



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ *CAMPUS*
SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS CURSO
DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO



**EMPRESÁRIOS BEM-SUCEDIDOS QUE ATUAM NO MERCADO SEM
FORMAÇÃO ACADÊMICA: UM ESTUDO DE MÚLTIPLOS CASOS EM PICOS-PI**

**BUSINESS MAN THAT ACTING IN THE MARKET WITHOUT ACADEMIC
FORMATION: A STUDY OF MULTIPLE CASES IN THE CITY OF PICOS, PIAUÍ**

Autores: Lucas de Sousa Rocha¹, Paula Narrana Nogueira dos Santos Leal², Fagunes Ferreira de Moura³

¹ *Graduando em Administração pela UFPI;*

² *Graduanda em Administração pela UFPI;*

³ *Professor da UFPI, mestre, orientador.*



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
Rua Cícero Eduardo S/N – Bairro Junco – 64.600-000 – Picos –PI.
Fone (89) 3422-1087 – Fax (89) 3422-1043



**PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA
DE DEFESA DE ARTIGO CIENTÍFICO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Lucas de Sousa Rocha e Paula Narrana Nogueira dos Santos Leal

**Empresários Bem Sucedidos que atuam no Mercado sem
Formação Acadêmica: Um Estudo de Múltiplos Casos em
Picos-PI**

A comissão examinadora, composta pelos professores abaixo, sob a presidência da primeira, considera a discente como:

- Aprovado(a)**
 Aprovado(a) com restrições

Observações: a nota está condicionada a entrega do TCC final com todas as alterações sugerida pela banca nos prazos previamente estabelecidos.

Picos (PI), 29 de junho de 2017.

Fagundes Ferreira de Moura

Prof. Me. Fagundes Ferreira de Moura
Orientador

Lenilton Viana Leal

Prof. Esp. Lenilton Viana Leal
Examinador 1

Francisco Antonio Gonçalves de Carvalho

Prof. Esp. Francisco Antonio Gonçalves de Carvalho
Examinador 2

FICHA CATALOGRÁFICA
Serviços de Processamento Técnico da Universidade Federal do Piauí
Biblioteca José Albano Macêdo

R672e Rocha, Lucas de Sousa.

Empresários bem-sucedidos que atuam no mercado sem formação acadêmica: um estudo de múltiplos casos em Picos- PI. / Lucas de Sousa rocha; Paula Narrana Nogueira dos Santos Leal; Fagnes Ferreira de Moura. – 2017.

CD-ROM : 4 ¾ pol. (24f.)

Monografia (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal do Piauí, Picos-PI, 2017.

Orientador (a): Prof. Me. Fagnes Ferreira de Moura

1. Empreendedorismo. 2. Formação Acadêmica. 3. Mercado de Trabalho – Picos. I Título.

658.1145

CDD

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar de que forma os empresários empreendedores sem formação acadêmica conseguem crescer no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI.

Explanou-se conceitos acerca do empreendedorismo de acordo com os mais renomados autores, como Dolabela (2008), Schumpeter (1984), Leite (2000) e Dornelas (2003), por exemplo. Por meio de uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório e descritivo, realizou-se 10 entrevistas semiestruturadas, onde abordou-se temáticas relacionadas ao início da carreira empresarial dos entrevistados, investigou-se quais foram os artifícios utilizados por esses profissionais para desenvolver suas atividades na cidade de Picos-PI; identificou-se os motivos que levaram esses empresários a não buscarem uma formação acadêmica na área, dentre outras atribuições relevantes. Concluiu-se que se tornar um empresário é um desafio que exige muito trabalho, planejamento, perseverança e humildade, aliados acima de tudo à conhecimento prático e acadêmico.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Formação acadêmica. Mercado. Sucesso.

ABSTRACT

The objective of this work is to analyze how enterprising entrepreneurs without academic formation can grow in the labor market of the city of Picos -PI. Concepts about entrepreneurship were explored according to the most renowned authors, such as Dolabela (2008), Schumpeter (1984), Leite (2000) and Dornelas (2003), for example. Through a qualitative, exploratory and descriptive research, 10 semi-structured interviews were conducted, where topics related to the interviewed entrepreneurial beginning career were examined and the artifacts used by these professionals to develop their activities were investigated in the city of Picos-PI; It was identified the reasons that led these entrepreneurs do not follow an academic formation in the area, among others relevant attributions. It has been concluded that becoming an entrepreneur is a challenge that requires a lot of work, planning, perseverance and humility, allied above all to the practical and academic knowledge.

Keywords: Entrepreneurship. Academic formation. Market. Success.

1 Introdução

O mercado de trabalho vem passando por permutações, devido as constantes modificações no cenário econômico, tecnológico e político, e esse cenário de contínuas mudanças vem despertando nas pessoas o interesse de empreender e assumir uma posição na sociedade

Contudo, é necessário que a pessoa, ao decidir atuar como empreendedor nesse contexto de frequentes transformações e grande competitividade, apresente um perfil com um diferencial que permita promover mudanças e desenvolvimento econômico, desenvolvendo novos produtos e serviços que apresente algo específico em relação aos concorrentes. Com isso, esse profissional deve apresentar a capacidade de constantes inovações, com novas ideias que garantam o sucesso da organização.

O empreendedorismo é um dos grandes responsáveis por colocar no mercado profissionais que possuem a capacidade de enxergar os riscos e convertê-los em novas oportunidades através da inovação, apresentando a qualificação de desempenhar o seu papel de forma efetiva, sendo geradores de mudanças, inovações e criações de novas possibilidades, geração de emprego e renda e contribuindo para o desenvolvimento da sociedade no qual a mesma está inserida.

Alguns autores conceituados como Dolabela (2008), Dornelas (2007), debatem sobre o tema do empreendedorismo em alguns dos seus trabalhos, trazendo um maior entendimento sobre esse assunto. Dolabella (2008), Peters e Hisrich (2002), Fillion (1999) trazem o conceito do que seria o empreendedorismo, Schumpeter (1984), Leite e Oliveira (2007) explicam algumas características que o empreendedor deve possuir e Marcovitch (2005) e Oliveira (1995) apresentam um pouco da história do empreendedorismo no Brasil. Além disso, este artigo também teve embasamento teórico de artigos científicos publicados em revistas científicas e plataformas acadêmicas.

Tendo em vista o exposto, surge a seguinte **problemática**: como os empresários empreendedores, sem formação acadêmica, crescem no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI? Com o intuito de responder essa problemática, tem-se o seguinte **objetivo geral**: analisar de que forma os empresários empreendedores, sem formação acadêmica, conseguem crescer no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI. Para facilitar o alcance do objetivo explicitado, desenvolveu-se os seguintes **objetivos específicos**: a) investigar quais das empresas atuantes no mercado de Picos-PI os proprietários não possuem formação acadêmica; b) pesquisar as estratégias utilizadas por esses profissionais para desenvolver suas atividades na cidade de Picos-PI; c) identificar os motivos que levaram esses empresários a não buscarem obter uma formação acadêmica na área.

A escolha por essa temática se justifica pela importância de compreender como os empreendedores sem uma formação acadêmica na área administrativa conseguem sobreviver em um mercado de trabalho tão competitivo e acirrado como o do cenário atual, compreender o perfil desses profissionais, bem como aliar os relatos dos entrevistados e as suas experiências ao conhecimento teórico adquirido pelos alunos da Universidade Federal do Piauí.

No decorrer do trabalho abordou-se um referencial teórico acerca do empreendedorismo geral, com ênfase na sua origem global, sua origem e ascensão no Brasil, bem como os primeiros empreendedores que se destacaram. Expôs-se conceitos do empreendedorismo do ponto de vista de vários autores renomados, o perfil ideal de um empreendedor e um ranking atualizado dos empresários mais bem-sucedidos no Brasil. Logo após, explanou-se a metodologia utilizada para realização da pesquisa e uma análise dos

resultados, onde primeiramente apresentou-se características da cidade e do mercado de Picos-Pi, e posteriormente os relatos dos entrevistados.

2 Referencial teórico

2.1 Origens do empreendedorismo

A cada dia um número muito grande de organizações são fundadas. É possível perceber esse fenômeno à medida que empreendedores observam a demanda de alguma necessidade básica, e criam seu próprio estabelecimento com o objetivo de atender e satisfazer as necessidades e os desejos da população. Isso se dá graças ao desenvolvimento do empreendedorismo, que é cada vez mais nítido, sejam empresas fornecedoras de bens duráveis ou de consumo, ou prestadoras de serviço.

