

O PERFIL DO EMPREENDEDOR NORTE-RIOGRANDENSE NO DESENVOLVIMENTO DE NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO.

A. C. R. Costa

Aluna do curso de Comércio Exterior – CEFET-RN
E-mail: lalol_ribeiro@yahoo.com.br

A. M. B. Teixeira

Aluna do curso de Comércio Exterior – CEFET-RN e do curso de Direito – UFRN
E-mail: aninha_mbt@hotmail.com

G. L. P. Camelo

Mestre em Gestão e Políticas Públicas e Professora de Estratégia Empresarial – CEFET-RN
E-mail: gerda@cefetrn.br

H. S. S. Araújo

Aluna do curso de Comércio Exterior CEFET-RN e do curso de Administração – UFRN
E-mail: hamonaixa@hotmail.com

S. S. Souza

Aluno do curso de Comércio Exterior – CEFET-RN e do curso de Administração – UFRN
E-mail: savyoss@yahoo.com.br

RESUMO

Atualmente, o termo empreendedorismo – utilizado como referência básica ao estudo aplicado às características que formam o perfil e o comportamento daquele que é o agente de transformação na gestão de negócios e que adota novos modelos gerenciais que resulte no eficaz desempenho das organizações – tem contribuído para o descobrimento de novos empreendimentos diante das mudanças socioeconômicas, tecnológicas, políticas, entre outras, na realidade atual. Isso vem despertando o interesse no desenvolvimento de estudos aprofundados a respeito do seu conceito delineando o perfil dos empreendedores de sucesso, estudos esses que começaram a ser tratados com o devido grau de importância atraindo também a atenção de muitas organizações interessadas em buscar profissionais não somente com qualidades técnicas, mas também que possuam perfil empreendedor. Essa nova abordagem está renovando conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando antigos paradigmas e gerando riquezas para a sociedade. Diante do exposto, o presente estudo, desenvolvido por meio de uma pesquisa exploratória descritiva, com base em coleta de dados primários, analisa o perfil do empreendedor Norte-riograndense atuante nos mais diversos segmentos identificados previamente como casos de sucesso. Da fase inicial da pesquisa até o presente, percebe-se, nos casos analisados, que o empreendedor potiguar possui uma característica singular, que é o fato de conhecer como poucos o negócio em que atua, somado a características sociológicas e ambientais que permitem o nascimento e desenvolvimento de novos empreendimentos no estado.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo, Oportunidades de Negócios, Ambiente Empresarial.

1. INTRODUÇÃO

Desenvolvimento econômico e empreendedorismo. São termos comuns em uma época de diminuição de custos, preocupação com novas formas de geração de renda e de busca contínua por novas formas de gerenciar e aplicar recursos cada vez mais escassos. O empreendedor é mais do que um fundador de novas empresas fornecendo mercadorias e/ou serviços. É ele quem está dinamizando a economia, produzindo novas riquezas, idéias e gerando emprego a partir de seus empreendimentos.

A importância do tema desenvolvimento aliado a empreendedorismo surgiu das recentes mudanças ocorridas nas grandes empresas que tiveram que procurar alternativas para aumentar a competitividade, reduzir custos e permanecer no mercado, mudanças essas que tiveram como consequência imediata o aumento do índice de desemprego, principalmente nas grandes cidades, onde a concentração de empresas é maior. Diante disso, tornou-se necessário a qualificação desse contingente inoperante para atuarem de forma efetiva na sociedade, como agentes de mudanças e como parceiros na criação de novas possibilidades.

Há muitas definições na literatura sobre o que é o empreendedorismo e o que é um empreendedor, não sendo aqui importante abordá-las em grande quantidade já que todas giram em torno de uma idéia em comum. Neste artigo, ficaremos com a definição de Stoner e Freeman (1994) quando definem empreendedor e empreendedorismo da seguinte forma: empreendedor seria o criador ou administrador de empresas que tenta melhorá-la pela introdução de mudanças produtivas por meio do empreendedorismo, um processo fundamentado na combinação de recursos para produzir novos bens e serviços. Para Dolabela (1999, p. 30), hoje “tudo leva a crer que o desenvolvimento econômico seja função do grau de empreendedorismo de uma comunidade”. Esse pensamento é o mesmo de órgãos internacionais como o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que aponta o empreendedorismo como índice de desenvolvimento econômico de um país.

