**UM ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR**

Thiago Henrique Nogueira De Sousa[[1]](#footnote-2)\*

 Eduardo Luiz Alves Ramos

**RESUMO**

O presente trabalho teve como proposta identificar e analisar o comportamento empreendedor, e também compreender como esses comportamentos norteiam o futuro de seus empreendimentos. É crescente o número de estudos e pesquisas realizados na tentativa de entender as forças psicológicas e sociológicas que movem o empreendedor de sucesso. Torna-se imprescindível analisar tais comportamentos e habilidades a fim de compreender melhor a sua interação com o seu meio de atuação. Para identificar tais comportamentos foi realizada uma pesquisa, onde foi constatado que a não utilização e prática das cce´s são fatores decisivos para o fracasso de qualquer empreendedor. Percebemos nos estudos e nas observações de campo que apesar do conhecimento produzido acerca do tema, as técnicas existentes, as ferramentas gerencias disponíveis não são suficientes para a transformação de uma idéia em um empreendimento de sucesso sendo necessário a atitude e o comportamento relativo à capacidade de realização.

**Palavras-chaves:** Empreendedorismo. Comportamento. Empreendedor.

**ABSTRACT**

The present work had as proposal identifying and analyzing enterprising behavior, and also understanding how these behaviors guide the future of their ventures. It is increasing the number of studies and surveys conducted in attempted to understand the psychological and sociological forces that move the successful entrepreneur. It becomes essential analyzing those behaviors and abilities in order to better understanding their interaction with the acting environment. In order to identify those behaviors was performed a survey, where it was found that non-use and practice of cce’s are decisive factors to failure of any entrepreneur. On studies and field observations we realized that despite the knowledge produced on the subject, the existent technics, the management tools available are not sufficient to transformation of an idea into a successful entrepreneurship, being necessary the attitude and the behavior related to the achievement capacity.

Keewords – Entrepreneurship. Behavior. Entrepreneur.

1. **INTRODUÇÃO**

O Empreendedorismo está adquirindo cada vez mais força e mercado devido a suas características inovadoras. A capacidade de iniciar um empreendimento de sucesso tomando por base uma idéia inovadora gera uma série de benefícios para a sociedade, como por exemplo, a geração de novos empregos e também a arrecadação de impostos e isso é responsável por um grande impacto na economia do país.

Este presente trabalho foi realizado pela necessidade de compreender o comportamento empreendedor e também identificar quais são os comportamentos empreendedores responsáveis pelo fracasso ou sucesso destes mesmos.

Estes estudos foram aprimorados através de uma pesquisa de campo, analisando o comportamento empreendedor em questão à suas atitudes que determinam o futuro de seus empreendimentos.

O trabalho tem como objetivo geral avaliar o comportamento que delimita o fracasso ou o sucesso do empreendedor mediante o seu ambiente de atuação.

O objetivo específico do trabalho está relacionado a analise e identificação das atitudes e comportamentos empreendedores.

O trabalho se justifica por buscar compreender as peculiaridades que compõem as atitudes empreendedoras e, portanto, pode ser relevante para os acadêmicos em administração, pois o perfil dos empreendedores oferece uma concepção mais crítica do assunto.

A pesquisa que se propõe, pode oferecer contribuições no sentido de proporcionar respostas a questão do comportamento do empreendedor e também para entender as teorias referentes ao tema. As informações obtidas poderão, além de esclarecer sobre o empreendedorismo, ajudar na formação de um administrador de empresas.

Também se mostra pertinente a pesquisa, pois tem o objetivo de compreender melhor a arte de empreender, e assim propor melhorias que atendam a sociedade.

O procedimento metodológico, portanto, tem por base a realização de uma pesquisa de campo em abordagem descritiva, onde se buscou dissertar sobre os aspectos ligados ao comportamento específico do empreendedor.

