

# EMPREENDENDO POR NECESSIDADE E/ OU POR OPORTUNIDADE? UMA ANÁLISE DO PERFIL DOS EMPREENDEDORES DO RAMO DE BARES E RESTAURANTES EM PATOS DE MINAS - MG

Luana Rodrigues Bernardes  
Administradora.  
luanarbernardes2@gmail.com

Adriana Vieira Ferreira  
Orientadora do trabalho. Professora do Curso de  
Administração do Centro Universitário de Patos de  
Minas (UNIPAM).  
avieira@unipam.edu.br

## RESUMO

Este trabalho utilizou-se de método qualitativo/descritivo, através do roteiro de entrevistas do autor Dornelas (2012), para realizar uma pesquisa com gestores do ramo de bares e restaurantes no entorno do UNIPAM. O objeto da pesquisa foi descobrir se eles empreendem por necessidade ou por oportunidade e identificar se esses gestores apresentam características empreendedoras. Os resultados encontrados nos mostraram que apenas um dos quatro entrevistados apresentava características de um empreendedor de sucesso, mas se observou que todos empreenderam seus negócios por necessidade.

**PALAVRAS-CHAVE:** Empreendedorismo. Características. Inovação. Necessidade. Oportunidade. Motivação.

## ABSTRACT

The following work used a qualitative/descriptive method, through the author's interview script Dornelas (2012), so as to conduct a research with managers of bars and restaurants around UNIPAM. The objective of the study was to find out if these managers undertake by necessity or opportunity as well as identify whether they present entrepreneurial characteristics. The results showed us that only one of the four respondents have characteristics of a successful entrepreneur, but it was noted that all of them set up their business by necessity.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship. Characteristics. Innovation. Necessity. Opportunity. Motivation.

# EMPREENDENDO POR NECESSIDADE E/OU POR OPORTUNIDADE? UMA ANÁLISE DO PERFIL DOS EMPREENDEDORES DO RAMO DE BARES E RESTAURANTES EM PATOS DE MINAS - MG

## 1. INTRODUÇÃO

Atualmente, na recente pesquisa da GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de 2015, menciona-se que 34% dos brasileiros querem ter seu próprio negócio. A perspectiva de obterem mais renda e de não terem um chefe é um dos principais motivos para iniciativa de abertura de novos negócios. Pode-se perceber que já há dessa forma um sentimento latente de empreender nos brasileiros.

Muitas são as características que definem um empreendedor de fato. Quando o termo empreendedorismo começou a ser estudado, definia-se empreendedor assim: aquele que assume riscos e tenta novas formas de adquirir lucro. Uma atitude visionária aliada ao conhecimento sobre o ramo de atuação são extremamente importantes. De acordo com Fillion (1999, p. 11), "Os elementos básicos do visionário parecem ser o entendimento do setor, a habilidade de identificar uma necessidade não satisfeita e, portanto, uma oportunidade de negócio". Além de todas essas características técnicas, a intuição também é muito importante. Porém, esse conceito de intuição tem uma aplicação diferente nos negócios. "Para detectar oportunidades de negócios, é preciso ter intuição, intuição requer entendimento, e entendimento requer um nível mínimo de conhecimento" (FILION, 1999, p. 11).

Schumpeter (1997) destaca o empreendedor como um indivíduo econômico com capacidade de intuição, visão e de criação de novos produtos e mercados.

O sucesso depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação. (SCHUMPETER, 1997, p. 85).

Há uma grande disponibilidade de informações de qualidade gratuitamente disponíveis na Internet. Eventos e organizações que apoiam o empreendedorismo minimizam o risco de abertura de novos negócios. A nova lei do supersimples formalizou 10,3 milhões de empreendedores que estavam na informalidade, reduzindo a burocracia para abertura e fechamento de empresas, o que contribui para iniciativa de empreender.

O recente cenário da crise política e econômica junta-

mente com o crescente aumento da taxa de desemprego criaram um fator propício à abertura de novos negócios no país: a necessidade. Há muitos outros fatores que podem levar brasileiros a empreender no país. Em 2010, a GEM destacou que no Brasil as pessoas são mais motivadas a empreender por oportunidade do que por necessidade.

Oportunidade ou necessidade, qual desses dois fatores motivacionais leva o empreendedor a se preparar antes de abrir seu negócio?

