

O PERFIL EMPREENDEDOR DOS EMPRESÁRIOS DO BREJO PARAIBANO

Gian Márcio Paiva de Oliveira (1); Eufrásio Vieira Junior (2); Janyslandia Dias de Oliveira (2);
Jean Carlos Gomes Limeira (2); Kadidja Santos (3)
Centro de Ciências Humanas, Sociais e Agrárias/Departamento de Ciências Básicas e Sociais/
PROBEX

RESUMO

Este artigo é parte do trabalho realizado pelos alunos da UFPB Campus III, na criação da Interação Assessoria. Trata-se de um projeto financiado pelo PROBEX, no qual os alunos ministram palestras e prestam assessoria aos empresários da região do brejo paraibano. No começo dos trabalhos desenvolvidos, nos deparamos com problemas culturais dos empresários desta região, uma vez que reagiam negativamente a qualquer tipo de intervenção nos seus negócios, sendo o problema superado a *posteriori*. Essa situação, na atual conjuntura da comunidade empresarial local, dificulta o crescimento dos negócios, até mesmo, causando o fechamento de algumas empresas. Desta forma, procuramos entender o potencial empreendedor dos empresários desta região e traçar um plano estratégico para prospectar futuras consultorias. Para tanto, realizamos uma pesquisa empírica com dez empresários de cidades situadas no brejo da Paraíba, procurando mostrar os principais comportamentos que identificam o espírito empreendedor. Portanto, com este artigo mostraremos como anda o espírito empreendedor da região do brejo paraibano, bem como, traçaremos aqui o perfil das novas diretrizes estratégicas para a segunda etapa de funcionamento da Interação Assessoria.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Perfil empreendedor, Empresários.

Introdução

Diante do advento da globalização o mercado de trabalho tornou-se cada vez mais exigente e competitivo, esse fenômeno não poderia ser diferente no Brasil e mais especificamente na Paraíba. Diante desta competição acirrada por um espaço no mercado trabalho e ao mesmo tempo manter-se no emprego conquistado é que é visto que os estudantes e profissionais procuram encontrar empregos com maior estabilidade, voltando-se para as vagas oferecidas pelas esferas do governo, através de concursos públicos.

Com toda esta cultura criada na sociedade brasileira, em priorizar-se o preparo dos jovens para concursos públicos, causou na iniciativa privada a carência de profissionais preparados e inovadores, com espírito empreendedor. A revista EXAME publicada em 27/02/2008 relata que “as empresas enfrentam dificuldades para contratar o principal executivo, apesar dos altos salários e dos benefícios generosos.” Uma das dificuldades em encontrar os

¹⁾ Bolsista, ⁽²⁾ Voluntário/colaborador, ⁽³⁾ Orientador/Coordenador ⁽⁴⁾ Prof. colaborador, ⁽⁵⁾ Técnico colaborador.

CEOs tão desejados, é, simplesmente, por que além da falta de experiência, o mercado está carente de pessoas com espírito empreendedor.

Entendemos por pessoas empreendedoras, aquelas e aqueles que são bastante competentes, dedicadas, talentosas, identificam oportunidades, otimista, persistente e sabem conviver com o risco “calculado”. Estas características devem estar presentes na atividade empresarial, o que define realmente o perfil do empreendedor. Sendo assim, o que entenderemos como empreendedor tem o respaldo da definição de Filion (1991): “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”.

A partir deste pressuposto, será mostrado através deste artigo, como esta o perfil empreendedor dos empresários do brejo paraibano. Uma vez que estes empresários são alvo do estudo da equipe do projeto Interação Assessoria.

Descrição

Neste artigo procuramos focar as principais qualidades encontradas no perfil de um empreendedor. De antemão, salientamos que o empreendedor que focamos neste trabalho não é apenas uma pessoa que abre um pequeno negócio, mas sim, pessoas que sonharam em inovar o mundo, capazes de abrirem tanto novos negócios quanto criar novos produtos para pequenas e grandes empresas. “Alguém que sonha e busca transformar o sonho em realidade” Dolabela (2006,p35).