A arte de empreender desenvolveu-se ao longo da história, que nos acervos da história constam que o termo já era usado desde a Idade Média para descrever a pessoa que gerenciava grandes projetos de produção, como a construção de castelos, clãs e fortes (HISRICH; PETERS, 2009).

Portanto, a origem do termo empreendedorismo não é precisa, no entanto, constata-se que desde os primórdios da humanidade existem pessoas que se destacam, inovando suas atividades ou produtos. À essas práticas inovadoras dá-se o nome de empreendedorismo. Entre 1271 e 1295, um mercador chamado Marco Polo tentou desenvolver uma rota comercial para o Oriente e, numa iniciativa empreendedora, firmou um contrato com um capitalista a fim de comercializar seus produtos. Suas viagens e ações caracterizaram a pessoa que pratica empreendedorismo, ou seja, uma pessoa empreendedora que assume riscos físicos e emocionais a fim de atingir seus objetivos (BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013).

Porém, o termo “Empreendedor (*entrepreneur*)” em si é de origem francesa, aparecendo pela primeira vez em 1437, e quer dizer que “é a pessoa que se compromete com algo” (LANDSTRON, 2005, p. 08). Relatos históricos comprovam que o mesmo vocábulo já serviu para representar “aquele que está entre ou intermediário” (HISRICH; PETERS, 2009), reforçando a tese que não existe uma definição universal e concisa, e que essa ciência vem se modernizando e que seu conceito vem se adaptando as exigências da sociedade.

O empreendedorismo no Brasil, apesar de ainda não ser abordado teoricamente com esse termo, mas começou a ser praticado a partir da chegada dos portugueses, no século XVII, época em que foram realizados os mais diversos empreendimentos, como os executados por Irineu Evangelista de Sousa, o Barão de Mauá. Vale a pena ressaltar os primeiros relatos de empreendedores, na sua maioria de imigrantes, que começaram a surgir no final do século XIX, por meio do enriquecimento de famílias tradicionais proprietários de enormes fazendas de café e cana de açúcar, como também derivados da industrialização comercial e do comércio varejista (MARCOVITCH, 2005).

Esses nomes se destacaram não apenas devido o êxito econômico, como também em razão de características típicas dos empreendedores atuais, como a capacidade estratégica, visão de futuro, espírito de liderança e inovação e o estilo próprio e diferenciado de administrar em relação aos demais. Dentre eles, pode-se destacar Antônio Prado e família, o Italiano Francisco Matarazzo e família, Nami Jafet e família, dentre outros (MARCOVITCH, 2005).

Antônio Prado, brasileiro, principal responsável pela transição do Brasil-café para o Brasil-Moderno, começou sua trajetória como tropeiro no início do século XIX, Antônio Prado Neto também foi vereador, deputado provincial, deputado federal, ministro de agricultura, senador, chanceler, e prefeito da Capital São Paulo por quatro mandatos

consecutivos (1889-1910). Não é à toa que os autores batizaram o glorioso Antônio Prado como o “Barão de Iguape (MARCOVITCH, 2005).

Outra relevante família que revolucionou a história do empreendedorismo varejista no Brasil foi a família Jafet, de origem Libanesa, que tinha como figura principal Nami Jafet, que no final do século XIX decidiu apostar a sorte como empresário em terras brasileiras. Tudo iniciou no principal centro de comércio varejista de São Paulo: “A avenida 25 de março”, Nami apostando também na venda “de porta em porta”, trabalho realizado por imigrantes na sua maioria sírios e libaneses, que ficaram conhecidos como mascates. O grande diferencial de Nami era a confiança em si e nos outros. A relação entre ele e os mascates só poderia funcionar se o próprio mascate tivesse crédito junto aos atacadistas, ponto forte de Nami e ponto fraco de seus concorrentes, Nami exaltava também princípios como a perseverança, abnegação, aproveitamento do tempo, acesso a informações, a ética e a nobreza (MARCOVITCH, 2005).

Assim como Nami Jafet, outro empreendedor imigrante de sucesso que fez história no Brasil foi o italiano Francisco Matarazzo no final do século XIX, onde veio a se tornar um dos maiores fundadores da indústria nacional, contribuindo fortemente para o desenvolvimento da capital paulista, alcançou em questão de anos uma riqueza de ordens astronômicas, fruto de bastante inteligência, força de vontade, otimismo, visão estratégica e foco na manufatura moderna, se tornando um exemplo de empresário bem-sucedido, pois sonhava a cada dia em adquirir indústrias ainda maiores. Ao longo da sua trajetória, aproximadamente 100 empreendimentos e 30 mil funcionários formavam a I.R.F. Matarazzo (Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo), que também ingressou na carreira bancária, política e foi conde Italiano (MARCOVITH, 2005).

2.2 Conceitos de empreendedorismo

Segundo Dolabela (2008), o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza

De acordo com Filion (1999, p. 14), “definir o empreendedorismo é um desafio perpétuo, dada a ampla variedade de pontos de vista usados para estudar esse fenômeno e as constantes mudanças a qual o mercado nos impõe”, ou seja, não existe um conceito pré-definido de empreendedorismo, cada autor define a ciência do empreendedorismo de acordo com a sua visão e o momento na qual o mesmo está inserido.

Na visão de Dornelas (2008), empreendedorismo significa o envolvimento de pessoas em conjunto com os processos que juntamente levam à transformação de ideias em oportunidades. O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios.

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes, e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal (HISRICH, 2009). Para ele, quando o empreendedorismo é aliado ao processo de inovação, ele se torna capaz de promover o desenvolvimento econômico, ou seja, a ação de empreender não favorece apenas o empreendedor, mas sim toda a comunidade onde a empresa está sendo instalada.

O SEBRAE (2015, p. 15) define empreendedorismo “como o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal”. Segundo Drucker (2005), renomado autor com foco em empreendedorismo, ele define que o

trabalho exclusivo do empreendedorismo em uma empresa de negócios é fazer os negócios de hoje, capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio distinto.

Uma das características mais realçadas de um empreendedor é a capacidade de assumir riscos. Segundo Dornelas (2007), o verdadeiro empreendedor é a pessoa que assume riscos calculados e consegue avaliar as chances reais de sucesso. Aceitar riscos tem relação direta com desafios e para a pessoa empreendedora, quanto maior for o desafio, mais estimulante será a sua jornada empreendedora. Ele continua a afirmar que para os empreendedores, as boas ideias são adquiridas a partir das observações que todos veem, mas que somente os visionários conseguem transformá-las em oportunidades através de dados e informações, caracterizando-o como um exímio identificador de oportunidades e uma pessoa curiosa e atenta.

Dando sequência em seus estudos, Dornelas (2008) afirma que os empreendedores são pessoas distintas que possuem motivação única, fazem as coisas com vontade e paixão, possuem o desejo de serem pessoas bem-sucedidas, admiradas e imitadas, enfim, querem deixar um legado novo na sociedade e no mercado em que estão inseridos.

Leite e Oliveira (2007) classificam em dois os tipos de empreendedorismo: o empreendedorismo por necessidade (criam-se negócios por não haver outra alternativa) e o empreendedorismo por oportunidade (descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa). Já Pessoa (2005) define em três os principais tipos de empreendedores: o empreendedor corporativo (intra-empendedor ou empreendedor interno), o empreendedor *start-up* (que cria novos negócios/empresas) e o empreendedor social (que cria empreendimentos com missão social), são pessoas que se destacam onde quer que trabalhem.

Porém, a técnica do empreendedorismo tem suas vantagens e desvantagens. Dentre os benefícios, pode-se citar a geração de enorme ganho financeiro pessoal, capacidade de geração de emprego, estímulo ao desenvolvimento de novos mercados, capacidade de estimular uma competição saudável, que gera a criação de produtos de maior qualidade e a liberdade em relação à dependência do emprego oferecido por outros. Quanto às desvantagens, temos a necessidade de investimento inicial em massa, requer muito trabalho, horas de dedicação e energia emocional, a tensão e ameaça constante de possibilidade de fracasso, e os empreendedores precisam assumir os riscos e as responsabilidades de qualquer incidente

2.3 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo dos dias atuais começou a ganhar força na década de 1990 com a abertura da economia, passou a ser foco constante de políticas públicas, sobretudo com a criação de entidades de ensino do empreendedorismo como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de *Software* (SOFTEX), além do SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial), o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos), FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), fundações de amparo à pesquisa, CNPq (Conselho Nacional de Pesquisa), BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o processo de modernização no qual as empresas de todos os setores se submeteram, fizeram do Brasil em questão de poucos anos um dos ocupantes do ranking internacional de empreendedorismo.