Percebe-se que boa parte dos empreendimentos de hoje são pequenas e micro empresas (PMEs). De acordo com o SEBRAE, os pequenos negócios em 2011 geraram 27% do PIB, mobilizando o comércio e gerando riquezas no país. Esses pequenos e micros empreendedores são responsáveis por 52% das carteiras assinadas no Brasil nesse mesmo período. Esses bons números se devem a alguns fatos, como: o supersimples, que reduz os encargos tributários desses empreendedores; o aumento da escolaridade da população e a ampliação do mercado consumidor. Esses fatos enfatizam que a oportunidade é grande responsável pela abertura de empresas no país.

Quando falamos de PMEs, a principal preocupação é o risco de mortalidade nos dois primeiros anos. Esse período é crucial para a conquista de clientes e consolidação no mercado. Em 2011 o SEBRAE apontou que 70% das PMEs sobreviveram ao período crucial de dois anos, uma acentuada melhora se comparado aos anos anteriores. A iniciativa governamental que atua na formalização dessas empresas e novamente o aumento da escolaridade da população ajudaram para a consolidação dessas empresas em seus anos iniciais.

Segundo a ABRASEL (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), o setor é o que mais cresceu nos últimos 10 anos e representa 16% das empresas no país, sendo que 99% delas são PMEs. Bares e restaurantes têm uma relação muito positiva nas comunidades onde operam, são pontos iluminados que trazem segurança e interatividade da vizinhança. Esses estabelecimentos sempre são abertos em locais de grande fluxo de pessoas. É uma alternativa viável de negócio rentável, mesmo com muitos concorrentes na mesma unidade geográfica.

O UNIPAM é uma instituição particular de ensino supe-

rior atuante na cidade de Patos de Minas desde o ano de 1968 e possui em seu entorno uma grande diversidade de bares e restaurantes. Com aproximadamente dez mil alunos, gera um fluxo propício à instalação de empresas. A IES também oferece à comunidade serviços a empresas emergentes através da Incubadora de Empresas, que tem como principal objetivo evitar a mortalidade delas nos primeiros anos de existência.

O objetivo do referente trabalho é analisar o perfil empreendedor dos gestores de bares e restaurantes localizados no entorno do Centro Universitário de Patos de Minas (UNIPAM), na cidade de Patos de Minas (MG). Busca-se saber se optaram por abrir seus empreendimentos devido a necessidades ou a oportunidades. Além disso, procura-se identificar o perfil desses empreendedores e se esses gestores apresentam características empreendedoras.

## 2. EMPREENDEDORISMO

O termo empreendedorismo é derivado da palavra francesa "entrepreneur", que era usada para descrever um indivíduo que cria brigas. Posteriormente, o termo começou a ser usado para referir-se àquele que assume riscos e cria o novo ou projeta empreendimentos. No século XVII, o economista francês Cantillon<sup>1</sup> foi o primeiro a relacionar o termo ao indivíduo que corria riscos, diferenciando-o do capitalista. O capitalista era quem detinha os meios de produção enquanto o empreendedor comprava recursos, em geral produtos agrícolas, com o próprio capital para transformá-los em outra mercadoria e, por fim, vendê-la a determinado valor.

Dornelas (2012) nos mostra um exemplo da definição de empreendedorismo caracterizando o explorador Marco Polo<sup>2</sup>. Marco Polo, como mercador e aventureiro, fechou contrato com um capitalista para financiar sua tentativa de estabelecer uma rota ao Ocidente e, em troca, venderia as mercadorias deste. Entende-se que o empreendedor é aquele que assume riscos ativos, físicos e emocionais, enquanto o capitalista, que apenas era dono dos meios de produção, assume riscos passivos.

Ainda, na concepção de Dornelas (2012), durante a idade média o empreendedor era aquele que gerenciava projetos com recursos disponíveis do governo. Nesse período histórico, o empreendedor não assumia riscos econômicos. Já no século XVII, começa-se a perceber a relação de assumir riscos e empreender.

No século XVIII, a figura do capitalista e a do empreendedor começam a ser separada. Pode-se observar tal afirmação por meio de Schumpeter (1997, p. 95): "Embora os empresários possam naturalmente ser inventores exatamente como podem ser capitalistas, não são inventores pela natureza de sua função, mas por coincidência e vice-versa". Entre os séculos XIX e XX, partindo do ponto de vista econômico, surge um debate sobre os papéis do empreendedor, gerente e do administrador e a dificuldade de separá-los.

