



INSTITUTO FEDERAL DE MINAS GERAIS
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA, INOVAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA INSTITUCIONAL DE BOLSAS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

CLEONICE FERREIRA HONORATO
REINALDO GOMES DOS SANTOS

**O PERFIL DO EMPREENDEDOR NA CIDADE DE RIBEIRÃO DAS NEVES: SINAIS
DE INOVAÇÃO**

Relatório parcial apresentado ao Instituto Federal de Minas Gerais (IFMG), em cumprimento a exigência do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica.

ORIENTADOR: Márcio Rosa Portes

Ribeirão das Neves
Maio/2014



INSTITUTO FEDERAL DE MINAS GERAIS
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA, INOVAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA INSTITUCIONAL DE BOLSAS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

O PERFIL DO EMPREENDEDOR NA CIDADE DE RIBEIRÃO DAS NEVES: SINAIS DE INOVAÇÃO

Área de Conhecimento:	Ciências Sociais Aplicadas
Campus:	Ribeirão das Neves
Departamento ou Unidade:	Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais
Orientador (a):	Prof. Márcio Rosa Portes
Bolsista:	Cleonoce Ferreira Honorato Reinaldo Gomes dos Santos
Modalidade de Bolsa:	PIBIC
Fonte de Financiamento da Bolsa:	IFMG
Data de Início:	Agosto de 2012
Data de Conclusão:	Julho de 2014
Nº do Protocolo:	

Resumo: O presente projeto de pesquisa, entre outros objetivos, pretendeu levar os alunos bolsistas do Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do IFMG, Campus Ribeirão das Neves, a ter contato com a atividade empresarial e, no caso da pesquisa, privilegiar o espaço urbano onde está inserido o curso. Tendo em vista a vocação do curso, orientada para a formação de pessoas dotadas de características empreendedoras, esta pesquisa objetivou realizar um diagnóstico do perfil do empreendedor na Cidade de Ribeirão das Neves e detectar as possíveis inovações desenvolvidas pelos empreendedores. Por outro lado, pretendeu-se detectar, também, os fatores exógenos que contribuíram ou que inibiram o empreendedorismo local e as demandas por qualificação que possam ser atendidas pelo IFMG. A pesquisa enquadra-se na intenção do Curso Tecnologia em Processos Gerenciais, de oferecer ao Município de Ribeirão das Neves um profissional dotado dos aspectos imprescindíveis ao empreendedor, relacionados à inovação, criatividade, autoconfiança, liderança, determinação pessoal, entre outros, contribuindo através do contato direto do aluno com os empreendedores. A realização deste projeto obedeceu a três etapas de investigação, a partir de metodologias diferenciadas que possibilitou apreender com maior acuidade as informações relativas ao universo pesquisado: 1ª etapa – preparação e organização da pesquisa e treinamento da equipe; 2ª etapa - pesquisa qualitativa, com a realização de 3 (três) grupos focais com 15 (quinze) empreendedores e 3ª etapa - pesquisa qualitativa, com a aplicação de 20 (vinte) entrevistas em profundidade. Tanto na etapa 2ª quanto na etapa 3ª, foi adotada a técnica não probabilística na definição da amostragem, roteiros previamente elaborados como instrumentos de coleta de dados e análise de conteúdo dos dados tabulados. Por fim, pretendeu-se produzir um relatório de pesquisa e divulgá-lo para: 1) bibliotecas; 2) comunidades interna ao IFMG; 3) Prefeitura de Ribeirão das Neves; 4) instituições empresariais da cidade; e 3) CNPq.

Palavras-chave: Perfil Empreendedor, Inovação, Fatores Locacionais, Demandas por qualificação.

SUMÁRIO

1 OBJETIVOS	4
2 ETAPAS EXECUTADAS	4
3 RESULTADOS OBTIDOS	5
4 DIFICULDADES	7
5 ETAPA SEGUINTE	8
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	8
7 REFERÊNCIAS	11
ANEXOS	12
ANEXO I: ROTEIRO PARA GRUPO DE FOCO	13
ANEXO II: ROTEIRO PARA ENTREVISTA	14

1 OBJETIVOS

O principal objetivo desta pesquisa foi realizar um diagnóstico do empreendedor, responsável pela atividade econômica desenvolvida no Município de Ribeirão das Neves, preenchendo as indagações relativas aos seguintes fatores:

1. Perfil do empreendedor típico da região.
2. Ideias, produtos, serviços ou processos inovadores desenvolvidos pelos empreendedores.
3. Fatores locais/regionais que contribuíram e que inibiram o empreendedorismo local.
4. Demandas por qualificação que possam ser atendidas pelo IFMG.