O resultado de todo esse trabalho gerou um grande clima de motivação em prol da cultura empreendedora em alcançar novos horizontes, superando obstáculos comerciais, sociais, encurtando distâncias, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade (SCHLINDWEIN, 2004).

Na visão de Oliveira (1995), as iniciativas de apoio ao pequeno empreendedor já aparecem em quantidade significativa disseminadas por todo Brasil, com uma grande variedade de modalidades, com programas, projetos e expedientes variados, tendo por finalidade estimular, desenvolver, equipar, preservar, aperfeiçoar tecnicamente, enfim, fazer vingar pequenos negócios de indivíduos que se lançam no mercado como fornecedores de bens ou serviços (OLIVEIRA, 1995).

A Revista Americana Forbes (2016) divulgou o ranking atualizado dos empresários brasileiros que mais acumularam riquezas no decorrer de sua carreira. Nesta lista estão empresas dos setores bancários, saúde, cervejas, construção civil, farmacêutico, entre outros nichos.

Em primeiro lugar pelo segundo ano consecutivo está Jorge Paulo Lemmann, sócio majoritário da AB Inbev, marca referência na produção de bebidas, Jorge acumula uma fortuna de 27,8 bilhões de dólares e é considerado uma das personalidades mais influentes no mundo. Em seguida vem o banqueiro Joseph Safra, que concentra um patrimônio de 17,2 bilhões de dólares. No terceiro e no quarto lugar estão Marcel Herrmann Teles e Carlos Alberto Sucupira, sócios de Jorge Paulo Lemmann à frente da AB Inbev, dentre outros investimentos, aglomerando respectivamente 13 bilhões e 11,3 bilhões de dólares.

Eduardo Saverin, cofundador do Facebook com 6,5 milhões de dólares, os 3 Irmãos Marinho, Grupo Globo, 4,3 milhões de dólares cada, Abílio Diniz, fundador do Grupo Pão de Açúcar e sócio da BRF e Carrefour, com 3,4 bilhões e o cardiologista Jorge Moll Filho, com 3 bilhões de dólares, integram a lista dos 10 empresários mais ricos do Brasil na atualidade.

3 Metodologia

Este trabalho teve por objetivo geral analisar de que forma os empresários empreendedores sem formação acadêmica conseguem crescer no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI. Com o intuito de compreender e trazer embasamento para a temática em estudo, foi realizada uma pesquisa bibliográfica. Conforme Fonseca (2002), todo trabalho científico começa a partir de uma pesquisa bibliográfica, a qual é feita a partir da sondagem de referências teóricas já investigada e publicadas.

Em relação ao caráter pesquisa, foi escolhido a abordagem qualitativa, que segundo Andrade (2010) é uma abordagem que pretende obter dados descritivos da situação em estudo, e busca trazer o entendimento sobre os acontecimentos de acordo com a opinião das pessoas entrevistadas.

Em relação aos fins da pesquisa, esta pode ser classificada como descritiva, pois busca identificar e descrever sucintamente como os empreendedores que não possuem formação na área conseguem crescer, e de acordo com Gil (2010), a pesquisa descritiva objetiva a descrição das características de uma certa população ou fenômeno.

Os participantes da pesquisa compreenderam um total de 10 empresários sem graduação que se destacam no cenário empresarial picoense. Neste sentido, a coleta de dados se deu através um roteiro de entrevista (ver Apêndice B), sendo que esta foi realizada no mês de maio do corrente ano. Para a realização dessas entrevistas exibiu-se uma Carta de apresentação aos participantes da pesquisa (ver Apêndice A) constatando que a pesquisa em pauta tinha caráter única e exclusivamente acadêmica, assegurando o sigilo total das informações exibida pelos mesmos. Para Marconi e Lakatos (2003), a entrevista refere-se ao encontro entre duas pessoas com a finalidade de uma delas conseguir obter informações de determinado assunto através de uma conversa de natureza profissional.

A amostra foi expressa de maneira convencional, tendo em vista que o perfil alvo era bastante restrito e específico, composto apenas por empresários de faturamento milionário e líderes no segmento no qual atuam, na cidade de Picos-PI, onde os mesmos não obtiveram

formação acadêmica alguma voltada para a área de gestão. É importante ressaltar que a pesquisa foi realizada com limitações, sobretudo de tempo, investimento financeiro e de viabilidade de horários junto aos entrevistados, que por sua vez eram extremamente atarefados e que dificilmente se encontravam na cidade de Picos-PI ou demonstravam pouca ou nenhuma aptidão/interesse em fornecer as informações necessárias para a realização da pesquisa, geralmente com receio de uma possível análise de mercado de novos concorrentes, ou até por se sentirem constrangidos diante do gravador de voz.

4 Análise dos resultados

4.1. Visão geral da economia e do empreendedor de Picos-PI

Esta seção apresenta as informações a respeito da visão de gestores que obtiveram êxito sem instrução teórica alguma voltada para a gestão, ou seja, serão explicitados relatos dos principais empresários da cidade de Picos-PI, de como suas empresas nasceram, cresceram e se tornaram referência do segmento na nessa cidade.

Picos situa-se no Centro-Sul piauiense, distante 307 km da capital, Teresina. Com um público estimado em 76.749 habitantes, segundo levantamentos do IBGE-2016, concentra a terceira maior população do Estado. A mesma é reconhecida mundialmente por sua larga produção de mel de abelha e de produtos derivados do caju, desfrutando de uma localização geográfica que lhe garante o título de segundo maior entroncamento rodoviário do Nordeste do país, pois a mesma é cortada por quatro rodovias federais (BR-316, BR-230, BR-407 e BR-020). Além disso, Picos ainda recebe diariamente cerca de 12 mil pessoas da microrregião que visitam a cidade em busca de atendimento médico-hospitalar, de acesso à educação, sobretudo de ensino superior, à procura de serviços públicos em geral e em virtude do próprio comércio local.

Vale ressaltar que o público-alvo dessa pesquisa iniciou suas atividades especialmente nas décadas de 1980 e 1990, por se tratar da época que a prática do empreendedorismo estava em ascensão, em um contexto econômico, tecnológico, histórico e político totalmente diferente dos dias atuais, isto é, as ameaças e as oportunidades enfrentadas por esses administradores eram outras. Os relatos das entrevistas evidenciaram que naquela época a criminalidade quase não existia, o comércio era bastante aberto e rentável, a carga tributária não era tão expressiva como hoje, a inadimplência também era baixa ou inexistente, assim como a concorrência e o desemprego, que também apresentavam indicadores baixíssimos.

Porém, as dificuldades de comunicação, de acesso à educação, a instabilidade financeira em decorrência da inflação, os problemas relacionados à logística, à tecnologia, de acesso ao crédito, a falta de capital inicial para investir, de serviços públicos básicos como saúde e infraestrutura por exemplo, dentre outros fatores.

4.2 Análises fundamentadas em relatos por meio de entrevistas

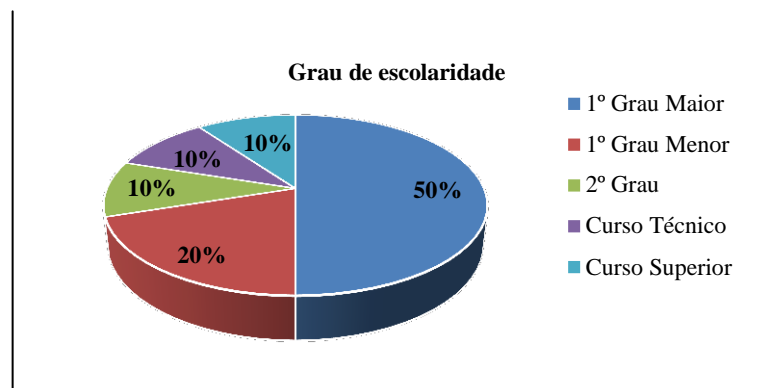
O primeiro ponto a ser questionado aos entrevistados foi no tocante ao gênero, que se constatou que todos os entrevistados são do sexo masculino, mostrando assim a presença marcante da imagem do homem no segmento empresarial nas décadas de 1980 e 1990. Segundo Miranda, Silvana e Hoelgebaum (2008), a falta de oportunidade afeta mais mulheres que homens, o que impossibilita a elas a inserção no mercado de trabalho principalmente em países em desenvolvimento.