No período da Revolução Industrial, com a alta demanda de produtos, surge a necessidade de processos de gerenciamento, como controles de estoques, controle de gastos etc. Nesse contexto, os intelectuais e estudiosos voltam sua atenção para a figura do administrador e deixam o empreendedor em segundo plano.

Muitos nomes importantes inovaram em produtos e processos de fabricação durante a revolução industrial, entre eles está o inglês Henry Ford. Ford inovou em criar um produto bem mais acessível, de fácil manutenção. Inovou nos processos quando instituiu a verticalização do seu negócio ao conseguir autossuficiência. Sua linha de montagem contínua é utilizada até os dias atuais. Schumpeter (1997, p. 9) atribui as seguintes características a um empreendedor:

[...] empresário inovador — agente econômico que traz novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica.

A grande popularidade do termo empreendedorismo está entrelaçada com o desenvolvimento de tecnologias que inovaram a vida das pessoas mudando seus padrões de vida. No século XIX e XX, com a revolução industrial, houve um estopim de criações; com a aceleração da produção o mundo passa por diversas mudanças. Com essas mudanças mundiais, a figura do capitalista foi reinterpretada. A nova visão do capitalista o expressa como sendo aquele que possui habilidades gerenciais. Nesse período, também, se destaca que a figura do empreendedor passa a ser associada ao "inventor". Para Schumpeter, os empreendedores/inventores eram aqueles que "[...] empregaram os meios de produção existentes de modo diferente, mais apropriadamente, de maneira mais vantajosa. Eles "realizaram novas combinações". São empreendedores". (SCHUMPETER, 1997, p. 133).

O que se pode perceber aqui é que o surgimento de novos empreendimentos, cujo empreendedor como indivíduo econômico, inova e muda o seu meio, destacando:

O efeito do aparecimento de novos empreendimentos em masse sobre as empresas antigas e sobre a situação econômica estabelecida, tendo em consideração o fato [...] de que, em regra, o novo não nasce do velho, mas aparece ao lado deste e o elimina na concorrência. (SCHUMPETER, 1997, p. 204)

Dessa forma, o empreendedorismo destacado é visto hoje como um fator de aumento de riquezas e mudanças econômicas, crescimento econômico, principalmente num ambiente que busca por invasões, que sejam mais sustentáveis e reutilizáveis em produtos, gerências e processos.

Conclui-se, então, que o empreendedorismo nos dias de hoje é um fenômeno global, principalmente pelo fato de que os empreendedores podem criar novos negócios que impulsionem os mercados e a economia mundial.

### 3. EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O empreendedorismo no Brasil foi inserido no início da década de 1990 a partir da criação do SEBRAE e da SO-FLEX (Sociedade Brasileira Para Exportação de Software). Antes disso, pouco se falava em empreendedorismo e criação de novas empresas, em comparação ao que se debate atualmente.

O SEBRAE é o serviço de auxílio aos novos empreendimentos mais difundidos no Brasil, seu apoio a micro e pequenas empresas. Tem um fator determinante no auxílio da sobrevivência e do sucesso desses negócios, para que eles gerem renda e novos empregos. Utilizando-se de suportes como cursos e palestras, busca instruir novos empreendedores e sanar as dúvidas quanto ao mercado e o nicho para onde as iniciativas estão voltadas. Atualmente, pelo SEBRAE, vigoram os programas Empretec e o Jovem Empreendedor.

O programa Jovem Empreendedor Primeiros Passos do SEBRAE disponibiliza nove módulos cada um, voltado para os nove anos do Ensino Básico, que, através de atividades lúdicas, busca propor pilares educacionais propostos pela UNESCO, como apreender a cooperar, aprender a adquirir conhecimento e aprender a agir dentro do meio onde se está inserido. Dessa forma, o SEBRAE visa a espalhar a cultura empreendedora nos alicerces da sociedade, ou seja, nos futuros empreendedores.

O Empretec é um curso em forma de seminários para profissionais de grandes empresas e empreendedores. O Empretec é uma ferramenta desenvolvida pela ONU, mas, desenvolvida aqui no Brasil pelo SEBRAE, visa a pôr

seus participantes em atividade que ampliem seu potencial e desenvolvam mais características empreendedoras. Segundo dados do SEBRAE, o Empretec já capacitou 50.000 profissionais até o ano de 2010.