Dentre os objetivos secundários, relacionam-se:

1. Introduzir a atividade de pesquisa e produção de conhecimento na formação do aluno do Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais.
2. Integrar o IFMG, Campus Ribeirão das Neves, com a comunidade local.
3. Encaminhar para a Prefeitura de Ribeirão das Neves os fatores locais regionais que inibiram o empreendedorismo local.

2 ETAPAS EXECUTADAS

Até o presente momento 3 (três) etapas da pesquisa foram executadas, a saber:

1ª Etapa – Preparação: os alunos bolsistas foram recrutados e selecionados. Houve o treinamento e qualificação do moderador (coordenador da pesquisa) e dos observadores que conduziram os grupos focais. O pesquisador e os alunos bolsistas identificaram as instituições empresariais da cidade (Câmara de Diretores Lojistas – CDL e Associação Comercial e Industrial do Veneza), fizeram contatos e reuniões para definirem os empreendedores que participaram dos grupos focais. A técnica que definiu a amostragem para os grupos focais foi não probabilística e os empreendedores foram escolhidos de forma intencional a partir da indicação das instituições empresariais levando em consideração o histórico local e a representatividade em termos empresariais. Dessa forma, foram definidos 15 (quinze) empreendedores para participarem dos grupos focais. Por fim, foram definidas a bibliografia, bem como a revisão do cronograma e da metodologia das etapas 3 e 4.

2ª Etapa – Pesquisa Qualitativa - Grupo Focal: a partir da bibliografia definida e dos objetivos da pesquisa, o coordenador e os alunos bolsistas elegeram os temas a serem abordados e

elaboraram o roteiro (anexo I) que o moderador (coordenador da pesquisa) utilizou na condução da dinâmica dos 3 (três) grupos focais. Depois, a partir da definição dos empreendedores, os alunos bolsistas organizaram o local, data, horário e o agendamento com os empreendedores. Durante a realização dos grupos focais, o moderador (coordenador da pesquisa) conduziu a dinâmica dos grupos focais e os alunos bolsistas registraram as informações transmitidas. Logo em seguida, o coordenador da pesquisa e os alunos bolsistas, registraram e organizaram os dados coletados. Na sequência foi realizada a análise de conteúdo dos dados registrados, tendo como parâmetro os objetivos da pesquisa. Cada grupo focal foi composto por 5 (cinco) empreendedores em função do espaço disponível e da convergência das datas e teve cerca de 4 horas de duração.

3ª Etapa – Pesquisa Qualitativa - Entrevista: o coordenador da pesquisa, em consenso com os alunos bolsistas, decidiu realizar entrevistas em profundidade. Assim, foram feitas novas rodadas de encontros com as instituições empresariais da cidade (Câmara de Diretores Lojistas – CDL e Associação Comercial e Industrial do Veneza). A partir destas rodadas foram definidos 20 (vinte) empreendedores que participaram das entrevistas. A técnica que definiu a amostragem para as entrevistas foi não probabilística e os empreendedores foram novamente escolhidos de forma intencional a partir da indicação das instituições empresariais levando em consideração o histórico local e a representatividade em termos empresariais. Com a definição dos empreendedores os alunos bolsistas organizaram e agendaram as datas, os horários e o local das entrevistas. As entrevistas foram realizadas somente pelo coordenador da pesquisa com o auxílio de um roteiro (anexo II) previamente definido. Logo em seguida, o coordenador da pesquisa, registrou e organizou os dados coletados. Na sequência foi realizada a análise de conteúdo dos dados registrados, tendo como parâmetro os objetivos da pesquisa. As entrevistas foram agendadas em função da disponibilidade do empreendedor e teve aproximadamente de 1 (uma) a 2 (duas) horas de duração.

3 RESULTADOS OBTIDOS

Considera-se que os resultados obtidos até o momento são satisfatórios, pois mesmo que parcialmente, sem ter concluído a pesquisa, respondem aos objetivos almejados.