Essa realidade está em constante transformação a cada dia que passa, pois, a ideia do empreendedorismo feminino está em constante ascensão, não apenas no mercado de trabalho, como nos cargos mais elevados nas organizações, bem como no empreendedorismo. Esse espírito dinâmico nas mulheres está presente sobretudo nos segmentos de moda, de produtos e/ou serviços de beleza, educação, alimentícios, farmacêutico, etc.

Quanto à idade dos participantes da pesquisa, verificou-se que a faixa etária de todos está acima dos 45 anos, com uma pequena tendência entre 51 a 60 anos de idade. São homens que trazem consigo histórias de vida belíssimas, ou seja, dedicadas ao trabalho, à família, ao amadurecimento pessoal e ao respeito em comum.

Com relação ao grau de escolaridade, observou-se que 70% dos gestores têm apenas o ensino fundamental incompleto, isto é, a instrução educacional dos grandes empresários de Picos é bastante limitada e insuficiente para os padrões e exigência dos dias atuais.

Isso se deve principalmente por causa do acesso restrito à educação naquela época, que era ineficaz e deficiente, sobretudo nas cidades do interior. Deve-se também em virtude da classe socioeconômica dessas famílias, que em geral eram desfavorecidos de riqueza, sendo que as pessoas começavam a trabalhar ainda na infância para ajudar seus familiares a complementar a renda da casa. Neste sentido, o Gráfico a seguir expõe as informações extraídas por meio da pesquisa



Quando interrogados sobre a formação acadêmica, os empresários reafirmaram a pouca experiência obtida em da sala de aula, isto é, apenas um deles concluiu um curso de Licenciatura em Letras, e outro que fez um curso técnico de seis meses especializado em corretor de seguros na cidade de São Paulo. Conforme explicitado, isso aconteceu em razão da dificuldade de acesso ao ensino superior naquela época, pois ainda não havia nenhuma Instituição de Ensino Superior (IES) na cidade de Picos, como também em consequência do baixo poder aquisitivo dessas pessoas, se tornava inviável para os mesmos adquirir uma formação acadêmica.

(Fragmento 1). Quando eu ainda estudava no ensino fundamental eu fui convidado a trabalhar numa empresa de corretagem de seguros. Eu fiquei 5 anos nessa empresa de corretagem de seguros, quando me despertou para seguir nessa carreira, essa profissão, aí eu fui cursar em São Paulo, porque aqui no Nordeste não tinha esse curso técnico de corretor de seguros[...] **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 2). Tenho um curso superior de Licenciatura em Letras, porém nunca trabalhei como professor em sala de aula, minha fonte de renda sempre foi do setor de autopeças desde os meus 19 anos[...] **(Entrevistado 2)**

Quanto ao momento que eles decidiram montar seu próprio negócio, as histórias de vida explicitadas por cada empresário estão diretamente ligadas à superação, persistência, trabalho, inteligência e um sonho diário a ser alcançado de um dia se tornar um administrador bem-sucedido.

A maioria deles começaram a trabalhar ainda na infância, como funcionários dos mais diversos ramos de atividade; alguns como feirantes, eles aprenderam a comercializar confecções, calçados, frutas, produtos de alumínio e cereais; outros trabalhavam em oficinas de carro, moto, em postos de lavagem, e também trabalharam na roça antes de abrir seu próprio negócio. A coragem e a visão de cada um deles fizeram com que, ainda crianças, percebessem uma chance de ir além e conseguir alcançar um nível de vida mais favorável.

[...] **(Fragmento 3)** decidi empreender no ano de 1998. Mesmo trabalhando de empregado numa revenda de autopeças, comecei com uma moto no emprego, onde eu vendia uma e depois comprava outra, aí foi dando certo até quando resolvi sair do emprego, montei meu próprio negócio com início pequeno, mas comecei. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 4). Desde os 10 anos de idade, trabalhando na feira, comercializava alumínio, tudo de alumínio para cozinha. Decidi empreender [...] com 16 anos. **(Entrevistado 1)**

No que concerne à motivação inicial para colocar em prática a idealização desse sonho, existem dois tipos de empreendedorismo: por necessidade e por oportunidade. Segundo Nixdorff e Solomon (2005), o sucesso de novos empreendimentos está na identificação das oportunidades. Assim, ao identificar essas oportunidades o empreendedor se sente motivado em seu negócio, o que eleva à possibilidade de sucesso em seu empreendimento.

Porém, a falta de trabalho é outro fator importante, pois a sensação de estar desempregado faz com que o indivíduo se sinta motivado em abrir seu próprio negócio. Em geral, os gestores mencionaram a visão deles de que aquele projeto poderia dar certo, mas ressaltaram que no começo não foi fácil e que dependiam diretamente da empresa para sobreviver, ou seja, era a junção dos dois tipos citados na literatura.

(Fragmento 5). Foi uma época em que minha esposa tinha sido demitida de outro local em que ela trabalhava[...] então vi essa oportunidade, um lugar onde minha esposa poderia estar trabalhando e vendendo a mesma mercadoria que já tinha[...] enfim vi a necessidade e conciliei com a oportunidade
(Entrevistado 7)

(Fragmento 6). Eu vi a oportunidade, que não deixa de ser também meu ganha pão, mas foi a oportunidade mesmo
(Entrevistado 5)

No que se refere a chegar aonde cada empresário chegou, os mesmos foram extremamente enfáticos em afirmar que sempre sonharam em um dia lograr o êxito que tem hoje. Isso se deve ao trabalho desenvolvido com seriedade, compromisso e responsabilidade ao longo de muitos anos, alguns usaram a expressão “colher os frutos que foram plantados no início”. Alguns assumem que chegaram bem mais longe do que podiam imaginar, porém nunca pensaram em desistir, ou que os planos um dia tivessem a possibilidade de dar errado.

(Fragmento 7). Quando eu comecei já almejava a carreira de sucesso. Naquele tempo não tinha crise, abria a loja de manhã e já tinha carros esperando, eu vi que dava certo desde quando eu comecei. **(Entrevistado 4)**

(Fragmento 8). Se eu disser para você que não, é mentira porque todos nós queremos sempre crescer e ter. Acredito que todos nós brasileiros temos uma ambição de crescer e crescer, pois quem quer ser gente, tem que crescer, então quando você abre uma empresa aí você vai atrás de ter uma finalidade boa, de crescer e somar [...] **(Entrevistado 8)**

Quando se trata do contexto geral, reflete-se sobre as dificuldades enfrentadas pelos integrantes da pesquisa, pois o momento pelo qual passava o Brasil entre as épocas de 1980 e 1990, tempo em que esses gestores decidiram empreender, não eram dos melhores.

Apesar dos problemas serem uma realidade para todos, poucos tinham a capacidade de se sobressair e mostrar força na crise. A instabilidade financeira e política daquele tempo amedrontava os empresários, que preferiam não se arriscar. Outros aproveitaram a força do movimento empreendedor que surgia no Brasil a partir da década de 1990, segundo Dornelas (2005), por meio de entidades como o SEBRAE, o SENAI, CNPq, o BNDES, a FINEP, dentre outros mecanismos de proteção ao empresário.

(Fragmento 9). Quando eu entrei no mercado foi bem na época difícil, na época da mudança de moeda e por conta disso era preciso agir com cautela, principalmente porque eu ainda era um pequeno empreendedor. Na época eu tive muito cuidado para não cometer erros [...] Sempre morei em Picos, de família humilde, de baixa renda, uma família simples. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 10). Na época tinha a inflação que era muito alta. Minha família era muito pobre, ou seja, no início eu não tive ajuda financeira da família. Eu morava no Pernambuco, na cidade de Belo Jardim, vim pra Picos em 1981. **(Entrevistado 1)**

Estudos mostram que para um gestor dar início à vida empresarial, é ideal que antes ele tenha uma preparação especializada voltada para os negócios, e que cada dia ele busque aprender novas experiências, manter-se atualizado sobre aspectos importantes como a política, a economia, sustentabilidade, notícias internacionais, e pesquisar novos modelos de gestão pautados na eficiência e no bem-estar de seus colaboradores.