**2 CONCEITOS DE EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo está passando por um momento de crescimento inesperado em todos os seus aspectos. O ato de abrir novas empresas, novas profissões, novos desafios de trabalho, disponibilizar novidades e arriscar são algumas de suas funções determinantes.

A palavra empreendedorismo é um neologismo e tem origem da livre tradução da palavra *entrepreneurship***,** é utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu modo de agir, seu universo de realizações. (DOLABELA, 2008).

Para Dornelas (2005), empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, podem levar a transformação de idéias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso.

É válido ressaltar que atualmente os empreendimentos estão voltados para este mesmo contexto onde, procuram fazer parcerias com o pessoal escolhendo corretamente a sua força de trabalho, já que as pessoas constituem a chave do sucesso para qualquer empresa.

Para Dolabela (2008), o empreendedorismo revela a atividade de toda pessoa que esta no interior de uma organização, desde o franqueado ou o dono de uma loja até aquele que gerou e desenvolveu uma empresa de elevada importância para a sociedade.

Diante do exposto acima, podemos dizer que para ser empreendedor não se faz necessário ser proprietário de uma grande ou pequena empresa, existem vários empreendedores que são apenas funcionários intra empreendedores, porém abordam seu trabalho com algumas características inovadoras tomando uma posição superior e de destaque em relação aos seus colegas de trabalho.

Já Bernardi (2003) define a concepção de empreendedorismo como descendente de habilidades, e até mesmo por pessoas que não tiveram experiência com o ramo, inovando ou criando novos negócios.

Sendo assim uma pessoa que não tenha consigo características determinantes de empreendedor, não significa que ela não seja empreendedora um dia, pois estas habilidades podem ser desenvolvidas através da procura por informações e pelo conhecimento. Já existem maneiras e formas de buscar esse conhecimento, como pode ser comprovado pelo curso EMPRETEC realizado pelo SEBRAE no Brasil.
 O Empretec é uma metodologia desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU), ministrada no Brasil com exclusividade pelo SEBRAE. Reúne vários empresários por ano, com resultados excelentes,
os negócios tocados por quem fez o seminário têm mais chances de sobrevivência, pois o empreendedor ganha poder de competitividade e permanência no mercado,
 o participante estuda as características do comportamento empreendedor e tem oportunidade de vivenciar fortes mudanças comportamentais, revendo conceitos e atitudes. (SEBRAE, 2011)

Segundo Dolabela (2008), Jean Baptiste Say nascido em 1964 e o economista austríaco Schumpeter em 1934 são considerados os pais do empreendedorismo, estes associam o empreendedorismo ao desenvolvimento econômico, a inovação e ao aproveitamento de oportunidades de negócios.

É possível visualizar a importância do empreendedorismo para a sociedade, onde cria uma onda de melhorias para a população, gerando uma série de benefícios, lembrando que ele gera empregos causando fomento na economia e melhorando a qualidade de vida das pessoas.

Existe uma grande correlação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento da economia, os resultados se manifestam na forma de desenvolvimento tecnológico e geração de novos postos de trabalho, o valor gerado pelos empreendedores contribui para a qualidade de vida, e na maioria das vezes esse valor é reinvestido em novos empreendimentos na própria sociedade.

O empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a comunidade. Por estar constantemente diante do novo, o empreendedor evolui através de um processo iterativo de tentativa e erro; avança em virtude das descobertas que faz, as quais podem se referir a uma infinidade de elementos, como novas oportunidades, novas formas de comercialização, vendas, tecnologia, gestão. (DOLABELA, 2008)

É notório o choque que o empreendedorismo pode causar no desenvolvimento da economia de um país, mesmo em tempos onde a economia se mostra instável o país consegue criar empregos suprindo a procura dos colaboradores.

Constata-se que o empreendedorismo é fruto dos hábitos, práticas e valores das pessoas. Existem pessoas mais empreendedoras do que outras, assim como cidades, regiões e países. Na verdade aprende-se a ser empreendedor através da convivência com outros empreendedores.