Em 2015, a pesquisa da GEM, divulgada pelo SEBRAE, revelou que o Brasil é o número um no ranking de empreendedorismo. Isso se deve a medidas governamentais e também a difusão do ensino empreendedor nas universidades e a cada dia também a escolas de Ensino Básico têm aderido ao ensino empreendedor através do Programa Jovem Empreendedor. Apesar de esta pesquisa indicar um fator de necessidade na abertura de novos empreendimentos, hoje, em sua maioria, no país os empreendimentos são por oportunidade.

### 4. CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

Para definir as características do empreendedor e a importância de seu papel, devemos discutir e fazer um comparativo com o administrador e o gerente.

Como já foi exposto neste trabalho que a figura do empreendedor e seu comportamento diferenciado já eram explanados em tempos bem remotos, não podemos deixar de questionar: por que o administrador se tornou primordialmente um papel importante ao empreendedor?

A demanda no início da revolução industrial e para qualquer aluno iniciando seu curso de Administração é de dominar as funções primordiais a um administrador: planejar, dirigir, organizar e controlar. Essas funções foram expostas por Frederick Taylor, da Escola da Administração Científica, e por Henry Fayol, da Escola Processualista. O necessário para permanência das organizações e para a economia, num ambiente previsível, moldada a motivação do "homo economicus", era o administrador ser capacitado a exercer tais funções, assim como ser impessoal na organização e na hierarquia.

Conforme Dornelas (2012), a diferença do administrador e do empreendedor é que o administrador deve estar ligado a cargos de hierarquia e ao conhecimento que este obtém. Os administradores são aqueles que mudam agenda e criam redes de relacionamentos.

Os administradores e os gerentes ficam ligados a fatores internos e externos, delimitando assim seu papel nas organizações, mas assemelham-se com o empreendedor em relação a demandas, restrições e alternativas. Dornelas (2007) trabalhou a abordagem da atividade do gerente, mas cujo papel ainda fica muito interligado com as quatro funções básicas da administração propostas na

escola clássica e processualista.

Desse modo, comparar esses perfis aos empreendedores, suas características e habilidades seria redundante, pois o empreendedor difere do administrador pelo fato de sua visão estar em seu objetivo e molda assim as atividades para tal e não se atrela a funções de caráter operacional apenas.

### 5. VISÃO E INTUIÇÃO EMPREENDEDORA

Um empreendedor de sucesso passa por muitos desafios e bate em muitas portas até conseguir, até mesmo para si, estabelecer o ramo que deseja atuar e onde está a oportunidade que melhor trará retorno e sucesso.

A intuição para um empreendedor se dá ao fato de que este tendo conhecimento sobre uma área possa perceber através de indicadores internos e externos, e daí criaria inovações, novas formas negócios, novos produtos, novas formas de gerir capital humano e outros.

É perceptível que um homem que coleta sucata veja uma chance de empreender no ramo pelo conhecimento que tem sobre o material e a percepção do meio externo diante daquele fato, daí se dá à intuição, baseada em um prévio conhecimento como menciona Filion (1999, p. 10):

É para que se saiba que esse homem é de fato empreendedor e que mesmo após atingir certo patamar este busca outros e fará questão de obter mais conhecimento sobre a área que atua para ter intuições de ramificações e outras oportunidades. Quanto mais completo for o conhecimento do empreendedor e, ainda, sua imagem e entendimento de um setor de negócios, tanto mais realista será sua visão.

As novas formas de se utilizarem recursos podem vir de uma intuição e posteriormente trabalhadas através da visão do empreendedor, o que resulta em desenvolvimento, por isso cabem aqui algumas palavras de Schumpeter (1997, p. 78), "[...] o desenvolvimento consiste primariamente em empregar recursos diferentes de uma maneira diferente, em fazer coisas novas com eles [...]". Isso se prova mais verdadeiro por uma observação importante de Schumpeter (1997), que, quando os empreendedores criam coisas novas, logo um "enxame" o segue imitando e utilizando recursos de forma igual, mas claro isso se dá obviamente por consequência de uma atitude empreendedora que buscou inovar em determinado aspecto. O empreendedor se destaca como inovador pela capacidade de prever resultado devido ao seu Know-how e de direcionar suas visões.