Quanto às qualidades que recaem sobre o empreendedor os autores desta área, embora ainda estejam em fase pré-paradigmática, conseguem encontrar pontos em comum, com tudo seguiremos as classificação de Dornelas (2005), por acreditarmos estar mais completa do que a de outros autores. Assim seguem as principais qualidades do empreendedor:

Autoconfiante

A autoconfiança do empreendedor é vista, mesmo que diante de varias opiniões contrarias, ele tenha certeza do seu projeto e confiança na sua própria capacidade.

Automotivado

O verdadeiro empreendedor se auto motiva, mesmo diante de algum problema ele aprende e começa de novo.

Criativo e inovador

O empreendedor tem a capacidade de criar novos produtos e serviços, ele tem o dom de encontrar novas estratégias para sair de problemas ou crises.

Flexível

O empreendedor tem a habilidade de rever posições, ouvir idéias e sugestões com o intuito de melhorar seus projetos.

Tem iniciativa

O empreendedor antecipa às situações a fim de expandir seus produtos ou serviços determinando os próximos passos da sua equipe.

Perseverante

O empreendedor tem a capacidade de manter a direção nos seus objetivos, ou seja, se manter firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações.

Resistente à frustrações

Diante das dificuldades que as empresas têm na atualidade para se manter competitivas ou até mesmo abertas, é de suma importância que o empreendedor saiba lidar com quedas na sua vida profissional. Saber levantar é imprescindível nesta carreira.

Disposto para assumir riscos

O empreendedor sabe que para atingir o sucesso têm assumir riscos, desde que os mesmos sejam calculados, até por que os riscos fazem parte da atividade empresarial. Desta forma a única alternativa possível ao empreendedor é saber administrá-los uma vez que os riscos são inevitáveis.

Líder

Seria bastante complicado para um empreendedor não ter a característica de um líder, uma vez que cabe a ele motivar e influenciar seus funcionários a executar tarefas levando em consideração a vida pessoal deles e suas aspirações.

Comprometido

Um excelente empreendedor se esmera em esforços a fim de cumprir compromissos e projetos assumidos por ele. Um empreendedor com falta de comprometimento com seus negócios fica inevitavelmente desacreditado no mercado.

Preocupasse com a qualidade e eficiência

No dias de hoje qualidade não é mais diferencial, é obrigação de todo empresário. Um empreendedor tem sempre obrigação e terminar seu trabalho na data certa acordada, da forma mais barata e com um nível de excelência nos padrões de mercado.

Vive por metas

Um empreendedor nunca vai poder fugir das metas que são estipuladas, até por que para ele atingir metas é desafiante e estimulante. Ou seja, metas sejam longas ou em curto prazo são necessárias para o sucesso.

Informado

O empreendedor é sobre tudo interessado em aprender a respeito do seu negocio, ou seja, saber os mínimos detalhes do ramo em que atua é imprescindível para o sucesso do seu empreendimento. Manter-se atualizado e sempre se reciclando é obrigação de todo empreendedor de sucesso.

Calculista

O excelente empreendedor planeja suas tarefas com prazos definidos. Calcula seus riscos e mantém registros de tudo a fim de utilizá-los para tomada de decisões.

Persuasivo

O empreendedor tem facilidade nata de influenciar as pessoas a embarcar em seus projetos.

Bem relacionado

O empreendedor sabe que a vida é uma troca de interesses, sendo assim ele procura conhecer pessoas para atingir seus próprios objetivos. Isso é imprescindível no meio empresarial, já que grandes negócios às vezes são fechados em mesas de restaurantes em climas altamente informais.

Identifica as oportunidades

O empreendedor tem a capacidade natural de estar sempre atento às oportunidades à sua volta. Ou seja, ele sabe identificar as necessidades do mercado, que os leva a produzir bens e serviços de excelente qualidade.

DESCRIÇÃO METODOLÓGICA

No período de 2007.2 a Interação Assessoria, grupo formado por alunos e professores para prestar assessoria e consultoria aos empresários da região, sentiram a necessidade de verificar como estava o nível empreendedor das cidades do brejo paraibano. Desta forma, foi realizado com dez empresários em dez cidades da região do brejo paraibano um questionário, inspirado no trabalho de DORNELAS (2005), Logo após, obtido os resultados dos

questionários a Interação Assessoria juntamente com o professor orientador do projeto, elaboraram um novo plano estratégico para a segunda etapa do projeto.