Diante desse contexto se desenvolveu o estudo sobre o perfil do empreendedor da cidade de Natal (RN) como forma de identificar novas oportunidades de negócios e a partir da análise desse perfil poder observar quais fatores influenciaram no seu desenvolvimento e na aplicação dessas características no mercado em que atuam. Para tanto, tomou-se uma amostra de 11 empresas norte-riograndenses, previamente diagnosticadas com perfil empreendedor, para aplicação de um questionário semi-estruturado baseado no aporte teórico levantado durante o desenvolvimento do estudo. Para a apresentação dos resultados alcançados na pesquisa, decidiu-se dividir este artigo em duas partes: a primeira mostra uma breve revisão da literatura sobre empreendedorismo no tocante ao processo de formação empreendedora e alguns mitos a seu respeito, aos riscos enfrentados no processo empreendedor, como incentivar o espírito empreendedor e o perfil do empreendedor encontrado na literatura. A segunda parte constitui-se na apresentação da metodologia aplicada para análise e apresentação dos resultados obtidos por meio dos questionários.

2. OS MITOS DO EMPREENDEDORISMO

Quando falamos em empreendedorismo logo nos vem alguns mitos que sempre podem ser encontrados no imaginário popular. O primeiro deles é apontado por Leite (2000): o empreendedor de sucesso é uma pessoa predestinada, ou seja, a pessoa já nasce empreendedora. Essa é uma idéia decorrente de um paradigma que foi criado e impede a busca por novas oportunidades. Segundo Dolabela (1999), isso desenvolve o que ele chama de síndrome da dependência. O portador depende de alguém que crie um trabalho para ele. É bem verdade que a pessoa, por meio da educação que recebeu, possui características empreendedoras desde a infância, mas isso não garante que ela alcance sucesso em suas atividades empresariais. É possível por meio de cursos de capacitação ou até mesmo por auto-aprendizado desenvolver características empreendedoras.

O segundo mito é que o empreendedor ao iniciar seu negócio conseguirá ou terá que ter retorno imediato. Rock (2002, p. 133) aponta um dos problemas das empresas *start-up*: pensamento nas ações de curto prazo ao invés de ações ao longo prazo. Nem sempre o retorno, ou o falado lucro, será de imediato.

O terceiro mito é o que pode ser considerado o mais comum de todos: empreender significa ser o seu próprio patrão e ser completamente independente. Para Leite (2000) essa afirmação está longe de ser verdadeira e considera que os empreendedores de sucesso estão prontos a servir a muitos senhores incluindo investidores, clientes, fornecedores, empregados e consequentemente assumindo obrigações de atendimento às necessidades alheias.

O último mito é apontado por Dolabela (1999, p. 34). O autor afirma que “existe um pensamento tão comum quanto enganoso que leva as pessoas a achar que, se têm uma nova idéia e, mais ainda, se esta idéia utiliza tecnologia avançada, o sucesso está garantido”. Conforme o autor, a idéia de tecnologia avançada como fator diferencial é uma herança da primeira metade do século XX, quando as inovações tecnológicas representavam um grande diferencial

mercadológico, em virtude de uma concorrência ainda leve e de um mundo onde as mudanças não eram tão rápidas como hoje. Outro mito ainda encontrado na afirmação de Dolabela é o desejo pela grande idéia, que segundo o autor é outra herança dos inventores do século XIX e XX, que transformaram suas idéias em grandes empreendimentos. Quantas oportunidades deixamos passar por causa da perseguição à grande idéia? Muitas oportunidades podem ser encontradas naquilo que já existe e em buscar a sua melhoria.

3. EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

A inovação é o uso de novas idéias para melhorar os processos ou para diferenciar os produtos ou serviços de uma organização. Para Drucker (2002, p. 210), o administrador deve ser um apaixonado por coisas novas.

Leite (2000, p. 47) apresenta o pensamento de Schumpeter, o primeiro a ligar empreendedorismo à inovação, que classifica as inovações da seguinte maneira: em primeiro lugar, a introdução de um novo bem ou serviço ainda não conhecido pelos consumidores, ou também pela introdução de uma nova qualidade de um certo bem. Em segundo lugar, a implantação de um novo método de produção ou comercialização de um bem ou serviço ainda não verificado pela experiência. Em terceiro lugar, a abertura de um novo mercado para uma determinada indústria, no sentido de os produtos dessa indústria nunca terem tido acesso, independentemente do fato de esse mercado ter ou não existido anteriormente. Em quarto lugar, a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de produtos semi-acabados, de novo independentemente do fato de essa fonte ter ou não existido anteriormente. Finalmente, o estabelecimento de nova organização de uma determinada indústria.