Empreendedores que empreendem por necessidade, levados a empreender para suprir alguma necessidade pessoal ou uma necessidade não atendida pelo mercado, tornam-se bons empreendedores, direcionando-se ao empreendimento por oportunidade. Na concepção de Schumpeter (1997, p. 29), "A atividade econômica pode ter qualquer motivo, até mesmo espiritual, mas seu significado é sempre a satisfação de necessidades." Complementa Schumpeter (1997, p. 30), "As condições externas dadas e as necessidades do indivíduo aparecem como dois fatores decisivos no processo econômico [...]."

O empreendedor por necessidade pode, a partir da experiência, criar um negócio e tentar gerar o maior retorno possível e, a partir daí, tem-se a intuição, resultante de conhecimento reformulando com Filion (1999, p. 11): "[...] ter intuição, intuição requer entendimento, e entendimento requer um nível mínimo de conhecimento." É possível que este tenha visões de objetivos mais concretos sobre seu empreendimento.

Uma simples forma de definir a visão sobre a ótica de Filion (1999, p. 09) seria: "[...] a imagem projetada no espaço de mercado futuro a ser ocupado pelos produtos e o tipo de organização necessária para se alcançar isso". Nessa ótica se percebe que a visão do empreendedor e os recursos necessários para se fundir devem ser bem trabalhados.

Filion (1999) identificou três categorias da visão: emergente, central e complementar. A visão emergente é aquela em que as várias ideias iniciais de produtos ou serviços que o empreendedor pode desenvolver já são o resultado de algumas ou algumas ideias emergentes; a visão complementar é a percepção da necessidade de recursos para se alcançar a venda dos produtos e serviços previstos pela visão dos empreendedores. Filion (1999, p. 10) especifica: "[...] a capacidade intelectual e o nível de instrução do empreendedor, a posição ocupada quando a informação foi adquirida a razão dessa aquisição, o quanto o empreendedor conhece o setor e, finalmente, o tempo gasto para se inteirar sobre o setor".

Para tal, o empreendedor sabe que, para alcançar seus objetivos, precisa de pessoal, tecnologia e recursos trabalhando em conjunto, o mais importante desses é o recurso humano e, visando a isso, Filion (1999, p.15) ressalta que "empreendedores de sucesso investem mais tempo, energia e recursos que os demais em recrutamento, seleção e treinamento de recursos humanos competentes e adequados".

A importância de se conseguirem pessoas para o empreendimento sobre o qual se tem visão e, dessa forma,

escolher os melhores, está ligada ao fato de os empreendedores designarem mais tarefas se comparado aos gerentes operários, que focam em tarefas e problemas diários e operacionais, o que dificulta o crescimento de uma empresa. Diferente é o empreendedor que, com seu processo visionário e conhecimento para chegar a visões claras e objetivas de suas inovações, focam-se no futuro e, desse modo, empresas com gerentes ou administradores empreendedores crescem mais e geram mais valor econômico.

## 6. METODOLOGIA

Este trabalho afirmar a importância de se estabelecer um método de unidade de pesquisa. Conforme Huhnre (2002), "O método é antes de tudo uma ordem manifestada num conjunto de regras".

Foi importante a escolha do método adequado à pesquisa, que se seguiu para tal através de entrevistas e, com apoio do roteiro estruturado conforme Dornelas (2012), para verificação, dentro da unidade geográfica (entorno do UNIPAM) e o tipo de segmento de negócio (bares e restaurantes), das características encontradas nos gerentes em relação ao perfil empreendedor e em que circunstâncias foram dadas a abertura de seus empreendimentos, se por necessidade e/ou por oportunidade.

Para se conseguirem tais informações, o tipo de pesquisa será de campo de caráter descritivo, que, de acordo com Gil (2008), têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis, bem como a análise qualitativa na busca de evidências, visto que será aplicada entrevista seguida de suporte do roteiro de entrevista de Dornelas (2012) para levantamento dos dados necessários.

O roteiro de entrevista foi retirado do livro Empreendedorismo: transformando ideias em negócios, de Dornelas (2012). Esse roteiro teve o objetivo de auxiliar a entrevista para extração de informações dos entrevistados e também auxiliou na análise de resultados.