Inicialmente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, onde foram utilizadas fontes primárias como livros, revistas e artigos, para aprofundar o assunto abordado pela pesquisa, tendo como técnica de documentação a indireta (PARRA FILHO; SANTOS, 2003).

Posteriormente, foi realizada a pesquisa de campo, que visou coletar dados nas cidades onde o comércio é estratégico na região, sem que os pesquisadores tenham interferido. A técnica de documentação utilizada foi a direta intensiva, através de uma avaliação do tipo questionário realizada com os sujeitos da pesquisa. Quanto aos objetivos, a pesquisa foi descritiva, já que os fatos coletados foram observados e analisados (ANDRADE, 2001).

O método de abordagem foi o Dialético, pois, epistemologicamente busca analisar as falas dos sujeitos da pesquisa de modo abrangente, observando por todos os ângulos, verificando as contradições, ou seja, investigando a essência do produto coletado. Portanto, a partir dos resultados de dados particulares, levamos a conclusões mais amplas do tema abordado.

Adotamos, também, o método de procedimento estatístico na análise dos dados, que para Andrade (2001, p. 134), “permite comprovar as relações dos fenômenos entre si, e obter generalizações sobre sua natureza, ocorrência ou significado”.

Como instrumento para a coleta de dados, foi aplicada uma avaliação com questões objetivas, com de respostas (Insuficiente, fraco, regular, bom e excelente) onde foram abordados os seguintes aspectos: Autoconfiança, automotivação, criatividade e inovação, flexibilidade, iniciativa, perseverança, resiliência à frustrações, disposição para assumir riscos, liderança, comprometimento, qualidade e eficiência, metas, informação, persuasão, rede de relacionamentos, oportunidades.

Porém, para que esta pesquisa fosse realizada, foi necessário redigir um termo de consentimento segundo as normas brasileiras (Resolução 196/96), respeitando o sigilo ético, com o intuito de esclarecer os objetivos da pesquisa para os empresários.

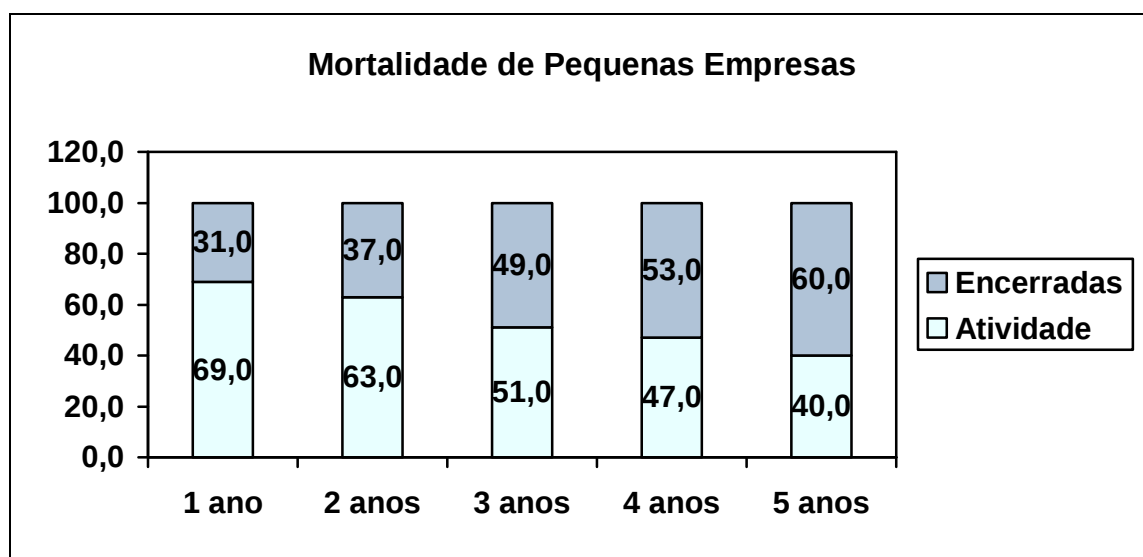
RESULTADOS E DISCUSSÕES

Através de uma pesquisa empírica com os empresários da região do brejo paraibano. Foi realizada uma investigação com o universo de dez empresários de dez cidades no período de 2007.2, desta forma chegamos os seguintes resultados demonstrados na tabela abaixo:

PONTUAÇÃO	2007.1
Menos de 59	15,3%
De 60 a 89	37,3%
De 90 a 119	28,0%
De 120 a 150	19,4%

Tabela 1 – Percentual de pontuação dos empresários no período de 2007.2

Estes resultados foram analisados pelos integrantes da interação Assessoria e pela professora orientadora do projeto. 15,3% ficaram com pontuação menor que 59, este perfil é de profissionais sem nenhuma aspiração ao empreendedorismo e por tanto preocupantes, pois no geral seus negócios ficam estagnados sem nenhum crescimento, podendo chegar até a fechar as portas. Esta questão pode ser melhor visualizada no gráfico 1 de uma pesquisa em que o SEBRAE afirma que a 60% das empresas com cinco anos de fundação estão fechando suas portas, devido em parte a falta de empreendedores que inovem seus negócios tornando-os competitivos. Não estamos aqui tentando desculpar a forte carga tributária inserida sobre os pequenos e micro empresários, mas afirmar que em parte o problema é também a falta de empreendedores no mercado.



Fonte: SEBRAE – SP, 2003

Foi visto que a pontuação de 60 a 89, que foi a mais alta, de 37,3% reflete mais as características de um administrador do que o de um empreendedor. Isso é preocupante uma vez que o empreendedor tem uma importante participação no crescimento da economia, como afirma Dolabela em segredo de Luiza (2006, p.26) “O empreendedor é responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social. Por meio da inovação, dinamiza a economia”.

Como uma luz no fim do túnel, tivemos 28,0% dos empresários que atingiram pontuação entre 90 a 119, que são o foco maior da Interação Assessoria, estes empresários têm as características empreendedoras porém ainda precisam trabalhar seus pontos fracos, ou seja, é visto a oportunidade neste grupo de fazer um trabalho de formação empreendedora. Visto que um empreendedor necessariamente não precisa nascer inato, ele pode aprender a seu um. “ O processo empreendedor pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o sucesso é decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio”. Dornelas (2005, p 40).

E finalmente os verdadeiros empreendedores, aqueles que atingiram 19,4%, com pontuação de 120 em diante. Eles possuem todas as características de um empreendedor.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho não tem a pretensão de trazer conclusões definitivas sobre a temática do empreendedorismo nas cidades do brejo paraibano, mas de mostrar como anda o movimento empreendedor nas cidades pesquisadas, nas quais desenvolvemos o projeto Interação Assessoria, e investigamos como forma de subsidiar estrategicamente o projeto.

Quanto aos resultados, realizamos 04 palestras com temas da área empreendedora. Na segunda etapa do projeto estaremos aumentando o número de palestras e treinamentos oferecidos aos empresários locais, com o intuito de aumentar o percentual de empresários com características empreendedoras, bem como, para realizar a divulgação do projeto e ao mesmo tempo prospectar clientes para futuras consultorias.

Finalizando sem concluir, queremos salientar que acreditamos que nem todos nascem com qualidades empreendedoras, estas são aprendidas em situações específicas, embora as qualidades natas dos indivíduos sejam fatores importantes no ato de empreender. Sendo assim, o treinamento aos empresários sobre a temática empreendedora é de suma importância para eles, bem como para economia da região.

REFERÊNCIAS

DOLABELA, F. & FILION, L.J. Boa idéia! E agora? Plano de Negócios, o caminho mais seguro para criar e gerenciar sua empresa. São Paulo: Cultura, 2000.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. 30 ed. São Paulo: Cultura, 2006.

PARRA FILHO, Domingos; Santos, João Almeida. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Futura, 1998.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo, Transformando idéias em negócios. 5º Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005