**4 OS COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES**

Para Dolabela (2008) ser empreendedor não é uma questão de acúmulo de conhecimento, mas a introdução de valores, atitudes, comportamentos, formas de percepção do ambiente voltado para tarefas em que o risco, a capacidade de inovação, perseverança e de convivência com a incerteza são elementos cruciais.

Conhecendo a importância, o bom empreendedor deve dosar todas as suas habilidades técnicas, conhecimentos e experiências, a fim de se obter um bom resultado na hora de gerenciar ou abrir um negócio e isto com certeza o levará ao sucesso.

Dizia Dornelas (2005) que enquanto a maioria dos empreendedores nasce com certo nível de inteligência, empreendedores de sucesso acumulam habilidades relevantes, experiências e contatos com o passar dos anos.

A inovação é o instrumento principal dos empreendedores, o modo como eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente. Ela pode bem ser apresentada como uma disciplina ser aprendida e praticada. (DRUCKER, 2011)

 É fato que existem várias ferramentas de apoio ao empreendedor, o planejamento, o plano de negócios, o acesso a informações são cruciais e auxiliam bastante, porém é nítido que o empreendedor alcança o sucesso a partir de suas experiências e comportamentos adquiridos com o passar do tempo, com capacitação e aprendizado através de sua capacidade de realização e “fazer acontecer” transformando a sua realidade e a de terceiros.

Dolabela (2008) o empreendedor é alguém capaz de desenvolver uma visão, mas não só. Deve saber persuadir terceiros, sócios, colaboradores, investidores, convence los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro.

A maneira como o empreendedor se estabelece com as pessoas pode ser considerada uma estratégia competitiva, contribuindo para suas decisões em seus empreendimentos, na busca de seus objetivos e metas permitindo assim um destaque em relação aos seus concorrentes, pois ao obter informações e dados privilegiados o empreendedor tem a capacidade de se sobressair e ser mais dinâmico na sua área de atuação.

Dentre os autores que estudaram o comportamento empreendedor, destacam-se Mcclelland, por uma pesquisa realizada a partir de 1982, em 34 países, identificando uma dezena de características do comportamento empreendedor, comuns às pessoas triunfadoras. (ALLEMAND, 2007)

Segundo o Psicólogo David Mcclelland, uma pessoa empreendedora, por sua teoria, é aquela que utiliza com certa freqüência e certa intensidade, as CCEs (Características Comportamentais Empreendedoras). (ALLEMAND, 2007)

É crescente o número de estudos e pesquisas realizadas na tentativa de entender as forças psicológicas e sociológicas que movem o empreendedor de sucesso. Torna-se imprescindível analisar tais comportamentos e habilidades a fim de compreender melhor a sua interação com os resultados de sucessos alcançados por empreendedores. Dentro desse contexto, pesquisamos na região de Patos de Minas e São Gotardo empresários reconhecidamente empreendedores perante a sociedade, objetivando analisar e avaliar as CCE´S que cada um possui e utiliza, verificando a sua aplicabilidade na prática da vida empresarial e observando sua forma de atuação no mercado.

O sucesso empresarial não consiste apenas no desenvolvimento de habilidades específicas, tais como finanças, marketing, produção, nem apenas de incentivos creditícios e ou fiscais, mas também das habilidades atitudinais empreendedoras, através do aperfeiçoamento de tais características.

Segundo os estudos de Mcclelland, balizados por muitas pesquisas e experimentos, o indivíduo empreendedor tem uma estrutura motivacional diferenciada pela presença marcante de uma necessidade específica: a de realização. A necessidade de realização impele o indivíduo a buscar objetivos que envolvem atividades desafiantes, com uma acentuada preocupação em fazer bem e melhor, que não são determinados apenas pelas possíveis recompensas em prestígio e dinheiro. (ALLEMAND, 2007).

Geralmente pessoas movidas pela necessidade de realização canalizam muita energia para o aperfeiçoamento e progresso constantes em seus desempenhos e realizações, gostam de resolver problemas que signifiquem desafio para as suas próprias capacidades e cuja resolução produza sentimento de competência pessoal.