Foi possível identificar, na amostra investigada, as características comportamentais comuns da personalidade empreendedora típicas dos empresários de Ribeirão das Neves. Detectou-se como a inovação e a criatividade foram utilizadas no momento da abertura do negócio. Identificou-se os fatores locacionais/regionais que contribuíram e inibiram com o empreendedorismo local, bem como as demandas por qualificação.

De forma secundária, foi possível, também, introduzir a atividade de pesquisa e produção de conhecimento na formação do aluno do Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais com a

oportunidade que os alunos bolsistas tiveram de vivenciar e experimentar a condução de uma pesquisa; Contribuir com a integração do IFMG, Campus Ribeirão das Neves, com a comunidade local a partir da interação sistemática do coordenador da pesquisa e dos alunos bolsistas com atores locais e formadores de opinião; e Informar a Prefeitura de Ribeirão das Neves os fatores locais/regionais apontados como aqueles que inibiram o empreendedorismo local. Assim, a Prefeitura poderá desenvolver estratégias e políticas públicas para minimizar esses fatores.

A tabulação dos dados das etapas 2 e 3 apontou os seguintes resultados:

Quanto ao perfil: os empreendedores investigados são em sua maioria homens (71%). Porém, vale ressaltar que as mulheres tiveram uma participação considerável com quase um terço (29%). A grande maioria (83%) estão acima de 40 anos de idade e uma pequena parcela (11%) entre 36 a 40 anos e os demais (6%) entre 31 e 35 anos de idade. Mais da metade (51%) dos empreendedores atuam no segmento econômico do comércio, quase a metade (43%) atuam com prestação de serviços e apenas (6%) atuam com indústrias. Quanto ao tempo de existência das empresas a totalidade (100%) estão com mais de 5 (cinco) anos.

Quanto as características comportamentais: foram identificadas 7 (sete) características comportamentais comuns da personalidade dos empreendedores: 1) liderança, capacidade de influenciar as pessoas; 2) energia, trabalhador incansável; 3) conhecimento do setor, domínio sobre o ramo que atua; 4) consciência do ambiente em que vive, utiliza esta consciência para detectar oportunidades de negócios; 5) inovador e criativo; 6) tece rede de relações (amizades e contatos) moderadas, utiliza estas relações como suporte para alcançar seus objetivos; 7) Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo e necessidade de realizações.

Quanto aos sinais de inovação: os empreendedores investigados, quando do momento que decidiram iniciar seus negócios, o fizeram a partir da percepção de um espaço no mercado não ocupado ou da identificação de falhas nas empresas existentes conjugado com uma forte determinação (sonho) em abrir um negócio.

Quanto aos fatores locais/regionais que contribuíram para o empreendedorismo local: segundo os empreendedores pesquisados os fatores locais/regionais que contribuíram para o empreendedorismo local foram: as vias de acesso, o valor do terreno e dos imóveis, O fornecimento de energia, o fornecimento de água, o acesso a telefone, os serviços de transporte público, a proximidade com o mercado consumidor e a inexistência ou baixa concorrência.

Quanto aos fatores locais/regionais que inibiram o empreendedorismo local: para os empreendedores pesquisados os fatores locais/regionais que inibiram o empreendedorismo local foram: a disponibilidade de mão de obra qualificada e os impostos da região.

Quanto aos fatores locacionais/regionais neutros: foram considerados como neutros pelos empreendedores pesquisados os seguintes fatores locacionais regionais: o valor do aluguel, o acesso à internet e o serviço de coleta de lixo.

Quanto as demandas por qualificação: de acordo com os empreendedores pesquisados as demandas por qualificação são concentradas em cursos de curta duração, tais como: atendimento ao público, custos e formação do preço de venda, estoques, gestão de micro e pequenos negócios, informática básica, internet, rotinas de pessoal e vendas.

A seguir serão apresentadas as principais dificuldades encontradas na execução da pesquisa.