Novamente, Drucker (2002, p. 241) afirma: “é melhor que a inovação não seja diversificação de mercado, quaisquer que sejam os benefícios da diversificação, ela não se mistura com empreendimento e inovação. Uma empresa inova onde ela tem conhecimento”. Para que a inovação resulte em sucesso é sempre necessário ter planejamento e controle contínuo sobre suas ações.

4. MOTIVAÇÃO EMPREENDEDORA: FATORES INTERNOS AO EMPREENDEDOR

Leite (2000, p.71) apresenta uma relação entre o estudo desenvolvido por McClelland, sobre as teorias motivacionais humanas, e o empreendedorismo. A seguir, é descrita cada uma delas de forma resumida.

4.1 A Necessidade de Realização e o Empreendedorismo

A necessidade de realização dirige a atenção de um indivíduo para que este execute, da melhor forma possível suas tarefas, de forma que possa alcançar seus objetivos. Para Leite, um alto nível de motivação é freqüentemente usado para explicar alguns aspectos do comportamento empreendedor como, por exemplo, a fixação de um conjunto de riscos moderados e a luta contra a auto-imposição de padrões. Porém, o autor destaca que se a necessidade de realização não for bem trabalhada, ela poderá vir a ser um obstáculo ao desenvolvimento do potencial empreendedor de um indivíduo, podendo ser evidenciado por uma extrema independência e autoconfiança, fixação de altos objetivos que impeçam o seu alcance e uma visão voltada à centralização das atividades.

4.2 A Necessidade de Afiliação e o Empreendedorismo

A necessidade de afiliação deve-se ao fato do homem ser um ser gregário, ou seja, possui um desejo de estar próximo de outras pessoas e se relacionar com elas. A ação conjunta dessa necessidade com a necessidade de realização facilita o alcance dos objetivos, por meio de interação e cooperação com outros indivíduos. Mais do que uma ferramenta para preencher uma necessidade interna, a necessidade de afiliação ajuda o estabelecimento de contatos, principalmente para as empresas que estão dando seus primeiros passos, estágio onde a sobrevivência é a questão predominante.

4.3 A Necessidade de Poder e o Empreendedorismo

A necessidade de poder é aquela que pessoas têm de dominar ou influenciar outras. A necessidade para convencer outros de suas opiniões ou para proporcionar-lhes o experimento de fortes emoções, é também necessidade de influenciar. Porém, como tudo em excesso, pode ser potencialmente destrutiva, na tarefa de construção de um empreendimento.

5. O PERFIL EMPREENDEDOR NA LITERATURA

Para Dolabela (1999) estudar o perfil empreendedor ajuda a aprender a agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas. O candidato a empreendedor deve identificar as características que seu futuro trabalho irá exigir e avaliar a seu potencial em relação a elas.

Leite (2000, p. 162) sintetiza as seguintes características de um empreendedor de sucesso:

- Autoconfiança: acredita nas suas competências e capacidades para mudar a ordem dos acontecimentos e serem mestres das próprias vidas;
- Dedicção: concentra-se em sua atividade profissional, mantendo-se firme até que o negócio se solidifique;
- Busca de conhecimento: procura constantemente informações em sua área de atuação para se manter atualizado;
- Inovação: busca idéias eficientes e eficazes para tentar implantá-las para geração de melhorias no processo produtivo;
- Improvisação: sabe adaptar os recursos disponíveis para a solução de problemas. Mesmo não solucionando reduzem a magnitude do problema inicial;
- Iniciativa: age pronta e independentemente frente a situações não-rotineiras;
- Ambição: um empreendedor de sucesso é movido pela necessidade de realização naquilo que faz, para isso estabelece metas crescentes;
- Criatividade: identifica novas e produtivas formas de desempenhar tarefas;
- Cautela: age de forma racional, para minimizar riscos. Essa característica é contrária ao mito de que o empreendedor corre todo o tipo de risco. Na verdade preferem riscos calculados;
- Visão a longo prazo: analisa e planeja, prevendo situações futuras;
- Ousadia: assume riscos com determinação;
- Centralização: envolve-se quando necessário em todos os detalhes e assume muitas atribuições;
- Apego emocional: não permite que seu relacionamento emocional atrapalhe o sucesso de seu empreendimento.