Pode se afirmar que as características principais do empreendedor são as suas fortes necessidades de realização, que envolve: desejo de crescimento pessoal por meio de superação de desafios, busca de padrão de excelência, alto envolvimento com seus objetivos e muita energia e vontade.

**4.1 Estabelecimento de metas**

Os empreendedores de sucesso são pessoas que registram tudo o que querem fazer, vive fazendo listas sobre tudo. Eles sempre sabem ir, nunca andam sem destino. Estabelecimento de Metas é o motor dos empreendedores e é a característica mais importante. Tal característica de comportamento pode ser comprovada pelo entrevistado Aguinaldo que registra diariamente e de forma sistemática as suas ações e monitora o alcance de suas metas.

Comportamentos:

* Estabelecem metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal;
* Definem metas de longo prazo, claras e específicas;
* Estabelecem objetivos mensuráveis e de curto prazo.

Segundo Mcclelland esta característica envolve certas atitudes do empreendedor, como: estabelecimento de metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal; definir metas de longo prazo; e estabelecer objetivos de curto prazo que sejam realizáveis. (ALLEMAND, 2007).

**4.2 Busca de Oportunidade e Iniciativa**

Identificar oportunidades, mais do que simplesmente ter idéias, é fundamental para quem deseja ser empreendedor, e consiste em aproveitar todo e qualquer momento para observar negócios. Além de encontrar as oportunidades, o empreendedor deve ter iniciativa, que é a capacidade de se antecipar às situações, agindo de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções e influenciando os acontecimentos futuros.

Comportamentos:

* Realiza as tarefas antes de solicitado, ou antes, de forçado pelas circunstâncias;
* Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços;
* Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

Segundo Mcclelland, esta característica envolve certas atitudes do empreendedor, como fazer as tarefas, expandir o negócio e aproveitar oportunidades para iniciar um negócio. (ALLEMAND, 2007)

**4.3 Exigência de qualidade e eficiência**

Os empreendedores sempre buscam uma forma de melhorar o que fazem diminuir o tempo, reduzir os custos. Eles sempre estão insatisfeitos com o que fazem. A insatisfação é a energia da mudança.

Comportamentos:

* Encontra maneiras de conduzir a rotina de uma forma melhor, mais rápida ou mais barata;
* Age de maneira a fazer tarefas que satisfazem ou excedem padrões de excelência;
* Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Segundo Mcclelland significa encontrar maneiras de fazer as tarefas mais rápidas, ou com um custo mais baixo; agir de maneira a fazer as atividades que satisfazem ou excedem padrões de qualidade; e desenvolver ou utilizar procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda padrões de excelência anteriormente acordados. (ALLEMAND, 2007)

**4.4 Planejamento e monitoramento sistemático**

O empreendedor é alguém com capacidade de observação, de planejamento e de mapear o meio ambiente, analisando recursos e condições existentes, buscando estruturar uma visão de longo prazo dos rumos a serem seguidos para se atingir os objetivos. O empreendedor faz um planejamento através da elaboração do plano de negócios do seu empreendimento e com esse documento consegue avaliar o negócio, monitorar através de um acompanhamento sistemático e comparativo, e consegue atrair investidores para o seu projeto, ou seja, buscar recursos financeiros e parceiros de uma maneira geral. Esta característica pode ser observada no comportamento do empreendedor Aguinaldo, que planeja todas as atividades e está sempre monitorando as tarefas realizadas no interior da empresa.