4 DIFICULDADES

Pode-se considerar como principais dificuldades enfrentadas na realização da pesquisa, até o momento, os seguintes fatores:

1. Na primeira e segunda etapa encontrou-se dificuldades na disponibilização de informações do cadastro de empresas por parte da Prefeitura; No agendamento de reuniões com os dirigentes das instituições empresariais; Na definição dos participantes dos grupos focais; Na identificação de um local adequado para realizar os grupos focais, haja visto que nem a Prefeitura nem o Campus do IFMG tinham este espaço; Na definição de uma data e horário convergente para que os empreendedores pudessem participar dos grupos focais, pois a cidade tem uma característica histórica de dispersão geográfica. Não há um conceito de centralidade, a cidade está distribuída em três regiões Central, Justinópolis e Veneza. Todas as atividades desenvolvidas no município para obterem sucesso, precisam obedecer esta divisão regional. Assim, apresentou-se a dificuldade em conseguir contemplar empreendedores das três regiões nos grupos focais e reuni-los em um local comum e de possível acesso a todos. Em virtude dessas dificuldades aqui apontadas, decidiu-se por alterar a metodologia da pesquisa ao substituir a proposta inicial de realizar um uma dinâmica vivencial (*business game*) pela realização de 20 (vinte) entrevistas em profundidade.
2. Na terceira etapa as dificuldades encontradas foram: as constantes alterações nas datas e horários agendados para que os empreendedores pudessem participar das entrevistas. Em alguns casos foi preciso interromper as entrevistas e retomar em outra data; A saída dos alunos bolsistas do projeto, pois concluíram o curso na metade do cronograma da pesquisa; Da dificuldade de repor os alunos bolsistas, haja visto a característica do Campus em ofertar cursos noturnos e com isso apresentar alunos com pouco ou nenhum tempo disponível para participar de uma pesquisa que exige muito

atividade de campo por trabalhar com fonte primária. Devido a estas dificuldades foi preciso alongar o tempo de execução das entrevistas, o que impactou na etapa 4 que será detalhada na sequência.

5 ETAPA SEGUINTE

Para a etapa seguinte, foi mantido a proposta inicial da pesquisa quantitativo utilizando-se do método de levantamento. Porém, a partir das dificuldades apontadas nas etapas 1 e 2, somadas as da etapa 3, foi necessário alterar a técnica da definição da amostra da etapa 4.

Ao detectar a dificuldade de se criar filtros e cortes, bem como a fragilidade da arquitetura do banco de dados das empresas cadastradas na Prefeitura, ficou claro que seria complicado e pouco confiável definir uma amostra probabilística segura e representativa. Dessa forma, optou-se por uma amostra não probabilística.

Sendo assim, buscou-se ao longo da execução das etapas 2 e 3 a identificação de empreendedores que fossem considerados pela população e pelas instituições empresariais como referências em suas regiões. Assim, foram apontados 35 (trinta e cinco) empreendedores distribuídos pelas três regiões da cidade, Central, Justinópolis e Veneza.

Estes empreendedores responderão a um questionário que foi elaborado e testado ao longo das etapas 2 e 3. Após a aplicação dos questionários, os dados coletados serão registrados e tabulados e receberão tratamento estatístico na análise.

Após analisado, as conclusões serão agregadas as considerações finais apresentadas neste relatório parcial para a elaboração do relatório final da pesquisa.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após as análises dos resultados obtidos com os grupos focais e as entrevistas, a pesquisa apresentou as seguintes constatações:

Os empreendedores investigados são em sua maioria homens, adultos, atuam no segmento econômico do comércio e prestação de serviços, com empresas estabelecidas a mais 5 (cinco) anos e tem como características comportamentais comuns da personalidade a liderança, a energia, o conhecimento do setor, a consciência do ambiente em que vive, a inovação e a criatividade, a capacidade de tecer rede de relações e a iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo e necessidade de realizações.

Neste ponto vale ressaltar que as mulheres tiveram uma participação considerável, que os empreendedores investigados, independente, do gênero, são adultos e que todas as empresas podem ser consideradas como consolidadas, pois ultrapassaram os cinco anos de atuação e assim se consolidaram no espaço de mercado que atuam.

Quando do momento que decidiram iniciar seus negócios, os empreendedores investigados, utilizaram a inovação e criatividade para perceber um espaço no mercado não ocupado ou para identificar falhas nas empresas existentes.