No entanto, os compromissos relacionados à empresa, a agitação do dia-a-dia, as adversidades, a intensa jornada de trabalho, e até mesmo o comodismo de buscar novos conhecimentos impossibilitam alguns empresários, principalmente os que ocupam uma faixa etária acima dos 50 anos, ou que não tiveram a oportunidade de estudar quando eram jovens devido a condição financeira da família, ou até mesmo a precarização da educação na época, de obter uma qualificação mais avançada que dê suporte ao mesmo. Alguns depoimentos afirmam arrependimento por não ter prosseguido nos estudos, e que sentem dificuldade especialmente em manusear equipamentos relacionados à tecnologia, como computadores e smartphones, por exemplo.

(Fragmento 11). Quando eu comecei eu ainda estudava, mas não dava pra mim conciliar os dois, aí eu parei, eu estudava e trabalhava, ou eu optava por estudar ou optava por trabalhar. Quando comecei a trabalhar eu fazia a 8ª série, fiz até o primeiro ano do ensino médio, parei no segundo ano. **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 12). Vim de escola pública, eu tinha a intenção de concluir o segundo grau, mas devido muitas greves, duas ou três ao ano, resolvi desistir de estudar, mas me arrependo até hoje por não ter concluído o segundo grau, mas o pouco que eu estudei está me servindo até hoje. **(Entrevistado 6)**

Outro fator observado com frequência e de suma importância para o triunfo desses gestores foi a experiência prática obtida na maioria das vezes ainda na infância. Como já foi mencionado, esses empresários tiveram o seu primeiro contato com uma empresa na situação de funcionário, com algum familiar ou com comerciantes de diversos ramos de atividades daquele tempo, que inicialmente foram seus primeiros incentivadores e incumbidos por despertar o talento e a paixão dessas pessoas para a atividade empresarial.

Isso nos permite analisar quão relevante é a disciplina de estágio obrigatório I e II ofertada no curso de administração, pois esse conhecimento técnico nos faz entender como funciona as organizações, o mercado, o relacionamento com os fornecedores e clientes, dentre outras questões. Sendo assim, Haddad (1997, p. 342) afirma que:

O estágio é o momento de integração entre a prática profissional e o conhecimento acadêmico, objetivando a vivência dos conteúdos teóricos tratados durante o ensino e aprendizado de novas técnicas e ou metodologias, a/em de proporcionar o convívio do estudante com o seu mundo profissional.

Alguns dos entrevistados revelaram que não trabalharam especificamente com o mesmo setor no qual atuam hoje, mas afirmaram que o conhecimento de mercado adquirido foi igualmente valioso para a formação profissional e corporativa dos mesmos, pois o modo de trabalhar é sempre o mesmo, o que muda é apenas o produto ou serviço oferecido.

(Fragmento 13). Assim, antes da feira, ainda de menor de idade eu trabalhei como funcionário em uma loja, vendendo sapatos. Posteriormente coloquei uma banca de feira e quase 10 anos depois veio a loja [...] **(Entrevistado 7)**

(Fragmento 14). Já, eu já tinha experiência prática na área de autopeças há mais de 10 anos, onde já tinha trabalhado na Chevrolet durante 1 ano e trabalhei 9 anos na Mercedes-Benz. **(Entrevistado 2)**

Toda e qualquer empresa precisa de um planejamento financeiro coerente e uma análise fundamentada dos riscos antes de iniciar suas atividades. Esse estudo tem como objetivo examinar minuciosamente a viabilidade de cada investimento, sobretudo a expectativa de faturamento, lucratividade e o retorno financeiro do valor aplicado inicialmente. É claro que todo projeto requer paciência e empenho em cada uma de suas fases para que tudo saia conforme foi programado.

Para Gaslene et al. (1999), todo investimento necessita de uma decisão e essa decisão comporta riscos. Um erro de avaliação do mercado, da concorrência, da qualidade dos produtos fabricados ou do equipamento utilizado para a sua produção pode transformar um sucesso esperado em um estrondoso fracasso.

Os relatos dos participantes vão de acordo com a literatura, pois não foi nada fácil no começo de suas atividades, no entanto a tranquilidade, a perseverança e o trabalho incansável trouxe o equilíbrio do capital empregado em questão de alguns anos, em sua totalidade acima de 3 anos, e para se tornar líder de mercado e chegar a patamares mais elevados, algo em torno de 10 a 15 anos. As declarações evidenciaram sobretudo o trabalho com humildade e paciência, pois frases clichê como “é impossível subir uma escada com apenas um degrau”, “nada cai de bandeja em nossos braços do dia para a noite” **(Entrevistado 2)**, “antes de

construir uma casa é preciso começar pelo alicerce” **(Entrevistado 4)** foram bastante reproduzidas durante os relatos.

(Fragmento 15). Quando eu comecei a gente passa a ter certa instabilidade, então eu tive isso com 5 anos, foi quando eu resolvi crescer e ampliar para Teresina de forma organizada, foi quando eu montei um sistema para ter o controle de tudo que fosse feito dentro da seguradora. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 16). Com 10 anos foi que comecei a colher os frutos, antes disso era só perrengue, muito trabalho, foi quando comecei a girar a roda, que eu vi que eu tava dando certo, mas antes disso eu pensei até em desistir, abaixar a cabeça, mas não, eu tentei, eu vou chegar lá [...] nenhum comércio hoje dar resultado pra você ter uma vida confortável menos de 10 anos. **(Entrevistado 5)**

Outra assertiva indispensável de se apresentar é a questão familiar. Muito dessas empresas tem caráter parental, que segundo os entrevistados foi de suma importância para o andamento dos trabalhos, para a sua estabilidade e crescimento da mesma, ou seja, o sucesso da marca está diretamente ligado ao apoio e a união familiar desde o nascimento do empreendimento até os dias atuais.

Lodi (1993) afirma que a empresa familiar precisa definir com objetividade como os parentes estão contribuindo para o sucesso do empreendimento, o que implica num programa sistemático de avaliação de diretores e gerentes. É imprescindível que a organização saiba claramente quais são suas forças e suas fraquezas.

Outros empresários também ofertam o êxito da empresa a parceiros, que acreditaram no seu potencial e na sua competência, como fornecedores, amigos, outros empresários, aos ex-patrões pela confiança e pelo aprendizado, aos colaboradores e à toda sociedade picoense em geral pela preferência.

(Fragmento 17). Sem nenhuma dúvida foram meus pais, meu pai era analfabeto, minha mãe era uma mulher formada [...] e eles se juntaram e me deram total apoio e tudo que eu queria fazer eles olhavam se tava tudo certo e me apoiavam [...] Eu só tenho uma coisa, que agradecer ao coração de Jesus por ter me dado a família que me deu. **(Entrevistado 8)**

(Fragmento 18). Quem me ajudou abrir meu próprio negócio em primeiro lugar foi Deus, e depois meus funcionários, que são meus amigos [...] Tenho duas filhas que trabalham comigo e é tudo em minha vida. **(Entrevistado 4)**

O próximo tópico discutido foi referente aos elementos essenciais para tornar-se um administrador bem-sucedido, e os mesmos fizeram alusão aos valores da empresa. O caminho é difícil, o retorno é lento, mas de acordo com os empresários o segredo para a vitória é trabalhar em primeiro lugar com honestidade, respeito, com ética, honrando os compromissos firmados com todo mundo, tratar a todos com simpatia e atenção, trabalhar com inteligência, bem como ser humilde, sincero e nunca baixar a cabeça diante das dificuldades.

O primeiro passo para o nascimento de uma empresa é a fase de planejamento, que de acordo com os empresários é essencial para traçar metas e trabalhar diariamente com determinação total com o objetivo de alcançá-las. Porém, o planejamento sozinho não alcança os objetivos da empresa. Se o planejamento não for executado, acompanhado, controlado e corrigido se necessário, de nada adiantará realizar o planejamento.