Comportamentos:

* Planeja dividindo tarefas de grande porte em tarefas menores com prazos definidos;
* Constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais;
* Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

Através dessa característica, o empreendedor é capaz de dividir tarefas de grande porte em tarefas de pequeno porte com prazos definidos; avaliar seus planos constantemente, levando em conta os resultados alcançados; e manter registros financeiros, utilizando-os para melhorar a tomada de decisão. (ALLEMAND, 2007)

**4.5 Comprometimento**

Comprometimento é muito mais do que envolvimento, pois consiste em assumir responsabilidades com o empreendimento, dedicando-se quase que exclusivamente a ele. Os empreendedores sempre fazem o que dizem, cumprem seus compromissos e são fiéis a tudo o que foi combinado. Esta característica pode ser observada no comportamento do empreendedor Pedro Hiroshi, este mesmo que mencionou que é necessário se dedicar por inteiro aos empreendimentos.

Comportamentos:

* Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao alcance de metas e objetivos;
* Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;
* Esmera-se em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.

De acordo com Mcclelland, implica fazer um sacrifício pessoal ou despender um esforço extraordinário para completar uma tarefa; colaborar com os empregados ou se colocar no lugar deles; e se empenhar em manter os clientes satisfeitos. (ALLEMAND, 2007).

**4.6 Persistência**

Tendo definido claramente seus objetivos e metas, o empreendedor aprende com seus fracassos, reformula estratégias e persiste no seu desejo, até ser alcançado. Esta característica é o combustível dos empreendedores, eles sempre buscam formas diferentes de alcançar os objetivos, parecem incansáveis quando querem alguma coisa e continuam sua jornada, quando muitos preferem desistir.

Comportamentos:

* Age diante de um obstáculo significativo;
* Age repetidamente ou muda de estratégia, a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo;
* Faz um sacrifício pessoal ou desenvolve um esforço extraordinário para completar uma tarefa.

Os empreendedores convivem com aspectos que são inerentes à sua atuação, tais como a imprevisibilidade, tolerância ao risco e a instabilidade financeira e social, que possibilitam caracterizar esta ocupação como de alto potencial estressante. Tem capacidade de rápida superação e consegue achar maneiras de reagir e combater o stress. (ALLEMAND, 2007).

**4.7 Correr riscos calculados**

É notório que a atividade empresarial envolve algum risco, não fosse assim as companhias não enfrentariam dificuldades ou até mesmo iriam à falência. E é justamente por apresentarem algum tipo ou nível de risco que as atividades produtivas devem oferecer uma remuneração para o capital investido, superior àquela proporcionada no mercado financeiro. Esta característica pode ser bem visualizada no comportamento do empreendedor Pedro Hiroshi, que esta sempre calculando os riscos de seus investimentos.

Comportamentos:

* Avalia alternativa e calcula riscos deliberadamente;
* Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados;
* Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

O empreendedor de sucesso, baseando-se mais em ferramentas de análise do que somente na sua intuição/visão, que também não deve ser desprezada, busca avaliar os riscos para poder minimizá-los ou até mesmo eliminá-los. (ALLEMAND, 2007).

**4.8 Busca de informações**

A informação é uma ferramenta muito utilizada para sobressair-se no mercado e o empreendedor dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes; investiga pessoalmente como fabricar um produto ou proporcionar um serviço; e consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Comportamentos:

* Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;
* Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;
* Consultoria especialista para obter assessoria técnica ou comercial.

Os empreendedores de sucesso são pessoas curiosas, perguntam tudo a todos: clientes, concorrentes, fornecedores. Estão sempre interagindo com o mercado. Busca de informações é a pedra angular, é a base de toda atividade exitosa. (ALLEMAND, 2007).

**4.9 Persuasão e rede de contatos**

Com tal característica o empreendedor utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros; utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos; e age para desenvolver e manter relações comerciais.

Comportamentos:

* Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;
* Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;
* Age para desenvolver e manter relações comerciais.

O empreendedor busca ampliar sua rede de relações e manter contato constante com todos os membros, pois nunca se sabe quando irá precisar deles. Vê nas pessoas uma das suas mais importantes fontes de aprendizagem, e não se prende somente a fontes reconhecidas, como autores da literatura, cursos, profissionais especialistas. Busca tirar das pessoas informações, aconselhamentos, experiências já vividas, para não cometer os mesmos erros, obterem parcerias, influências. (ALEMAND, 2007).

