



LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO UNIVERSITÁRIO DO RIO GRANDE DO NORTE

CASO PARA ENSINO EM ADMINISTRAÇÃO:

“A pedra de José”

MBA EM ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

Autora: Suzana Costa Gomes de Oliveira

Orientadora : MSc, Catarina da Silva Souza

Natal, maio /2014

CASO PARA ENSINO EM ADMINISTRAÇÃO: “A pedra de José”

Resumo

A cidade de João Câmara, estado do Rio Grande do Norte, foi fundada em 1910, época da construção da Estrada de Ferro do estado - EFCRN. O primeiro nome do Município era Matas, mas em 1928 passou a ser chamado de Baixa Verde e em 1953 teve seu topônimo novamente mudado para João Câmara, uma justa homenagem a João Severiano da Câmara, primeiro prefeito de Baixa Verde, onde estabeleceu seu domínio econômico. Ele contribuiu para valorização do Município, desenvolvendo a indústria, abrindo estradas, ampliando áreas produtivas e prestando assistência social. Nesta cidade chamada João Câmara que é hoje um dos mais influentes municípios do estado, localizado na microrregião da Baixa Verde e onde predomina o Bioma da Caatinga, é que se passa o estudo de caso “A pedra de José”. Este caso é relatado por uma pessoa muito próxima desse cidadão protagonista dessa história. A problemática do caso versa em torno da realidade cruel da seca na região do semiárido. Como sobreviver da agricultura e pecuária numa região que chove tão pouco? Como manter uma propriedade rural, palco de lutas, vitórias, alegrias e tristezas com seus personagens inesquecíveis? Daria para o protagonista desse caso, superar esses desafios sem ter a necessidade de desistir de seus sonhos? Vamos conhecer a história de Seu José o empreendedor das pedras brancas...

Palavras-Chaves: Habilidade empresarial. Superação. Empresa rural.

Abstract

This work presents a case of teaching that can be worked in undergraduate administration and agronomy. The case described illustrates some paths taken by a rural producer who used his entrepreneurial vision in finding practical solutions to transform an underdeveloped rural property into a profitable land. The city of João Câmara, state of Rio Grande do Norte, was founded in 1910, since the construction of the railroad in the state - EFCRN. The first name was Matas, but in 1928 came to be called Baixa Verde and in 1953 had again changed its toponym to João Câmara, a just tribute to João Severiano da Câmara, first mayor of Baixa Verde, where he established his economic domain. He contributed to appreciation of the City, developing industry opening roads, expanding productive areas and giving social assistance. In this town called João Câmara who is now one of the most influential cities in the state, located in the micro region of Baixa Verde, dominated the Caatinga Biome is the case study goes "The stone of Joseph." This case is reported by a person very close to that citizen protagonist of this story. The problematic case versa around the cruel reality of the drought in the semiarid region. How to survive on agriculture and livestock in a region it rains so little? How to keep a farm, scene of struggles, victories, joys and sorrows with her unforgettable characters? Would give the protagonist of this story overcoming these challenges without the need to give up your dreams? Let us know the story of sir Joseph the enterprising of white stones ...

Keys-words: Entrepreneurial ability. Overcoming. Rural enterprise.

Introdução

Poderia se tratar de uma fazenda qualquer, mas aquela era especial pertencia ao Seu José. A propriedade já pertencera a seu avô, que depois passou a ser do seu pai e como o tempo passa ligeiro, chegou a hora de Seu José tomar conta do patrimônio herdado, localizado na cidade de João Câmara estado do RN. Esse legado familiar foi assumido na década de 70 e foi um desafio grande para ele administrar uma fazenda, pois tinha suas responsabilidades de trabalho e família na capital.

Essa empreitada foi conduzida por ele muito bem, Seu José nasceu com um talento nato para negociar, isso mesmo, um administrador rural precisa pesquisar os melhores preços e saber a qualidade das sementes de milho, por exemplo, precisa também conhecer a hora adequada de vender algumas cabeças de gado, principalmente no período de estiagem que os animais ficam mais fracos por falta de pasto.