(Fragmento 19). Primeiro passo é o atendimento, segundo passo é ser honesto, não adianta você querer passar a perna em cima de ninguém, porque você vai voltar atrás, é melhor você ganhar menos e vender com honestidade e responsabilidade do que você vender mais com desonestidade [...] **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 20). Procurar vender [...] com documentos legais, sem querer lesar ninguém, isso foi o ponto forte, e o respeito ao cliente, minha meta é cada vez mais conquistar clientes. **(Entrevistado 6)**

Contemplou-se as dificuldades encaradas pelos empresários em razão do déficit da experiência acadêmica de um curso voltado para a gestão, bem como sua associação com a atuação no mercado de trabalho. E praticamente todos declararam que sentiram complicações em certos momentos em decorrência da falta de conhecimento científico, pois o ambiente empresarial a cada dia que passa está mais dinâmico, e os gestores precisam acompanhar esse processo de inovação para não ficarem ultrapassados, satisfazendo cada vez mais as exigências da clientela e não perder espaço para concorrentes.

O desenvolvimento científico e tecnológico, suporte fundamental da globalização, aumenta a complexidade do mundo e passa a exigir um profissional com competência para lidar com um número expressivo de fatores (GÍLIO, 2000). É extremamente importante para qualquer empreendedor buscar aporte teórico que ofereça embasamento para tomadas de decisões assertivas, lidar com pessoas, acompanhar a produtividade de forma inteligente, buscando sempre acrescentar em liderança, qualidade e criatividade à empresa.

Porém, a extensa carreira obtida durante anos de atividade auxiliou bastante os entrevistados a desenvolverem suas atividades e alcançar níveis elevados, sobretudo com a admissão de profissionais capacitados para controlar as contas da empresa, assumir cargos de gerência e assistir aos proprietários no processo de tomada de providências. No entanto, maior parte declararam a ligação do conhecimento universitário com a experiência prática, aliado de um planejamento adequado e eficiente como a maneira mais adequada de obter êxito na vida empresarial.

(Fragmento 21). A experiência prática é muito importante, mas hoje devido a tecnologia é muito importante os dois andarem juntos para que você tenha sucesso. Por isso eu sempre procuro ler sobre o assunto para desempenhar a minha função de empreendedor. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 22). Sim, isso é bastante notório, hoje eu sinto bastante dificuldade em lidar com diversas coisas, principalmente com a tecnologia [...] nós temos que entender que a experiência do dia-a-dia é muito bom, mas nós precisamos também do conhecimento técnico, e esse nós só adquirimos nos bancos das escolas, das universidades. **(Entrevistado 7)**

(Fragmento 23). Com certeza sim, perdi mais tempo que devia, deixei de crescer mais ainda pela falta da educação, do ensino. Se juntar os dois, com interesse e competência, ou só um só não é suficiente não. **(Entrevistado 8)**

Dando continuidade às análises, foi questionado aos participantes se na visão deles a arte de administrar seria um dom, que o indivíduo nascia com aquela tendência para atividade comercial, com um talento especial de persuasão, de liderança, seja por influência do ambiente familiar, como em virtude do aprendizado no período que o mesmo trabalhou como funcionário, bem como em razão da necessidade de uma fonte de renda inicial, ou até mesmo que esse sucesso tenha sido ofertado por meio de eventualidades ou da sorte.

As respostas obtidas tiveram uma propensão afirmativa, de que administrar é uma habilidade particular inerente à cada ser-humano, ou seja, para eles algumas pessoas tem uma aptidão diferenciada de comandar as mais diversas tarefas de uma empresa se comparado a outras, que optam por procedimentos fechados, de praxe, como cargo público efetivo por meio de concurso, por exemplo. Para outros, todas as pessoas têm seu perfil empreendedor que precisa ser lapidado, uns mais e outros menos. Empreender hoje significa saber lidar com desafios, riscos, com a aceitação popular, gerir pessoas, finanças com criatividade, eficiência e serenidade, características nem todos estão decididos a abraçar nos dias atuais.

Quanto à sorte, a maioria afirmou que tudo na vida é preciso pensar positivo e ter fé, aliado a planejamento e competência, pois cada investimento é uma aposta que pode dar certo ou não, onde confiar apenas na sorte não é o ideal. Cada fase de um projeto precisa estar bem articulada e deve ser aplicada de maneira coerente e organizada para que os objetivos sejam alcançados.

(Fragmento 24). Acho que a pessoa já nasce com o dom, mas muitas vezes você não tem o dom e você trabalha e consegue aperfeiçoar seus conhecimentos e pode ter sucesso. Não, é possível contar com a sorte em comércios e ramos de atividade que tem investimento, é necessário competência e análise do mercado. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 25). Tem aqueles administradores que foram formados em sala de aula e são bons, já tem outros que vem de berço o conhecimento na parte de comércio de comprar e vender, que também são bons. Eu creio que em tudo tem que ter sorte, até pra atravessar a rua, então pra mim é sorte e ter fé em Deus, se ele abençoar vai avante. **(Entrevistado 1)**

A economia brasileira nos últimos anos vem sendo um implacável adversário do empresariado nacional, devido ao crescimento nos índices de desemprego, inflação, instabilidade política, corrupção, desenvolvimento insignificante, aumento na inadimplência, entre outros problemas vem gerando tormento da classe empresarial e causando o fechamento de vários empreendimentos.

A realidade do comércio picoense não foi diferente. Os empresários sentiram o impacto da crise, sobretudo na queda nas vendas, pois o baixo poder de compra e o arroxo salarial das famílias impossibilitaram a evolução do mercado e deixam os comerciantes a cada dia que passa mais desmotivados. Wilcox (2002) define crise como um acontecimento extraordinário, ou uma série de acontecimentos, que afeta de forma diversa a integridade do produto, a reputação ou estabilidade financeira da organização, ou a saúde e bem-estar dos empregados, da comunidade ou do público em geral.

Na visão dos entrevistados, a classe política está entre os principais culpados por esse momento difícil da economia brasileira. O aumento progressivo da carga tributária, os escândalos de corrupção e a perda de direitos dos trabalhadores está diretamente ligada à incompetência e ao descomprometimento dos representantes públicos.

(Fragmento 26). Hoje para evitar uma eventual falência não se pode pegar o dinheiro do comércio e querer se achar o tal, comprar carro sem poder, ir pra praia, passear e gastar em jogo de baralho, é preciso ter responsabilidade com os recursos da empresa, o dinheiro da empresa é da empresa [...]
(Entrevistado 4)

(Fragmento 27). A crise econômica diminuiu as vendas sim, se eu disser que não diminuiu eu estou querendo ser o „bam bam bam”, mas graças a Deus eu nunca deixei de pagar meus funcionários rigorosamente em dia e minhas obrigações. **(Entrevistado 9)**

(Fragmento 28). Se a gente falar que não estamos sentindo a crise, a gente estaria mentindo, só que devido a gente ter um planejamento e uma organização direitinho dar pra gente ir levando e com certeza eu costumo agradecer e não lamentar. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 29). Em relação à crise os responsáveis são alguns políticos, são os culpados mesmo né com certeza, foram eles que provocaram. **(Entrevistado 1)**

Prosseguindo, a pesquisa abordou o nível de realização e a expectativa de expansão das empresas participantes. Até mesmo em decorrência do momento conturbado pelo qual passamos, os gestores sentem um certo receio em realizar grandes investimentos, e a grande maioria afirmou que se sentem satisfeitos por tudo que conseguiram até o presente momento, mais que não pretendem executar aplicações de grandes proporções nos próximos meses.

Entretanto, mesmo com sentimento de realização alcançado, alguns empresários declararam que querem crescer profissionalmente a cada dia e que ainda tem vários objetivos e projetos a realizar, mas com responsabilidade e sem correr grandes riscos.

(Fragmento 30). Não, não, é só segurar, porque hoje mesmo eu tava dizendo, eu cheguei até aqui, para você se manter nesse topo é muito difícil, então hoje não vale a pena você se arriscar para perder o que já possui, se manter no que ta hoje tá bom, eu me sinto realizado. **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 31). Eu quero segurar o que eu arrume, que é muito difícil, é como diz um amigo meu: arrumar não é difícil, difícil é segurar. **(Entrevistado 4)**

(Fragmento 32). Hoje minha empresa está com 30 anos, chegou a um ponto de instabilidade que eu desejava chegar [...] está tudo sob controle, então não tenho mais tanta ambição para crescer. **(Entrevistado 3)**

No debate discutiu-se também o sentimento intangível que a empresa transmite para o seu administrador, ou seja, a tradução do que a organização como um todo significa para o entrevistado.