**4. 10 Independência e autoconfiança**

È a capacidade de buscar autonomia em relação a normas e controles de outros; manter seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores; e expressar confiança na própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Comportamentos:

* Busca autonomia em relação a normas e controles de outros;
* Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;
* Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A autoconfiança é ter consciência de seu valor, sentir-se seguro em relação a si mesmo e, com isso, poder agir com firmeza e tranqüilidade. A crença em si mesmo, ou seja, a autoconfiança faz o indivíduo arriscar mais, ousar, oferecer-se para realizar tarefas desafiadoras. (ALLEMAND, 2007).

**5 CONCLUSÃO**

Frente aos estudos, pesquisas e a entrevista realizada a fim de verificar a aplicabilidade das CCE´S observados por Mcclelland, concluímos que atualmente as CCE´S são aplicáveis, modernas e atuais.

Entendemos que por se tratar de comportamentos empreendedores, as atitudes e habilidades envolvidas para a realização de uma idéia são fundamentais e imprescindíveis para a concretização e realização desta idéia.

Concluímos também que a não utilização e prática de tais comportamentos são decisivos para o fracasso de qualquer idéia transformadora. Percebemos nos estudos e nas observações de campo que apesar do conhecimento produzido acerca do tema, as técnicas existentes, as ferramentas gerencias disponíveis e a tecnologia da informação não são suficientes para a transformação de uma idéia em um empreendimento de sucesso sendo necessário a atitude e o comportamento relativo à capacidade de realização.

A atitude, a ação e a capacidade de fazer acontecer são comportamentos determinantes ao sucesso dos empreendedores, sejam eles empresários, inventores, intra empreendedores ou empreendedores sociais.

**REFERÊNCIAS**

ALLEMAND, Renato Neves. **Apostila sobre teoria comportamental empreendedora.**Disponível em: <http://www2.pelotas.ifsul.edu.br/>. Acesso em: 01 out. 2013.

BERNARDI, Luíz Antônio. **Manual de**[**empreendedorismo**](http://www.rexlab.ufsc.br:8080/more/formulario1)**e gestão:** fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2003.

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

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor.**São Paulo: Cultura, 1999.

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

DRUCKER, Peter. **Inovação e espírito empreendedor:** prática e princípios. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

SEBRAE. **Empretec.**São Paulo, 2011. Disponível em: <http://www.sebraemais.com.br/solucoes/empretec>. Acesso em: 29 out. 2013.

**ANEXOS**

**ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR AGUINALDO**

**PROPRIETÁRIO DA EMPRESA AGUINALDO DAS PAMONHAS – PATOS DE MINAS -MG**

1. O quê você poderia contar-me a seu respeito antes de começar o seu primeiro negócio?

*“Antes de abrir a pamonharia eu era lavrador, plantava alho pimenta e repolho, também trabalhei em fazenda como empregado”.*

1. Os seus pais, parentes ou amigos próximos eram empreendedores? De que forma?

*“Eram pessoas simples sem estudos, não tinham condições financeiras, tinham sonhos, mas não tinham iniciativa, eram todos pequenos produtores”.*

1. Qual foi a sua educação?

*“Sou o filho mais velho de 13 irmãos, perdi minha mãe com 12 anos de idade, tive que tomar conta deles fiz somente até a quarta série, tudo era mais difícil, pois morávamos na fazenda”.*

1. Como você começou o negócio?

*“Na época plantava lavoura e os preços eram baixíssimos e um dia no Ceasa de BH percebi que 01 caixa de pamonha equivalia a 01 caminhão de repolho, fiz vários testes em casa, como tinha uma fazenda doada pelo sogro às margens da rodovia, percebi que havia um grande fluxo de carros, e resolvi vender naquele local no dia 07 de setembro, vendi 86 pamonhas e estou até hoje”.*