Na fazenda havia muitos funcionários, alguns muito antigos que se transformaram em verdadeiros amigos de Seu José. Eles recebiam moradia com água e energia, salário justo e leite de gado todo dia para quem quisesse. Segundo Seu Manuel, funcionário braço direito, “Seu José não era um patrão, era um verdadeiro pai”. Para manter essa estrutura, ele tirava muitas vezes dinheiro do salário de professor, atividade que ele exercia em paralelo, para pagar as contas do fim do mês.

No período de seca brava, aí sim era que as contas apertavam. O “Seu José” foi cansando e vendo que estava nadando contra a maré. Passaram-se alguns anos, funcionários antigos como Seu Manuel e outros também amigos foram chamados por Deus para o descanso eterno, outros mais jovens preferiram sair da fazenda e foram morar na cidade de João Câmara. Ficaram poucos, somente os que não sabiam ser outra coisa, a não ser agricultor. É muito triste a realidade da seca e tudo que ela causa, porém a arte da existência do nordestino consiste em tirar leite de pedra. Dessa forma beirando o desespero, Seu José possuidor de um grande espírito empreendedor, viu na real crise uma luzinha, teve uma ideia e exclamou: “puxa meu Deus, tenho que tirar proveito dessa terra pedregosa tão difícil!”

A propriedade era rica em pedras, denominadas calcárias, estudou-as e viu que aos seus pés, estava a solução dos seus problemas. A pedra calcária em estado de pó serve como corretivo de solo para neutralizar a acidez dos solos canavieiros. Seu José entrou em campo, realizou uma pesquisa do público-alvo, etapa que ele tinha no seu conhecimento que era primordial e que não poderia ser esquecida, já que depois haveria de fazer a diferença entre o sucesso ou o fracasso do seu novo produto e até da sua empresa como um todo.

Logo após a pesquisa, que foi bem favorável, analisou o que precisaria para abrir a empresa de mineração de calcário e iniciou mais outras pesquisas que duraram cerca de quatro anos. Para explorar o calcário não é nada simples, é na verdade bem complicado. A exigência de Licenças e alvarás pelos órgãos fiscalizadores como Departamento Nacional de Produção Mineral - DNPM, Instituto Brasileiro de Administração do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais - IBAMA e a aprovação de um estudo de impacto ambiental - EIA é fundamental para se iniciar o negócio. A questão é que Seu José além de tudo isso para providenciar teria que montar uma estrutura com grandes maquinários e galpão para armazenamento do produto que iria produzir.

Ele juntou algumas economias que possuía e foi com muita confiança de que tudo iria dar certo e que não precisaria se desfazer de suas terras, que o sonho foi se tornando realidade. Os clientes foram chegando aos poucos e a empresa foi conquistando seu espaço na agroindústria canavieira. Hoje ela é uma pequena empresa de sucesso, com mais de 30 funcionários, possui uma frota de carretas e tem o orgulho de produzir o melhor corretivo de solo do estado Potiguar. Só que mais uma vez a escassez de chuva vem atormentar Seu José, nada pode ser perfeito! Com as mudanças climáticas que estão se apresentando na atualidade, até à zona canavieira que está localizada na porção leste do Agreste, próximo a zona da mata, com índice pluviométrico superior ao do sertão do nosso estado está ameaçada com a falta de chuvas.



“O amor aquelas terras era tão grande
Que falo sem desespero
Era um amor devoto
Era um amor verdadeiro

Doido e avexado para ter uma solução
Preste você
bem ligeiro atenção
A pedra branca
foi sua salvação”

(Oliveira, 2012)

O Contexto

Seu José nasceu na cidade de João Câmara no ano de 1942, em plena época da segunda guerra mundial porque seus pais com muito medo de algum acontecimento trágico preferiu sair da capital e foi ficar um período nas tranquilidades do interior. Depois de alguns meses, após seu nascimento, sua família voltou para Natal, onde ele cresceu e viveu sua infância e adolescência, mas nas férias de junho, sempre passava na fazenda do seu avô. Crescido foi estudar no Rio de Janeiro, onde fez todo ensino médio. Passou em Economia na Universidade Federal do Rio Grande do Norte e voltou a residir no estado potiguar. Pessoa muito alegre gostava de viver a vida e aproveitá-la bastante. O tempo foi passando e ele conheceu em Natal uma moça muito bonita, que o encantou e o deixou apaixonado. Depois de seis anos de namoro, casaram e dessa união tiveram três filhos: Cássio, Cláudia e Carolina.