O indivíduo portador das condições para empreender saberá aprender o que for necessário para criar, desenvolver e realizar sua visão.

6. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS OBTIDOS

Os sujeitos da pesquisa foram os indivíduos caracterizados com perfil empreendedor e que desenvolvem suas atividades profissionais na cidade de Natal-RN. Os dados coletados referem-se a entrevista realizada junta a 20 empresas (micro, pequena e grande).

A seguir serão apresentados os dados referentes a:

- Fatores importantes para a criação da empresa do ponto de vista pessoal;
- Fatores importantes para a criação da empresa do ponto de vista gerencial;
- Fatores ambientais importantes considerados na hora de empreender;
- Características imprescindíveis para se chegar ao sucesso como empreendedor;
- Razões que levaram a empreender no ramo em que atuam.

6.1 Fatores Importantes para a Criação da Empresa do Ponto de Vista Pessoal

Esse tópico buscou pesquisar quais os fatores considerados importantes do ponto de vista pessoal para os empreendedores da cidade de Natal. Para tanto foram propostos alguns fatores para escolha e classificá-los quanto ao grau de importância. A Tabela I mostra os resultados obtidos.

Tabela I – Fatores importantes para a criação da empresa do ponto de vista pessoal

Itens	Irrelevante (%)	Importante (%)	Muito Importante (%)
Habilidades técnicas	9,1	27,2	63,7
Habilidades gerenciais		9,1	90,9
Necessidade de dinheiro		45,4	54,6
Sólida formação técnica e geral	18,2	36,4	45,4
Incentivos de pesquisadores / professores	54,6	18,2	27,2
Mudanças no perfil de mercado	27,2	36,4	36,4

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Pelos resultados apresentados na tabela I, ganharam destaque as habilidades técnicas e gerenciais, consideradas pelos entrevistados como imprescindíveis para a sobrevivência do empreendimento.

Um fator a ser observado é o incentivo de pesquisadores / professores considerados por uma quantia considerável como irrelevante. Isso se deve, de acordo com os entrevistados, ao fato de durante a formação acadêmica adquirida por eles não terem sido orientados ou incentivados a serem empregadores e não empregados. Porém a quantia de entrevistados que considerou esse fator como importante apontou que os incentivos servem como norteadores para buscar novas oportunidades, o que mostra importância em incentivar ainda mais as pesquisas na área de empreendedorismo.

6.2 Fatores Importantes para a Criação da Empresa do Ponto de Vista Gerencial

Esse tópico buscou pesquisar quais os fatores considerados importantes do ponto de vista gerencial para os empreendedores entrevistados. A composição dos resultados está mostrada na tabela II.

Tabela II – Fatores importantes para a criação da empresa do ponto de vista gerencial

Itens	Irrelevante (%)	Importante (%)	Muito Importante (%)
Capacidade de correr riscos	0	63,6	36,4
Independência financeira	0	27,2	72,8
Estilo de liderança	0	9,1	90,9
Estabelecimento de meta e objetivos	0	9,1	90,9

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Como pode ser observado, todos os fatores foram considerados importantes ou muito importantes. Os entrevistados deram ênfase a três pontos: a independência financeira, relacionada a alta taxa de juros cobrados por empréstimos o que muitas vezes atrapalham a busca por financiamento preferindo reduzir e evitar custos ao máximo sem a ajuda de terceiros, a capacidade de correr riscos, embora alguns alegaram que não gostam, mas consideram como necessário às vezes para apostar em novas oportunidades, e estabelecimento de metas e objetivos para monitorar o dia-a-dia dos empreendimentos.

6.3 Fatores Ambientais Importantes Considerados na Hora de Empreender

Com o objetivo de verificar quais fatores ambientais externos ao empreendimento foram considerados na hora de empreender foi pedido que os entrevistados classificassem os fatores ambientais contidos no questionário. A Tabela III mostra os resultados obtidos.