1. Você empreendeu por necessidade ou por oportunidade?

*“Pelos dois, a necessidade de me sustentar e pagar dívidas e a oportunidade de desenvolver a minha idéia (vender pamonhas), onde não havia ninguém comercializando.”*

1. Como você localizou a oportunidade? Como ela veio à tona?

*“Na época não havia ninguém na cidade comercializando pamonhas, como era a cidade do milho, poderia vender em todas as estações do ano”.*

1. Como você avaliou a oportunidade em termos dos fatores críticos de sucesso? Da competição? Do mercado?

*”Havia mercado não só em Patos, mas na região. Não havia concorrência, as pessoas eram acostumadas a comer pamonhas na época da safra do milho, a única coisa que dificultou foi o financeiro e não era sempre que havia matéria prima.”*

1. Quais foram às maneiras que encontrou para financiar o negócio, ou você iniciou com capital próprio? Conte-me a respeito das crises e pressões *sofridas durante os primeiros períodos de sobrevivência.*

*“O início foi com capital próprio, com ajuda dos familiares o que mais dificultou foi ter que buscar milho fora da cidade,(transporte,frete).”*

1. Qual era a situação de sua família na época? (Casado, tinha apoio, compreensão?)

*“Eu era casado, tinha uma filha e todos ajudaram e apoiaram inclusive na fabricação das pamonhas.”*

1. O que você percebia serem as suas forças? E fraquezas?(características pessoais).

*“Forças: Tinha iniciativa, persistência, apoio da família e coragem de arriscar.*

 *Fraquezas: “Não tinha condições financeiras, matéria prima em todas as épocas do ano.”*

1. Quais eram as mais difíceis lacunas a preencher e problemas a resolver quando você começou a crescer rapidamente?

*“Tive que montar uma estrutura, aumentar a mão de obra, como não tinha matéria prima tive que começar a plantar.”*

1. Você se sente mais gerente e menos empreendedor agora?

*“Sinto-me gerente, mas sempre estou empreendendo”.*

1. O que você considera ser o seu mais valioso patrimônio - aquilo que permitiu que você tivesse sucesso?

*“Clientes”*

1. Se você tivesse que fazer tudo de novo, faria da mesma forma?

*“Sim, talvez pudesse ter protegido melhor a estrutura física.”*

 15. Algumas pessoas dizem que existe muito stress na vida de um empreendedor. Qual é a sua experiência?

*“Às vezes isso acontece, pois é muita responsabilidade, tanto em manter a qualidade, como não deixar nada faltar, gerenciar equipes com personalidades diferentes.”*

1. Quais são as atividades que você julga mais gratificantes e recompensadoras na atividade de empreendedorismo? Quais têm sido as recompensas e riscos?

*“Não tem nada melhor do que fazer o que você gosta tudo se torna mais prazeroso, com carinho e alta qualidade, e ainda ser aceito no mercado.”*

1. Qual conselho você daria a um aspirante de empreendedor? Você poderia relatar as três lições mais importantes que aprendeu?

*“Para ser empreendedor é preciso buscar informações dos seus objetivos, para desenvolvê-los em um plano de negócios. Não basta ter somente a idéia é preciso ter conhecimento de mercado, custos.”*

**ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR PEDRO HIROSHI**

**PROPRIETÁRIO DA EMPRESA HF HIROSHI TAKIGAMI**

 **SÃO GOTARDO-MG**

1. O quê você poderia contar-me a seu respeito antes de começar o seu primeiro negócio.

*“Trabalhei como empregado em diversas empresas, inclusive com o meu pai”.*

1. Os seus pais, parentes ou amigos próximos eram empreendedores? De que forma?

*“Meu pai era um pequeno agricultor, trabalhava apenas para subsistência”.*

1. Qual foi a sua educação?

*“Bastante simples, conclui apenas o 3º ano do ensino médio”.*

1. Como você começou o negócio?

*“Na época eu estava com a intenção de trabalhar por conta própria, então dei continuidade ao negócio do meu pai, porém com um modo totalmente diferente ao utilizado por ele.*