A vida de Seu José era bem corrida, era funcionário de uma empresa estatal no período da manhã e da tarde e durante a noite exercia seu ofício de professor na Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Nos fins de semana também não tinha folga, seu destino era João Câmara mais precisamente para fazenda, não a lazer, mas sim a trabalho. Durante uns 30 anos foi assim, ano bom de inverno, tudo muito bom, ano de escassez de chuva, aí tudo se complicava. A cada ano sua criação de gado ia diminuindo e as preocupações aumentando. Tinha folha de pagamento dos funcionários para pagar no fim do mês e muitas vezes o lucro gerado na fazenda era

insuficiente para realizar as obrigações que ele tinha para com seus colaboradores. Contas e mais contas para pagar e mesmo assim Seu José tinha um objetivo forte cujo propósito era não vender aquelas terras tão queridas.

Esse propósito claro o levaria muito longe. “O nosso cérebro normalmente nos conduz a não querer mudanças, porém é nesse momento que pessoas de sucesso se diferenciam dos medíocres. Os vencedores são justamente aqueles que vencem a inércia de seus cérebros.” (GRINBERG: 2011, p.64). Com o propósito de não se desfazer das suas terras e incomodado com todas às crises causadas por longos anos de seca, seu cérebro empreendedor surgiu com a ideia de tirar proveito das pedras calcárias que sua propriedade possuía. Criou a empresa AgriCal Mineração Ltda., planejada cuidadosamente para ser um sucesso.

“No seu caminho tinha muitas pedras
Pedras para aperrear
Mas pôde ver em uma pedra
Uma pedra de verdade
Que podia mudar
Toda aquela realidade”

(Oliveira,2012)

Hoje a empresa ajuda no progresso da cidade de João Câmara e emprega cerca de 30 funcionários, todos moradores da região e de um Distrito próximo chamado Queimadas. Produz calcário dolomítico agrícola, corretivo de solo, sua aplicação serve para todos os tipos de cultura que possua o solo fraco e ácido. A empresa é resultado da percepção empreendedora do Seu José, que fez acontecer, pois para Dornelas (2001, p.40) onde existe talento, há oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios.

“A empresa agora tem presença
Vende calcário com a maior competência
E até já saiu na imprensa”

“Dá emprego a muita gente
Sem deixar ninguém carente
Tudo nos conformes da lei vigente”
Não podia ser diferente”

(Oliveira,2012)

A Empresa

A Agrical é uma empresa Potiguar fundada há 30 anos, situada no Distrito de Queimadas, em João Câmara. produtora de calcário dolomítico matéria prima que é fonte indispensável de cálcio e magnésio às culturas agrícolas. Durante todo esse tempo, a empresa se dedica a extração, micronização e comercialização desse minério ideal para a correção de solos.

A empresa de gestão familiar tem no comando central o Seu José e os seus sócios colaboradores, que são os seus 03 filhos, cada um exerce uma função. Cássio trabalha na produção, Cláudia na área de marketing e Carolina na área financeira e recursos humanos.

Solos ácidos

No Brasil, o clima tropical contribui para o empobrecimento e acidez dos solos. No RN predominam em mais de 95% do território, solos ácidos cujo pH é abaixo de 6,5 e contém alto grau de alumínio.

O calcário Agrical contribui para eliminar a acidez dos solos, o que proporciona as plantas absorverem mais de 70% os nutrientes naturais da terra, os fertilizantes químicos e orgânicos. Em terras ácidas a absorção é de apenas 27%, com perdas de 73% dos nutrientes. Calcário Agrical é indicado com excelentes resultados para aplicação em todo tipo de culturas, seja em jardins, gramíneas, pomares, hortaliças, raízes, tubérculos, viveiros e principalmente em canaviais. Seus principais benefícios são: correção da acidez do solo; aumento da produtividade entre 50% e 500% de acordo com a cultura, as condições climáticas e as práticas técnicas; evita a erosão; retém umidade no solo; amplia a atividade biológica nos solos; aumenta a disponibilidade de dióxido de carbono, fósforo e outros nutrientes naturais e dos fertilizantes.