Tabela III – Fatores ambientais considerados importantes na hora de empreender

Itens	Irrelevante (%)	Importante (%)	Muito Importante (%)
Apoio de órgãos fomentadores	45,6	27,2	27,2
Mão-de-obra barata	45,6	54,4	0
Matéria-prima abundante	9	45,4	45,6
Viabilidade econômica do negócio	0	27,2	72,8
Capital disponível para investimento	18,4	27,2	54,4
Retorno do investimento a curto prazo	0	100	0
Inovação e criatividade	18,4	8,8	72,8
Ambiente econômico	18,4	54,4	27,2
Comportamento dos consumidores	0	45,6	54,4
Tecnologia	9	45,4	45,6

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Os dados da Tabela III revelam um perfil empreendedor preocupado com as variáveis econômicas que refletem na satisfação de seus desejos, materializada por meio da obtenção de um lucro com suas atividades. Daí a relevância dada ao valor da mão-de-obra, viabilidade econômica do negócio, capital disponível para investir, retorno a curto prazo, inovação e criatividade como fator de atração de clientes e uso da tecnologia para diminuição de custos e agilizar as operações.

6.4 Características Imprescindíveis para Alcançar o Sucesso Como Empreendedor

Essa questão foi dividida em quatro categorias: características relacionadas aos conhecimentos, habilidades, atitudes e aos talentos que um empreendedor deve ter para chegar ao sucesso.

Com relação aos conhecimentos, a Tabela IV mostra os resultados obtidos.

Tabela IV – Características imprescindíveis para alcançar o sucesso como empreendedor com relação aos conhecimentos

Itens	%
Ter nível escolar médio	27,2
Ter nível escolar de graduação	36,3
Ter nível escolar de pós-graduação	18,1
Fazer cursos de capacitação constantemente	81,8
Conhecer muito bem o produto ou serviço	100
Conhecer muito bem o mercado em que atua	100

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Nas respostas obtidas verificou-se uma predominância de que o empreendedor de sucesso tem que conhecer muito bem o mercado de atuação, o produto ou serviço oferecido, e buscar sempre se capacitar por meio de cursos. Interessante observar que as características com relação ao nível de formação acadêmica (ter nível escolar médio, graduação ou pós-graduação) não obtiveram predominância nas respostas, e foi encontrado até casos em que o entrevistado possuía uma formação acadêmica de graduação, mas que está fora da área para o qual se preparou. Portanto, pode-se recomendar uma maior reorientação do sistema de ensino para formação de empreendedores desde o início da educação escolar. Isso é o que Dolabela (1999) chama em sua obra de formação de uma incubadora social onde toda uma sociedade – constituída por parcerias entre escolas, universidades, alunos, pais, e empresas – é envolvida por uma cultura que sinalize positivamente para valores empreendedores.

Na categoria habilidades, ou seja, o que o empreendedor deve saber fazer para se alcançar o sucesso, a Tabela V mostra os resultados obtidos.

Tabela V – Características imprescindíveis para alcançar o sucesso como empreendedor com relação às habilidades

Itens	%
Planejar, definir metas, buscar atingi-las	100
Monitorar a atividade constantemente	54,5
Ser polivalente	63,6
Saber negociar	81,8
Tomar decisões e mudar de estratégia	72,7
Formar equipes e motivá-las	90,9
Reconhecer seus limites	72,7
Relacionar-se bem com seus empregados	90,9
Manter redes de contato	81,8
Manter rígido controle financeiro	81,8
Saber delegar	81,8

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Como pode ser observado na tabela acima, todos os itens colocados para escolha foram considerados importantes para um empreendedor de sucesso, tendo predominância o planejamento, a formação de equipes e relacionar-se bem com seus empregados. Esse último foi feita uma observação pelos entrevistados que consideraram seus empregados como parceiros e membros de uma segunda família.

Na categoria das atitudes imprescindíveis, ações diante de determinadas situações, a Tabela VI compõe os resultados obtidos.

Tabela VI – Características imprescindíveis para alcançar o sucesso como empreendedor com relação às atitudes

Itens	%
Correr riscos apenas calculados	36,3
Ser comprometido	90,9
Exigente quanto a qualidade e eficiência	90,9
Trabalhar mais que os outros	45,4
Manter clientes satisfeitos	81,8
Ter iniciativa	100
Buscar informar-se constantemente	81,8
Buscar novas oportunidades	100

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

Os itens trabalhar mais que os outros se necessários e correr riscos apenas calculados foram os que obtiveram menos predominância. Esse último em particular mostra um perfil de um empreendedor voltado para correr riscos na abertura de negócios, no lançamento de novos produtos ou serviços, em negociações dentre outras situações se for necessário.

Por último, os resultados da categoria talentos, dom natural ou adquirido, é mostrado na Tabela VII.