Aqui observa-se que a inovação e criatividade não foram utilizadas para apresentar produtos ou serviços inovadores e sim para apresentar produtos e serviços já existentes em um mercado novo ou corrigindo falhas das empresas existentes e apresentando uma proposta de prestação de serviço mais eficiente. Pode-se classificar a inovação como incremental e não radical. Outro ponto a ser observado foi a forte presença da determinação, do sonho em ter um negócio próprio.

Em relação aos fatores locais/regionais que contribuíram para o empreendedorismo local os empreendedores pesquisados apontaram que as vias de acesso, o valor do terreno e dos imóveis, o fornecimento de energia, o fornecimento de água, o acesso a telefone, os serviços de transporte público, a proximidade com o mercado consumidor e a inexistência ou baixa concorrência foram decisivos na abertura da empresa na cidade de Ribeirão das Neves.

Neste sentido, sob a ótica empresarial, percebe-se que a cidade é atrativa para o estabelecimento de empresas, pois tem uma quantidade considerável de fatores locais positivos. Assim, a Prefeitura local, de posse desta constatação, poderá desenvolver estratégias de comunicação para divulgar esses fatores e assim incentivar a abertura de novos negócios na cidade.

Quanto aos fatores locais/regionais que inibiram o empreendedorismo local os empreendedores pesquisados apontaram que a disponibilidade de mão de obra qualificada e os impostos da região foram obstáculos ou barreiras na decisão de abrir a empresa na cidade de Ribeirão das Neves.

Neste ponto, observa-se que a Prefeitura Municipal poderá minimizar as barreiras e os obstáculos na abertura de novos negócios na cidade, a partir de duas linhas: 1) desenvolvimento de políticas públicas por meio do estabelecimento de um marco regulatório que defina critérios e promova benefícios tributários, associado a geração de emprego e renda e; 2) construção de parcerias estratégicas com instituições do segmento da educação profissional. Instituições como o IFMG, SEBRAE-MG, SENAI, SENAC, Escolas Técnicas e Universidades poderão oferecer no município cursos de curta duração no sentido de qualificar o trabalhador local.

Na opinião dos empreendedores pesquisados as demandas por qualificação estão concentradas em cursos de curta duração todos voltados para as atividades operacionais ou de gestão de pequenos negócios comerciais ou de prestação de serviços, tais como: atendimento ao público, custos e formação do preço de venda, estoques, gestão de micro e pequenos negócios, informática básica, internet, rotinas de pessoal e vendas.

Por fim, vale ressaltar que IFMG pode desenvolver um papel estratégico na cidade de Ribeirão das Neves. A partir desta pesquisa pode-se inferir que o Campus de Ribeirão das Neves, poderá se transformar em um ator local importante no desenvolvimento do empreendedorismo, tendo como base três constatações:

1. Elaborar, junto com a Prefeitura, um programa de cursos de qualificação profissional por meio do PRONATEC. Pode-se oferecer cursos FIC (Formação Inicial Continuada) para qualificar os trabalhadores da cidade e assim minimizar a barreira da mão de obra desqualificada apontada pelos empreendedores como inibidora da atividade empresarial.
2. Desenvolver um programa contínuo de cursos de curta duração voltados para qualificar os empresários, bem como os trabalhadores no exercício das atividades operacionais ou de gestão de pequenos negócios comerciais ou de prestação de serviços. Esta ação estaria aderente e adequada ao Campus, visto que o eixo de atuação é “Gestão e Negócios”.
3. Ser parceiro da Prefeitura no desenvolvimento de políticas públicas por meio do estabelecimento de um marco regulatório que defina critérios e promova benefícios tributários, associado a geração de emprego e renda.