## 7. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A partir da análise das respostas dos entrevistados, foi possível classificá-los em algum tipo de empreendedor dos oito tipos de classificação previstos por Dornelas (2007). Dessa maneira, o tipo de empreendedor que tiver mais correlação com os entrevistados será denominado

como perfil sistemático dos gestores de bares e restaurantes. As entrevistas foram feitas com quatro gestores de bares e restaurantes nas imediações do campus do UNIPAM, duas mulheres e dois homens, com idades variadas entre 30 e 45 anos. No caso das duas gestoras, essas empreenderam junto com seus cônjuges. As entrevistas tiveram como base o roteiro de entrevistas sugerido por Dornelas (2012).

Catalogamos os gestores como sendo gestor A, B, C e D.

O gestor A atua no ramo de bares e restaurantes, sua empresa se localiza mais próximo ao campus do UNIPAM, atua no local há três anos junto ao cônjuge, seu cardápio é de petiscos, de churrascos, bebidas e refrigerantes, mantém no local seis funcionários.

O gestor B atua no ramo de bares e restaurantes, sua empresa se localiza bem próximo do UNIPAM, atua no local há nove anos, seu cardápio é de petiscos, de churrascos, bebidas e refrigerantes, mantém no local cinco funcionários.

O gestor C atua no ramo de bares e restaurantes, sua empresa se localiza nas proximidades do campus do UNIPAM, atua no local há dez anos junto ao cônjuge, seu cardápio é de petiscos, de churrascos, bebidas, drinks e refrigerantes, mantém no local, oito funcionários.

O gestor D atua no ramo de bares e restaurantes, sua empresa se localiza no entorno UNIPAM, atua no local há quinze anos, seu cardápio é de petiscos, de churrascos, churrasquinhos com salada vinagrete, bebidas e refrigerantes, mantém no local, quatro funcionários.

A partir da análise das entrevistas, percebeu-se que os gestores A, B e C apresentaram características que os classificam como sendo empreendedores que aprendem e os que empreenderam por necessidade. O gestor A apresentou características como sendo nato e herdeiro.

Os fatores pelos quais se classificaram os gestores A, B e C, como sendo do tipo que aprendem, estão de acordo com Dornelas (2007, p. 11), que afirma que são (é) "[...] uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio", e depois são levados a empreender pela necessidade. Para Dornelas (2007, p. 12), apesar de terem iniciativa, trabalham arduamente e buscam de todas as formas a sua subsistência e a dos seus familiares.

Diante de uma oportunidade inesperada, eles enxergaram a oportunidade, o reforço incentivador de algum parente foi para os gestores A, B e C um ponto-chave.

É possível observar pela fala do gestor A, "Meu marido ficou desempregado, e nós nunca mexemos com isso. [...] e meu pai foi colocando os prós e os contras e então foi que decidimos" e pela a fala do gestor C, "[...] morava na fazenda e "tava" muito difícil aí minha sobrinha falou que aqui "tava" a venda e nós viemos do nada". Aqui cabe acrescentar as palavras do Schumpeter (1997, p. 30): "As condições externas dadas e as necessidades do indivíduo aparecem como dois fatores decisivos no processo econômico [...]". Esses gestores decidiram mudar suas vidas para empreenderem no ramo de bar e restaurante. Um ponto relevante observado foi que todos eles detinham recursos próprios para a abertura dos seus empreendimentos, o que, pelos tipos de características de Chiavenato (2012, p. 10), fica claro que "a preferência pelo risco moderado reflete a autoconfiança do empreendedor".

Esses gestores A, B e C são autoconfiantes, já que detinham o recurso monetário para iniciar o negócio. Esse fator foi determinante para que eles estivessem numa situação de conforto financeiro. Tais gestores não são abertos a inovações, mesmo as simples acarretariam riscos e um mau funcionamento do negócio. Buscam fazer o melhor, mas mantendo o funcionamento do negócio como uma lista a ser seguida à risca para que nada dê errado. Observe-se a fala do gestor C: "Aqui a gente tenta manter uma linha do que tem, e fazer bem feito o que tem a gente não inventa muita coisa não [...] Tenta manter um padrão de qualidade, a qualidade do churrasco, a cerveja gelada, com questão de atendimento sempre servi no tempo e na hora.". Nesse aspecto, pode-se concluir que se enquadram mais como gerentes do que empreendedores, para, fraseando Filion (1999, p. 03), "os gerentes perseguem seus objetivos fazendo uso efetivo e eficiente dos recursos".