A palavra que resume esse questionamento é amor. O ambiente organizacional representa tudo na vida dessas pessoas, pois é a idealização de um sonho que teve início a 20 ou 30 anos, e que hoje constitui uma família, formada por funcionários, clientes, fornecedores e todos que compõe o grupo em foco.

(Fragmento 33). Minha empresa é uma extensão da minha casa, é aonde eu me sinto bem, me sinto feliz onde eu sei que vou ganhar o meu pão de cada dia, por isso que eu zelo por ela para que eu possa oferecer o melhor para os meus funcionários. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 34). Representa tudo na minha vida. Eu sou o que eu sou por causa dos meus funcionários e clientes [...] o ciclo de amizades que eu tenho na sociedade contou para me ajudar conseguir tudo isso, eu agradeço a população de Picos. **(Entrevistado 8)**

Quanto à motivação, indagou-se se eles ainda sentem o mesmo prazer de trabalhar como antigamente. A agitação e o cansaço de ser um empresário desmotiva alguns empresários, que preparam pessoas de confiança para dar continuidade aos trabalhos da

empresa, como filhos e irmãos. Outros ainda sentem bastante vigor e acordam cedo com vontade máxima de abrir a loja e trabalhar.

Outros argumentam que a idade torna o cansaço um pouco mais perceptível, e que alguns processos rotineiros e de difícil solução tornam o trabalho mais estressante. Mais que mesmo assim trabalham diariamente, incansavelmente pois é a seu dever enquanto administrador, e que acima de tudo são felizes pelo papel que desempenham e pelos colegas de trabalho.

(Fragmento 35). Sim, ainda permanece, pois o segredo do sucesso é você nunca esvanecer, porque aonde há o cansaço e o desleixo provavelmente vai vim uma série de outras coisas desagradáveis. **(Entrevistado 7)**

(Fragmento 36). A gente trabalha de 7:00 da manhã até 18:00, a gente continua trabalhando com o mesmo prazer, mas não tenho mais aquele pique que tinha a 25 anos atrás devido à idade. Tenho dois filhos trabalhando comigo e a expectativa é que eles deem continuidade futuramente. **(Entrevistado 1)**

Outro tema abordado foi o perfil, os privilégios de ser um empresário de sucesso e a sua relação com o desfrute individual para ter uma vida de lazer e tranquilidade como antigamente. As opiniões em geral expressaram que ser empresário não é sinônimo de riqueza e ostentação como no passado, principalmente no momento atual, o comprometimento financeiro e a correria do dia a dia impossibilitam os administradores de beneficiar-se de regalias excessivas.

As características do empresário estão relacionadas atualmente a muito trabalho, responsabilidades, preocupações, uma vida humilde, com corte de gastos desnecessários, totalmente o contrário do estereótipo criado da vida de empresário, ligado a luxo, ostentação e riquezas exorbitantes.

(Fragmento 37). É totalmente o inverso, ser empresário hoje é carregar um grande fardo, a partir do momento que você abre uma empresa você trabalha o tempo todo, você está pensando nos problemas da empresa. Então não tem essa coisa de sossego não. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 38). É tudo fantasia, a vida de empresário é uma vida muito difícil, corrida, sofrida, eu trabalho durante o dia e a noite eu fico pensando nos investimentos, nos negócios [...] você fica levando os problemas da empresa na mente. **(Entrevistado 2)**

E para concluirmos a entrevista, abriu-se o espaço para que os participantes deixassem sua mensagem, crítica, sugestão, apoio de acordo com o seu pensamento como empresários de sucesso. Que essa mensagem servisse de inspiração e aconselhamento para os jovens que pretendem um dia abrir o seu próprio negócio.

E entre os fundamentos mais recomendados foi que os adolescentes nunca deixem de buscar o conhecimento. O mercado de trabalho hoje busca profissionais capacitados, diferenciados, bem preparados e que amam o que fazem, na vida empresarial essa realidade não é diferente, e a forma de alcançar sonhos na vida inicia-se por meio da formação técnica através das escolas e universidades. Diversos princípios como a humildade, a honestidade, a sinceridade, a paciência, planejamento, pensamento positivo e a força de vontade de correr atrás dos sonhos foram bastante mencionados nos depoimentos.

(Fragmento 39). Sempre acredite que vai dar certo sim, não importa se vai começar pequeno [...] tenha humildade, paciência e os pés no chão que com certeza dá certo, tem espaço para todo mundo no mercado, é só trabalhar com qualidade e não querer lesar ninguém que você vai chegar lá também. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 40). Em primeiro lugar é conscientizar eles que estudem, que trabalhem com respeito ao cliente entendeu, que nossos jovens entrem com sinceridade, honestidade e determinação, que vocês trabalhem naquela profissão que vocês gostam, que todos cresçam entendeu, e que coloquem o Brasil para frente. **(Entrevistado 8)**

(Fragmento 41). Que tenham base primeiro de tudo que vocês vão fazer, que conheça o ramo que vai atuar, que possam ter conhecimento tecnológico atualizado e que possa ser um jovem controlado, digamos, no seu investimento ele não pode dar um passo muito adiantado [...] precisa ter muito conhecimento e dedicação que vai dar certo. **(Entrevistado 2)**

Contudo, constatou-se por meio dessa pesquisa que a determinação, a experiência prática e a persistência foram os elementos primordiais para a ascensão empresarial desses gestores, que idealizaram um sonho, venceram obstáculos e trabalharam com o foco para que após alguns anos viessem a se tornar líderes do segmento no qual atuam no comércio de Picos.

5 Considerações finais

O sonho de todo administrador é de um dia se tornar um empresário de sucesso, ter uma empresa que ofereça produtos e/ou serviços de qualidade, que agregue diariamente novos clientes, bem como fidelizando os já existentes, de ter sua marca difundida na região como sinônimo de excelência, respeito e bom gosto, assim como vencer desafios, bater metas e alcançar a liderança daquele segmento naquele território.

Porém, atingir esse objetivo, todavia é bastante difícil. Ser dono do seu próprio negócio hoje representa abraçar uma luta diária de obstáculos de diversas proporções, que as vezes desmotiva a pessoa, gerando cansaço e o fechamento de parte dessas empresas em um curto período de tempo. A grande concorrência, as altas taxas de impostos, os custos com aluguel, instalações, folha de pagamento e a baixa visibilidade nos primeiros meses cria uma enorme tensão sobre o gestor, que busca sempre mostrar resultados e tentar equilibrar as finanças no início das suas atividades.

A aplicabilidade dos conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula, e o desejo de testemunhar depoimentos de empresários que “começaram do zero” e que hoje são exemplos de sucesso, nos motivou a desenvolver esse trabalho científico por meio de entrevista aplicado especialmente à pessoas que não tiveram a oportunidade de adquirir o conhecimento acadêmico necessário para desenvolver a sua atividade com propriedade, ou seja, a maneira como esses indivíduos alcançaram o sonho de se tornar líder de mercado sem experiência universitária alguma voltada para a área da gestão, como um bacharelado em administração, contabilidade ou economia, por exemplo.

Expôs-se temas importantes como a experiência prática antes de empreender, a visão de negócio dessas pessoas, as dificuldades enfrentadas por eles, a conjuntura externa da época, a correlação entre o dia a dia nas empresas e a experiência acadêmica, o perfil desses empresários, os efeitos da crise econômica pelo qual passamos atualmente e princípios essenciais respeitados por cada entrevistado que serviu de sustentação para todos os casos analisados.

Pactuou-se que a maioria dos entrevistados vieram de famílias humildes, não tiveram acesso à educação de qualidade, trabalhando desde jovens, muito deles ainda quando criança acompanhando o trabalho dos pais com o intuito de ajudar a complementar a renda familiar, ou até mesmo trabalhando como funcionários em feiras, em oficinas e postos de lava-rápido, e que essa prática influenciou e contribuiu bastante para a formação empresarial de cada gestor.

A dificuldade era enorme e o poder aquisitivo era escasso, mas com perseverança e pensamento positivo cada fase do planejamento ia sendo alcançada e hoje essa amostra constitui o alto empresariado da cidade de Picos, com marcas consolidada no mercado, faturamento avançado e situação líquida positiva, mesmo em tempos de crise.

Concluiu-se, que cada um de nós futuros administradores temos a capacidade de empreender e se tornar um profissional de sucesso, sobretudo em razão do conhecimento adquirido em sala de aula, o que nos confere um diferencial competitivo em relação aos demais, porém é preciso muito trabalho, seriedade, humildade, planejamento e abdicar total para dedicar-se somente a empresa.