O cenário preocupante no Semiárido

Não é fácil produzir alimentos no semiárido nordestino. Com chuvas irregulares, no tempo e no espaço, o ambiente exige do produtor rural conhecimentos e cuidados especiais no manejo correto do solo, da água, dos rebanhos e dos vegetais.

O solo deve ser protegido contra a erosão e a salinização, provocadas naturalmente ou por práticas rurais incorretas. A água, escassa, deve ser armazenada de várias formas, na superfície e no interior do solo, protegida contra a poluição e usada com parcimônia pelo homem.

No semiárido, as estiagens são inevitáveis, um fenômeno antigo. “A cobertura vegetal do solo, denominada de caatinga” pelos primeiros habitantes, que significa “mata branca”, comprova que os índios já observavam que, devido à falta de água, as plantas perdiam o verde em determinadas épocas do ano. Saber como manejar com equilíbrio os recursos locais, principalmente durante as maiores adversidades, é o grande desafio do produtor rural Nordeste que vive nessa região.

Realidade Climática

País de dimensões continentais, o Brasil lida com mudanças climáticas, que incluem elevação de temperatura em algumas regiões e baixas temperaturas em outras, sofre com cheias e secas ao mesmo tempo. Projeções de cenários futuros mostram que o país experimentará impactos de forma diferenciada em cada região, sendo as regiões norte e nordeste as mais vulneráveis.

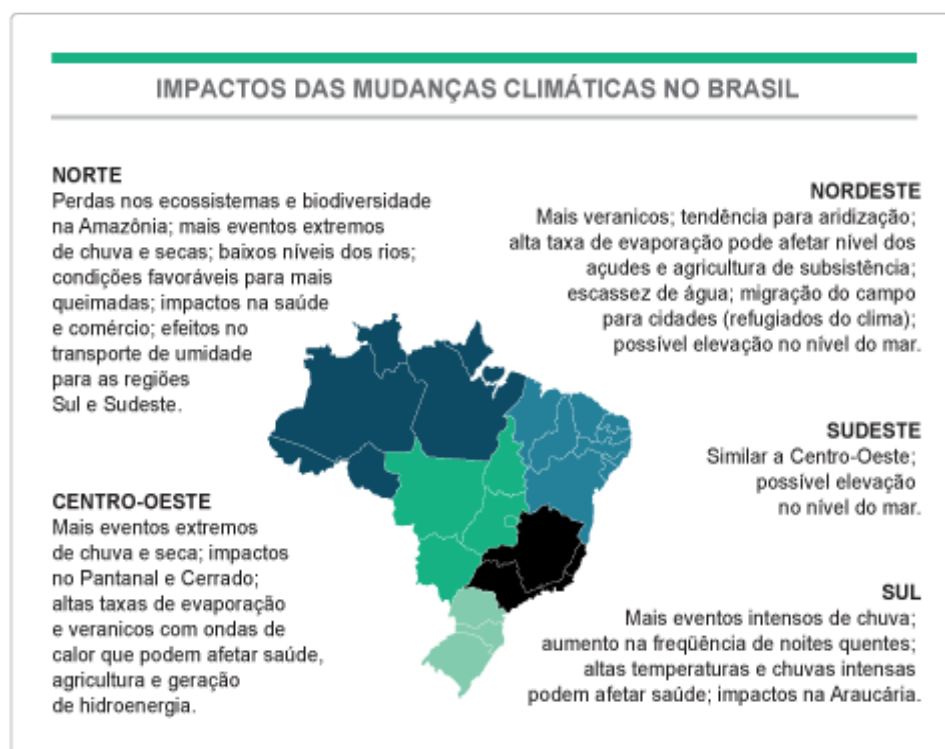
De acordo com o pesquisador José Marengo (2007), o Brasil é vulnerável às mudanças climáticas atuais e, mais ainda, às que se projetam para o futuro, especialmente quanto aos extremos climáticos. Ele explica que as áreas mais vulneráveis compreendem a Amazônia e a região Nordeste, conforme registrado no Relatório de Clima do Instituto Nacional de Pesquisas

Espaciais. “Estes estudos mostram que, no Brasil, a temperatura média aumentou aproximadamente 0,75°C até o final do século 20 (considerando a média anual entre 1961-90 de 24,9°C), sendo 1998 o ano mais quente”, explica o pesquisador.

