos, no andamento do mercado e da economia, para que eu não caia em uma situação difícil.”

4.2.5 O processo de gerência do negócio

No quesito competitividade, O Senhor Antônio falou um pouco de como enxerga os competidores, dizendo que sabe a importância do espaço de cada um no mercado, possuindo uma relação amigável e respeitosa com todos, afirmando que “cabe a nós mesmos empreendedores buscar o nosso lugar” no mercado.

Em relação às estratégias usadas para conquista dos clientes, ele diz não ter muitas estratégias, mas que busca sempre atendê-los bem e trabalhar com a parte de encomendas para que os clientes possam assim indica-lo para outras pessoas.

Quanto a sua relação com seus colaboradores ele afirma que é uma parceria de confiança e amizade, visto por eles com muito respeito.

Ao ser questionado sobre sua vida de empregado, ele diz que foram boas experiências, que o ajudaram a aprender muito, mas, que não é algo que almeja ser hoje em dia, pois, o fato de estar em certa idade, prestes a se aposentar, prefere a vida de empreendedor, que além de ser mais “cômodo, lhe enche mais os olhos.”

Sobre a questão da influência da família na maneira de dirigir seu negócio, ele fala que, não tem problemas com eles, apesar de trabalharem juntos, porque a maioria do tempo ele fica lá sozinho.

4.2.6 Encerramento

Ao final da entrevista, foi questionado sobre o que diria para as pessoas que iniciam seus negócios ou que dirigem uma empresa, e sua resposta foi que eles devem persistir sempre nas coisas que almejam, mesmo diante dos obstáculos. Dá como dica buscar

conhecimento sobre assuntos do ramo, pois, no cenário de hoje em dia, quanto mais preparado estiver, mais chance tem de manter o negócio em pé e fazê-lo crescer.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que o cenário atual econômico não é nada animador, considerando que as pessoas estão cada vez mais buscando soluções para poder se sobressair diante desta situação. O empreendedorismo é um dos ramos que mais possuem adeptos hoje em dia, como uma forma de conseguir um refúgio para esses tempos de crise.

De acordo com o trabalho realizado, pode-se perceber que, são variados os tipos e características dos empreendedores, podendo eles ter uma formação superior ou até mesmo não possuírem nenhum conhecimento a respeito.

Ser um empreendedor é servir de experiência tanto para quem é da área, tanto para quem não é. E é importante que este tema seja estudado e exposto sua importância para a sociedade.

O presente artigo teve o objetivo descrever a trajetória empreendedora do Sr. Antônio Ernesto Sobrinho da cidade de Itatuba - PB. Este objetivo foi alcançado ao ponto que os resultados obtidos com a pesquisa condizem com a literatura estudada.

Como resultados da entrevista pode-se perceber que na **etapa - identificação e história do empreendedor**, verificou-se que, desde cedo, começou a trabalhar e já possuía o espírito empreendedor de sempre está procurando novas formas de ganhar dinheiro. Mostrou que mesmo diante das dificuldades persistiu para poder chegar onde se encontra hoje.

Na **etapa - visão**, foi constatado que ele é uma pessoa que preza pela honestidade e o bom atendimento. Com ideia visionária e um empreendedor de “negócio próprio”.

Na **etapa - sistema de relações**, o Senhor Antônio mostrou-se uma pessoa que preza por uma boa relação externa e interna para se obter sucesso e que a diferença quanto a empregado e empregador eram visíveis, principalmente quando se tratava do reconhecimento do seu trabalho e o respeito para com ele.

A **etapa - processo de aprendizagem**, a humildade, paciência e o bom atendimento são fatores que o leva m a obter sucesso, coloca-se o atendimento e satisfação do cliente como pontos chaves para seu negócio.

Na **etapa - processo de gestão do negócio** se mostrou uma pessoa competitiva; mas que entende o espaço de cada concorrente no mercado, que possui uma parceria de confiança e amizade com seus colaboradores e reforça que o atendimento é o seu ponto forte.

No **encerramento**, o empreendedor mencionou que aprender é sempre o melhor caminho para o sucesso, mesmo ele não sendo uma pessoa que obteve sucesso sem ser antenada sobre o ramo do empreendedorismo, sabe da importância que tem possuir conhecimento a respeito deste ramo.

O caso do entrevistado serve de modelo para aqueles que pensam em ter seu próprio empreendimento. Sugere-se, para futuras pesquisas, que o presente tema possa ser expandido para outras áreas de atuação, cidades, estados e/ou regiões.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2012.

DINO. **Taxa de empreendedorismo no Brasil chega a 38%** de 2019. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/taxa-de-empendedorismo-no-brasil-chega-a-38/>>. Acesso em: 24 set. 2019.

DOLABELA, Fernando Celso Chagas. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

_____. **Introdução ao empreendedorismo: desenvolvendo habilidade para fazer acontecer**. São Paulo: Empreende, 2018.

FIORESE, Francisco Samuel. **Reestruturação administrativa: uma abordagem prática**. São Paulo: LTR, 2002.

GONSALVES, Elisa Pereira. **Conversas sobre a iniciação à pesquisa científica**. Campinas, SP: Editora Alínea, 2011.

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

MARQUES, Ana Cláudia. **Empendedorismo no Brasil: um cenário favorável para você de 2018**. Disponível em: <<https://www.empreendaecommerce.com.br/empendedorismo-no-brasil/>>. Acesso em: 24 set. 2019.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

_____. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

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

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela força e coragem que me deu em todos esses anos para que eu concluísse meu curso.

Aos meus pais Antônio Ernesto e Francisca Martins, pela confiança, paciência e amor que sempre tiveram comigo; e por não medirem esforços para que eu pudesse ter a oportunidade de estudar, em especial, ao meu pai que se dispôs a ajudar com sua história para este trabalho.

Ao meu irmão que não mediu esforços para me ajudar nas horas que mais precisei.

Aos meus amigos e familiares pelo companheirismo e compreensão nesses meses de pesquisa e elaboração do trabalho, em especial, a minha amiga Alusca por sempre me ceder um lugar em sua casa quando precisei ficar na cidade.

Aos meus colegas de turma, especialmente, Carla Stephanie e Danillo, pela força, compreensão e amizade. A todos os professores e demais que compõe o curso e estiveram comigo nessa jornada.

À Professora Maria Dilma Guedes, minha orientadora, pela ajuda, apoio e carinho que teve comigo durante todo o decorrer deste trabalho e da vida acadêmica.

E por fim, agradeço as professoras Yêda e Viviane que participaram como examinadoras e gentilmente aceitaram o convite.

A todos meu muito obrigada!