Ao final do trabalho, destacou-se que o resultado esperado foi alcançado, e que o mesmo oferece uma vasta oportunidade de continuidade de estudo nesse campo, com pesquisas que possam abordar por exemplo, casos de empresários de sucesso que tenham formação acadêmica voltado para a área de gestão, por exemplo.

Referências

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRITO, A. M; PEREIRA, P. S; LINARD, A. P. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: IFCE, 2013.

DOLABELLA, F. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas**. Rio de Janeiro. Elsevier, 2003.

_____. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007

_____. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor: Entrepreneurship**. São Paulo: Pioneira Thomson learning, 2005.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: Uec, 2002.

FRANCO, J. O. B.; GOUVÊA, J. B. A cronologia dos estudos sobre o empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 5, n. 3, p. 144-166, 2016.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GÍLIO, I. **Trabalho e educação: formação profissional e mercado de trabalho**. São Paulo: Nobel, 2000.

HADDAD, M. A. Aspectos éticos e legais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTÁGIOS. **Anais...** Curitiba: UFPR, 25 a 28 de agosto de 1997.

HISRICH, R. D. et al. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

LEITE, E. **O fenômeno do empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.

LODI, J. B. **A empresa familiar**. 4. ed. São Paulo: Pioneira, 1993.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.ed. São Paulo; Atlas, 2003.

MARCOVITCH, J. **Pioneiros e empreendedores: saga do desenvolvimento no Brasil**. São Paulo: Editora Saraiva, 2005.

MIRANDA, C. M. S.; SILVEIRA, A.; HOELGEBaum, M. Empreendedorismo feminino: características das gestoras em uma Instituição de Ensino Superior. In: V ENCONTRO DE ESTUDOS ORGANIZACIONAIS DA ANPAD. **Anais...** Minas Gerais: Belo Horizonte, 18 a 20 de jun. 2008.

NIXDORFF, J. SOLOMON, G. **Papel do reconhecimento de oportunidade no ensino do empreendedorismo**. Washington, DC: 2005.

OLIVEIRA, M. A. **Valeu: passos na trajetória de um empreendedor**. São Paulo: Nobel, 1995.

PETERS, P. P.; HISRICH, R. D. **Empreendedorismo**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2002.
REVISTA EXAME. São Paulo. Edição N°. 1109, ano 50, n°. 4, 01 mar. 2016.

SCHLINDWEIN, C. **Empreendedores, o desafio de um negócio próprio. Uma análise da criação de micro e pequenas empresas**. Dissertação (Pós-graduação em Engenharia de produção) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

SCHUMPETER, A. J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

WILCOX, D. L. **Relaciones públicas: estrategias y tácticas**. 6. ed. Pearson Educación: Madrid. 2001.

**APÊNDICE A – Carta de apresentação aos participantes da pesquisa**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ CAMPUS
SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS CURSO
DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

CARTA DE APRESENTAÇÃO AOS PARTICIPANTES DA PESQUISA

Prezado/a Sr./a:

Estamos realizando uma pesquisa de campo da disciplina Pesquisa - Elaboração de TCC II (9º Período letivo: 2017.1), que tem por objetivo geral analisar de que forma os empresários empreendedores sem formação acadêmica conseguem crescer no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI. Neste sentido, sua participação é inestimável e imprescindível para a realização desta investigação.

Além do mais, é garantido total sigilo das informações coletadas com o questionário de pesquisa e, por conseguinte, reiteramos o componente puramente acadêmico deste estudo.

Certos de sua compreensão sobre a importância do desenvolvimento desta pesquisa, agradecemos antecipadamente a atenção e aproveitamos para reiterar nossa estima e apreço.

Picos (PI), 11 de maio de 2017.

Prof. Me. Fagunes Ferreira de Moura
Orientador da disciplina TCC II

MATRÍCULA SIAPE: 2140364



APÊNDICE B – Roteiro de entrevista com os empresários

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ *CAMPUS* SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO



Este artigo refere-se a uma pesquisa de caráter científico e teve por objetivo geral analisar de que forma os empresários empreendedores, sem formação acadêmica, conseguem crescer no mercado de trabalho da cidade de Picos-PI.

01) Nome: _____

02) Gênero:

(1) Masculino (0) Feminino

03) Idade:

- | | |
|------------------|----------------------|
| (1) 18 – 24 anos | (6) 46 – 50 anos |
| (2) 25 – 30 anos | (7) 51 – 55 anos |
| (3) 31 – 35 anos | (8) 56 – 60 anos |
| (4) 36 – 40 anos | (9) 61 – 65 anos |
| (5) 41 – 45 anos | (10) Mais de 65 anos |

04) Maior nível de instrução obtido:

- | | |
|--------------------------------------|--------------------|
| (0) Sem instrução | (5) Curso Superior |
| (1) Até a 4ª Série (1º Grau Menor) | (6) Especialização |
| (2) Da 5ª à 8ª Série (1º Grau Maior) | (7) Mestrado |
| (3) Da 1ª à 3ª Série do 2º Grau | (8) Doutorado |
| (4) Curso Técnico | |

05) Qual a sua formação acadêmica?

06) Quando você teve a ideia de abrir seu próprio negócio?

07) Você decidiu investir por necessidade ou viu-se uma nova oportunidade de sucesso?

08) Você já almejava uma carreira de sucesso?

09) Em qual contexto (político, geográfico, social) você se encontrava inserido ao decidir abrir seu próprio negócio?

10) Quando você iniciou seu empreendimento, qual era o seu nível de escolaridade?

- 11) Antes de você iniciar suas atividades, já tinha experiência prática na área?
- 12) Em que momento ficou claro que seu objetivo de tornar-se “empreendedor” estava sendo alcançado?
- 13) Quais foram as principais referências que você teve no momento em que decidiu empreender?
- 14) Na sua percepção, quais os elementos necessários para torna-se um administrador bem-sucedido?
- 15) Em algum momento, você sentiu dificuldade por não ter adquirido uma formação acadêmica voltada para a área de gestão?
- 16) Na sua visão, a experiência prática no dia-a-dia e os princípios éticos sobrepõem a experiência acadêmica?
- 17) Você acredita que administrar é um dom? Ainda, você concorda que o gestor em algum momento precisa contar com a sorte para obter êxito?
- 18) Em tempos de crise, o que você considera pertinente fazer para evitar uma eventual falência do seu empreendimento? E ainda, qual a influência do Estado (governo, política etc.) para o agravamento dessa crise?
- 19) Enquanto gestor, você se sente hoje uma pessoa realizada? Ou você tem algum desejo a realizar?
- 20) O que a empresa (funcionários, clientes e cultura organizacional) representa para você?
- 21) Depois de tantos anos à frente da empresa, você sente a mesma motivação de trabalhar como antigamente?
- 22) Você já planeja um possível sucessor para dar continuidade às atividades da empresa quando se sentir impossibilitado de trabalhar?
- 23) O estilo de vida e os privilégios de ser um empresário nos dias atuais ainda se fazem presente como antigamente? Ou o termo “vida de empresário” não significa mais ter uma vida tranquila e de ostentação como outrora?
- 24) Qual a mensagem que você deixa aos jovens que pretendem se tornar futuros administradores e empreendedores?



**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO DIGITAL NA BIBLIOTECA
"JOSÉ ALBANO DE MACEDO"**

Identificação do Tipo de Documento

- () Tese
 () Dissertação
 () Monografia
 (X) Artigo

Eu, Lucas de Sousa Rocha, Paula Antonia Jaquira dos Santos
 autorizo com base na Lei Federal nº 9.610 de 19 de Fevereiro de 1998 e na Lei nº 10.973 de
 02 de dezembro de 2004, a biblioteca da Universidade Federal do Piauí a divulgar,
 gratuitamente, sem ressarcimento de direitos autorais, o texto integral da publicação
Impressões bem-sucedidas que atuam no mercado sem
formação acadêmica: um estudo de múltiplos casos em Picos-PI.
 de minha autoria, em formato PDF, para fins de leitura e/ou impressão, pela internet a título
 de divulgação da produção científica gerada pela Universidade.

Picos-PI 01 de Agosto de 20 17.

Lucas de Sousa Rocha

Assinatura

Paula Antonia Jaquira dos Santos

Assinatura