1. Você empreendeu por necessidade ou por oportunidade?

*“Pelos dois, a necessidade de me sustentar e também acreditei que havia a oportunidade de ganhar dinheiro nessa área trabalhando de uma nova forma.”*

1. Como você localizou a oportunidade? Como ela veio à tona?

*“Na época havia inúmeras pessoas empreendendo nessa área, porém notei que elas tinham uma visão muito fechada em relação ao negócio, acreditei que isso seria uma oportunidade de ganhar dinheiro”.*

1. Como você avaliou a oportunidade em termos dos fatores críticos de sucesso? Da competição? Do mercado?

*”Nessa área o mercado é muito amplo, eu tinha uma nova visão a respeito do agronegócio, aplicação de novos meios de produção, o uso de novas tecnologias e manejos.”*

1. Quais foram às maneiras que encontrou para financiar o negócio, ou você iniciou com capital próprio? Conte-me a respeito das crises e pressões *sofridas durante os primeiros períodos de sobrevivência.*

*“O início foi com capital próprio, logo após comecei a produzir em larga escala com recursos bancários.”*

1. Qual era a situação de sua família na época? (Casado, tinha apoio, compreensão?)

*“Eu era casado, tive o apoio da minha esposa.”*

1. O que você percebia serem as suas forças? E fraquezas?(características pessoais).

*“Forças: Tinha iniciativa, persistência, e muito planejamento”.*

 *“Fraquezas: Condições financeiras.”*

1. Quais eram as mais difíceis lacunas a preencher e problemas a resolver quando você começou a crescer rapidamente?

*“Tive que adquirir uma enorme estrutura, composta de maquinários e implementos agrícolas.”*

1. Você se sente mais gerente e menos empreendedor agora?

*“Sinto-me mais gerente, mas nunca deixei de inovar em minhas atividades”.*

1. O que você considera ser o seu mais valioso patrimônio - a coisa que permitiu que você tivesse sucesso?

*“pés no chão, investi valores vultuosos, mas tudo muito bem calculado e planejado.”*

1. Se você tivesse que fazer tudo de novo, faria da mesma forma?

*“Sim, talvez pudesse ter preocupado um pouco mais com a substituição do maquinário.”*

 15. Algumas pessoas dizem que existe muito stress na vida de um empreendedor. Qual é a sua experiência?

*“Acontece, pois, são várias coisas para gerenciar ao mesmo tempo, mas vale à pena.”*

1. Quais são as atividades que você julga mais gratificantes e recompensadoras na atividade de empreendedorismo? Quais têm sido as recompensas e riscos?

*“É muito boa a sensação de trabalhar com o que você gosta, é muito gratificante definir os seus horários e a sua própria rotina, quanto aos riscos eles sempre existem, então decidi arriscar por mim mesmo.”*

1. Qual conselho você daria a um aspirante de empreendedor? Você poderia relatar as três lições mais importantes que aprendeu?

*“Para empreender é necessário que a pessoa tenha bastante conhecimento do ramo em que vai atuar utilizar muitas ferramentas de planejamento e o mais importante, a dedicação por inteiro ao trabalho, no início é necessário abrir mão de algumas atividades, até mesmo de lazer.*

**AGRADECIMENTOS**

Agradeço a DEUS pela dádiva da vida, ao meu pai Delcídio e a minha mãe Maria Geralda que no silêncio de seus corações intercederam por mim a DEUS para que eu alcançasse esta vitória, aos meus irmãos Rodrigo e Rogério por todo o apoio, a minha namorada Flávia, por todo incentivo, compreensão e amor. Esta vitória também é sua.

1. Graduando em Administração de Empresas 2013 pela Faculdade Patos de Minas.

Professor da Faculdade Patos de Minas, Especialista em Administração Rural, graduado em Administração de Empresas. [↑](#footnote-ref-2)