O aspecto mais interessante desta pesquisa foi perceber que há uma relação entre gerentes e empreendedores, e suas diferenças aprofundam no aspecto que cada um deles orchestra o negócio no âmbito processual das tarefas. Os gestores A, B e C apresentaram foco de gerir seus negócios baseado no desenvolvimento do autoconhecimento com ênfase na adaptabilidade, preferem gerir com eficiência e eficácia seus recursos.

O gestor D gestor, por outro lado, apresentou uma nata aptidão para o empreendedorismo de sucesso. Ele buscou com a abertura do negócio uma independência pessoal e profissional, o que compete à necessidade de realização conforme os três tipos de características empreendedoras do Chiavenato (2009, p.10), que também corresponde ao ponto mais alto da pirâmide de Maslow, essa característica é muito relevante, pois os empreende-

dores buscam se superar e se inovar para alcançar esse patamar. Esse empreendedor foi o que de fato buscou conhecimento mais técnico para dar suporte ao seu negócio, além de ter apresentado aspectos de ser um herdeiro nesse aspecto não de ter herdado o negócio mais a ética profissional do próprio pai.

O gestor D foi classificado por sua fala: "[...] comecei a trabalhar com onze anos num churrasquinho com meu tio, só que ele aposentou e fechou, aí eu com quinze anos abri aqui e já faz quinze anos que tô aqui" e "meus pais sempre priorizaram estudo, trabalho e a independência". O gestor D é um empreendedor nato e herdeiro. Para Dornelas (2007, p. 09), os empreendedores natos "são visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo e comprometem-se 100% para realizar seus sonhos." O empreendedor herdeiro por Dornelas (2007, p. 09) é aquele que "aprende a arte de empreender com exemplos da família, e geralmente segue seus passos."

## 8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo identificar características empreendedoras a partir da análise de comportamento e vivência de quatro gestores do ramo de bares e restaurantes, eliminando o mito de que se nasce com virtudes empreendedoras e separando aquele que são gestores daqueles que são empreendedores de sucesso. Usou-se o roteiro de entrevistas de Dornelas (2012) como suporte identificador, analisando as fala dos gestores e realizando seu enquadramento de acordo com os tipos de empreendedores.

Um dos aspectos mais importantes de um empreendedor de sucesso é a visão de futuro. Essa habilidade de prever algo no futuro deriva de todo conhecimento prévio adquirido pelo indivíduo. Empreendedores são tidos como aqueles que arriscam, mas o mais importante dizer é que eles buscam o conhecimento procurando obter o maior número de informações sobre os setores que atuam. Em posse desse conhecimento, é possível que esses empreendedores se arrisquem com mais confiança para alcançar seus objetivos.

Empreendedores são aqueles que buscam inovar algo ou utilizar-se de algo de forma diferente, a fim de atingir seus objetivos com maior eficiência e eficácia. Dessa forma, mudam a economia. Na busca por sucesso, os empreendedores tendem a se motivarem; não são pessoas acomodadas, sempre estão mudando algo.

Nesse trabalho, demonstrou-se que, no ramo de bares e restaurantes no entorno do UNIPAM, temos mais o as-

pecto de gerente, que foi unidade de estudo de Filion (1999) – o que é bem diferente de um verdadeiro empreendedor. Os gerentes acabam sendo mais passivos, porém buscam eficiência e eficácia nos processos dos seus negócios. Dornelas (2007) salienta que nem todos podem ser considerados de fato empreendedores, mas é preciso estudo para separá-los.

A principal contribuição deste trabalho foi mostrar a eficiência de que as análises qualitativas dos discursos dos gestores podem comprovar se suas características pessoais e atitudes como gestores são de fato empreendedores de sucesso ou não. Mesmo não sendo, como ficou provado, em sua maioria os gestores de bares e restaurantes são de extrema importância para a economia local, pois geram empregos, renda e movimentam a economia.

## 9. REFERÊNCIAS

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

CHIAVENATO, Idalberto. *Recursos humanos: o capital humano das organizações*. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, Ed. Campus, 2012.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

GIL, Antonio Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HUHNE, Leda Miranda, et al. *Metodologia científica: caderno de texto e técnicas*. 7. ed. Rio de Janeiro: Agir, 2002.

SCHUMPETER, Alois Joseph. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Trad. Maria Sílvia Possas. São Paulo: Ed. Nova Cultura, 1997.