7 REFERÊNCIAS

- BURTIN-VINHOLES, S. **Dicionário de francês**. São Paulo: Globo, 1991.
- DRUCKER, P. **Innovation and entrepreneurship**. New York: Collins, 1993, 1ª Ed..
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MATTAR, F. **Pesquisa de marketing**. Edição compacta. São Paulo: Atlas, 2001.
- POCHMANN, MARCIO. **Emprego e desemprego dos jovens no Brasil dos anos 90**. Publicado em Anais do XI Encontro Nacional dos Estudos Populacionais da ABEP, 1998.
- PORTES, Márcio Rosa. **O processo visionário e o desenvolvimento de características e habilidades empreendedoras: o caso Lapidart Ltda**. 2006. 128 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdades Integradas de Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, 2006.
- PORTES, MÁRCIO. **Projeto cultura empreendedora**. Belo Horizonte: Centro Universitário Izabela Hendrix, 2005. Mimeo.
- SARKAR, Soumodip. **O empreendedor inovador: fala diferente e conquista seu espaço no mercado**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Tradução de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.
- SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development**. New York: Harvard University Press, 1934.
- SINGER, PAUL. **Em defesa dos direitos dos trabalhadores**. Texto para discussão. Brasília: Ministério do Trabalho e do Emprego/Secretaria Nacional da Economia Solidária, maio de 2004.
- SEBRAE. **Pesquisa: o que é e para que serve**/Bernardo de Felipe Júnior. 2ª ed. rev. ampl. Brasília: Edição SEBRAE, 1995.
- SOUZA, EDA CASTRO LUCAS DE. **Empreendedorismo além do plano de negócio**. São Paulo: Atlas: 2005.

ANEXOS

ANEXO I: ROTEIRO PARA GRUPO DE FOCO

INSTITUTO FEDERAL DE MINAS GERAIS**CAMPUS RIBEIRÃO DAS NEVES****PESQUISA: O PERFIL DO EMPREENDEDOR DE RIBEIRÃO DAS NEVES:
SINAIS DE INOVAÇÃO****ROTEIRO PARA GRUPO DE FOCO**

1) APRESENTAÇÃO:

1.1) IFMG

1.2) PROFESSORES E ALUNOS BOLSISTAS

1.3) PESQUISA

1.4) AGRADECIMENTO

2) EXPLICAR A METODOLOGIA DE TRABALHO DO ENCONTRO

3) FALE UM POUCO SOBRE A HISTÓRIA DA SUA FAMÍLIA

4) COMO VOCÊ CHEGOU EM RIBEIRÃO DAS NEVES

5) FALE UM POUCO DA IDÉIA DO NEGÓCIO. COMO SURTIU A PRIMEIRA IDÉIA DO NEGÓCIO?

6) QUANDO PENSOU PELA PRIMEIRA VEZ EM ABRIR A EMPRESA HAVIA UMA OPORTUNIDADE NO MERCADO? SE, SIM QUAL FOI ESSA OPORTUNIDADE?

7) QUANDO ABRIU VOCÊ CONHECIA O MERCADO? JÁ HAVIA ATUADO NESSE MERCADO?

8) CONHECIA DO PRODUTO OU SERVIÇO? JÁ HAVIA TRABALHADO COM ESSE PRODUTO OU SERVIÇO?

9) QUANDO ABRIU A EMPRESA VOCÊ PROPÔS ALGUMA COISA DIFERENTE OU OFERECIU O MESMO QUE A CONCORRÊNCIA? SE FÊZ ALGO DIFERENTE, O QUE FÊZ?

10) AO ABRIR UM NEGÓCIO CORREU RISCOS? SE SIM, COMO ENFRENTOU OS RISCOS?

11) COMO TRABALHOU COM A CRIATIVIDADE?

12) VOCÊ É UMA PESSOA QUE ESPERA ACONTECER OU TOMA A INICIATIVA?

13) GOSTA DE FAZER AS COISAS OU ESPERA QUE ELAS ACONTEÇAM NATURALMENTE?

14) AS PESSOAS ACREDITAM EM VOCÊ? ELAS FAZEM O QUE VOCÊ SOLICITA DE FORMA NATURAL OU VOCÊ PRECISA PRESSIONAR?

15) QUANDO ABRIU A EMPRESA EM RIBEIRÃO DAS NEVES QUAIS FATORES LOCACIONAIS/REGIONAIS CONTRIBUÍRAM E QUAIS INIBIRAM?

FATORES	CONTRIBUÍRAM	INIBIRAM
Os impostos da região		
As vias de acesso		
O valor do terreno e dos imóveis		
O valor do aluguel		
O fornecimento de Energia		
O fornecimento de Água		
O acesso a telefone		
O acesso à internet		
O serviço de coleta de lixo		
A disponibilidade de mão-de-obra		
Os serviços de transporte público		
A proximidade com o mercado consumidor		
A inexistência ou baixa concorrência		

16) PARA VOCÊ QUE HOJE É EMPRESÁRIO, QUAIS SERIAM OS CURSOS QUE PODERIAM SER OFERECIDOS PARA CAPACITAR TANTO OS EMPREENDEDORES QUANTO OS FUNCIONÁRIOS?