Tabela VII – Características imprescindíveis para alcançar o sucesso como empreendedor com relação aos talentos

Itens	%
Ser persistente	81,8
Ser criativo	90,9
Ser persuasivo	54,5
Ser intuitivo	54,5
Ser idealista	72,7
Ter bom senso	72,7
Ser auto confiante	81,8
Ser independente	54,5

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

6.5 Razões que Levaram a Empreender no Ramo em que Atuam

Nessa etapa da pesquisa, foi deixada a pergunta em aberto para que os empreendedores argumentassem sobre as razões de empreender no ramo em que atuam. A Tabela V mostra o diagnóstico das respostas dadas.

Tabela VII – Razões que levaram a empreender no ramo em que atuam

Exemplo na família
Aptidão para o negócio
Ganhos profissionais e financeiros

Fonte: Elaborado pelos pesquisadores

7. CONCLUSÃO

Os resultados deste estudo constituem-se em um importante instrumento para que se possa compreender melhor o perfil dos empreendedores norte-riograndenses, agentes do processo empreendedor, no tocante as suas características são só pessoais, mas também gerenciais, e tomá-las como uma via para promover o desenvolvimento econômico da região, a partir da melhoria da qualidade e eficiência das atividades empresariais.

Por meio das questões estudadas nesse trabalho pode-se observar que os empreendedores da região possuem características comuns com relação às necessidades (Desenvolvimento profissional, auto-realização, correr riscos e segurança), aos conhecimentos (Aspectos técnicos relacionados ao negócio, formação por meio de cursos de capacitação relacionados ao negócio e experiência no mercado) e às habilidades (Identificação de novas oportunidades de negócio, pensamento criativo, alcançar metas sempre planejadas, capacidade de negociação e novas formas de gerenciamento para diminuir custos).

Dentro do processo de entrevistas, os empreendedores descreveram um fator muito importante: a identificação com o negócio. A atividade empreendedora tende ser naturalmente bastante cansativa, principalmente nos primeiros anos de vida do negócio. Nesse sentido, é importante gostar do que faz, pois caso contrário, pode ocorrer desmotivação pessoal e esse fator poderá refletir diretamente de forma negativa sobre o desempenho da empresa.

Outro fator considerado a busca pela independência financeira. Considerando a alta taxa de juros adotada atualmente no sistema financeiro brasileiro, os empreendedores recomendam que os indivíduos não busquem capital em instituições financeiras, quando não tiverem alguma garantia, estudo ou pelo menos uma forte intuição quanto à obtenção do retorno do investimento.

Dentro da relação nível escolar e sucesso empreendedor, os entrevistados argumentaram que na conjuntura econômica atual é preferível ter um nível de graduação, mas é preciso ainda investir no ensino sobre empreendedorismo nas universidades de forma a despertar o espírito empreendedor.

Um fato também observado foi a influência do ambiente sobre o desenvolvimento de ações de caráter empreendedor, ou seja, a percepção de variáveis macroambientais. Segundo os empreendedores entrevistados, o dia-a-dia exige deles buscar novas formas de gerenciar seus empreendimentos seja na combinação de recursos para diminuir custos ou para se diferenciar diante da concorrência. Para isso recomendam um empreendedor flexível em suas estratégias.

De forma abrangente, respostas como as encontradas nessa pesquisa podem ser importantes para o sucesso do processo empreendedor, pois além dos resultados obtidos por meio de uma revisão de trabalhos e publicações da área, representam ações comprovadas de indivíduos experientes e que se conhecidas, podem contribuir, como dito anteriormente, para o aumento das chances de sucesso de futuros empreendedores e conseqüentemente para construção de novas bases de desenvolvimento econômico na região e no Estado.

Por fim, este trabalho não se esgota em si mesmo. Pelo contrário, pretende abrir novos caminhos à realização de outras pesquisas que dêem continuidade aos esforços aqui realizados de forma a acompanhar a evolução do processo empreendedor visando oportunidades de negócios.

REFERÊNCIAS

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

Drucker, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

Leite, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.

ROCK, Arthur. Estratégia versus táticas de um capitalista. In: **Empreendedorismo e estratégia**. Tradução Fábio Fernandes. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 131-142. Tradução de: Harvard business on entrepreneurship.

STONER, James A. Freeman, R. Edward. **Administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall do Brasil, 1994.