ANEXO II: ROTEIRO PARA ENTREVISTA

ROTEIRO PARA ENTREVISTA COM UM EMPREENDEDOR¹

Este roteiro de entrevista aborda os seguintes temas:

- A visão;
- O sistema de relações;
- Processo de aprendizagem do empreendedor;

1 - IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDEDOR

- 1.1 - Nome
- 1.2 - Data de nascimento
- 1.3 - Endereço
- 1.4 - Telefone
- 1.5 - Nome da empresa
- 1.6 - Endereço da empresa
- 1.7 - Telefone da empresa
- 1.8 - Setor de atividade - produtos
- 1.9 - Número de empregados
- 1.10 - Lista dos departamentos
- 1.11 - Lista das filiais e/ou das operações em outros países e números de pessoas empregadas.

2 - HISTÓRIA DO EMPREENDEDOR

- 2.1 - História da família
- 2.2 - Posição dentro da família
- 2.3 - Instrução e educação
- 2.4 - Experiência. Quando a empresa foi fundada, qual o envolvimento que tinha com o produto e/ou serviço
- 2.5 - Descrição da evolução da empresa até o momento
- 2.6 - Atividades preferidas
- 2.7 - Descrição do funcionamento da empresa: em relação ao ambiente e mercado e em relação à organização interna e aos empregados
- 2.8 - Atividades que mais ocupam o seu tempo
- 2.9 - Atividades que dão mais resultados

3 - A VISÃO

- 3.1 - Comparando com outras empresas, como descreve o ambiente atual quanto às chances de ter sucesso como empreendedor?
- 3.2 - Quais regras do jogo VOCÊ identificou que devem ser seguidas para alcançar-se sucesso no seu setor de atividades?
- 3.3 - Quais têm sido e quais são os seus modelos de empreendedores?
- 3.4 - O que você quer realizar? Em outras palavras, o que você deseja deixar para a posteridade? O que é mais importante para você?
- 3.5 - Quais são as diferenças de percepção que têm os seus competidores e seus empregados sobre você?

¹O presente roteiro foi extraído e adaptado do livro FILION, L.J., VISON et RELATIONS: Clefs du succès de l'entrepreneur - Les Éditions de l'Entrepreneur, Montréal, Canada, 1991, traduzido e adaptado por Fernando Dolabela, julho/93.

4 - O SISTEMA DE RELAÇÕES

- 4.1 - Descreva os seus sistemas de relações externas à empresa, em outros domínios dos negócios, por exemplo: religião, esportes, política, conselhos de associações, consultorias, profissionais com os quais você trabalha freqüentemente.
- 4.2 - Quais são as diferenças que você pode identificar quanto ao tipo de relações que você estabeleceu ao longo curso dos últimos 10 ou 20 anos?
- 4.3 - Quais são os elementos que você identificou e qual a fonte de relações que você desenvolveu com uma pessoa mais do que com outra?
- 4.4 - Qual importância você atribui ao sistema de relações como fator de sucesso?
- 4.5 - Qual tipo de pessoa procura vantagem ao estabelecer relações com você?

5 - O MODO DE APRENDIZAGEM

- 5.1 - O que o faz aprender?
- 5.2 - O que você identificou que deve aprender para ter sucesso na sua empresa? Se existe espaço, descreva as diferentes etapas.
- 5.3 - Você comunicou os seus objetivos, aquilo que deseja realizar as pessoas que o cercam? Você pode identificar as etapas relativas ao crescimento dos seus conhecimentos, isto é, as etapas do seu aprendizado em função da sua capacidade de operar, do que você faz e como você faz?
- 5.4 - Quais são os elementos do seu sistema de relações que lhe dão maior suporte seja para o seu aprendizado, seja para o seu ajustamento?
- 5.5 - Como você se prepara em relação ao futuro? De que forma você obtém informações sobre o que acontece?

6 - OUTROS

- 6.1 - Quais são os pontos que não foram abordados durante a entrevista, mas que você considera importantes de discutir para que melhor se possa compreender os elementos que constituem o seu funcionamento?
- 6.2 - Você teria comentários ou sugestões para formular?