Marengo diz que, em nível regional, é possível observar que, no período de 1951 a 2002, as temperaturas mínimas cresceram em todo o país, apresentando um aumento expressivo de até 1,4°C por década. “As tendências de aquecimento são detectadas em nível anual e sazonal, com maiores aquecimentos no inverno e na primavera”.

Assim como o verificado nas previsões mundiais, o Brasil e sua população tendem a sofrer diferentes consequências das mudanças climáticas de acordo com a região, como mostram a figura a seguir.

Figura 01: Mudanças climáticas – Um olhar sobre nossas cinco regiões



Fonte: <http://www.mudancasclimaticas-andi.org.br>. Acesso em 18 fev 2014.

Um possível cenário climático da região Nordeste no futuro revela que a temperatura será de 2 a 4°C mais quente, 15% a 20% mais seco, podendo

ocorrer diminuição do nível dos açudes e redução de até 15% no volume da chuva. Dessa forma causaria aumento das secas, especialmente no semiárido, impacto na agricultura de subsistência e na saúde. Perda da biodiversidade da caatinga, risco de desertificação e aumento da migração para outras regiões.

O desafio

O grande desafio é a busca por alternativas para conviver com a estiagem na região do semiárido nordestino. A seca, que acaba com os planos do sertanejo, não é possível de ser combatida, mas existem maneiras de manter a convivência saudável com ela, aproveitando cada pequeno recurso disponibilizado pela natureza.

A estiagem é uma questão da natureza, que não pode sofrer mudanças, mas a seca e a escassez de recursos acontece por falta de políticas públicas. Existe falta de empenho por parte do governo em estabelecer mecanismos voltados à convivência harmoniosa com as condições impostas pela estiagem.

Por sua vez, o empresário rural encontra grandes dificuldades em conseguir subsídios e apoio das instituições envolvidas no setor agrícola, que muitas vezes burocratizam o sistema em excesso levando o produtor a desistir dos seus projetos de investimentos para melhoria do seu negócio, não proporcionando assim o aumento da eficiência técnica e econômica e consequentemente o aumento dos seus rendimentos e benefícios para o futuro da empresa e para o desenvolvimento da própria região.

Características e dificuldades de um empreendedor rural

Para os empreendedores do agronegócio além de conhecerem o ambiente de sua atividade e considerar a sua realidade local, devem buscar e exigir qualidade e eficiência no que fazem; apresentar autoconfiança, prontidão e comprometimento em assumir os riscos e muita persistência. Este profissional deve saber equacionar soluções, pensar estrategicamente, introduzir modificações para melhorar sua renda , reduzir seus custos, dar

maior atenção às atividades de maior valor agregado ou de maior retorno financeiro, ter uma boa rede de relacionamento, atuar previamente, transferir e gerar conhecimentos.

O empreendedor rural trabalha prevendo os acontecimentos baseando-se em informações confiáveis como, por exemplo, previsão do preço da cana no mercado nacional e internacional, condições climáticas fornecidas pela meteorologia, entre outros, tendo mais tempo disponível para procurar as melhores soluções para sua empresa.

Ter sua empresa na área agrícola e dependente dos fatores climáticos, como é o caso de Seu José, não é nada fácil, pois esse ramo apresenta características peculiares, se comparada com outras áreas de negócio.

Na agricultura moderna, os incrementos nos rendimentos e a redução dos custos e dos riscos de insucesso dependem, cada vez mais, do uso criterioso dos recursos financeiros. Neste processo, para obter maior rentabilidade, o agricultor deve tomar decisões de acordo com os fatores de produção disponíveis e a probabilidade de risco que envolvem a sua atividade. Dentre os principais fatores que influenciam a produção agrícola destacam-se as condições climáticas, que são praticamente incontroláveis.

Vários são os exemplos de quebras de safras no Brasil e no mundo, com enormes prejuízos à agricultura e à sociedade, devido à ocorrência de adversidades climáticas (chuva, seca, geada, granizo, entre outros). Assim, para que qualquer empreendimento agrícola seja revestido de sucesso, as respostas interativas entre clima-planta precisam ser adequadamente quantificadas e monitoradas.

A oferta estacional dos produtos é em função do clima e das estações do ano, e as colheitas de produtos agrícolas têm seus períodos definidos na entressafra, ou defasagem temporal que ocorre em função do período entre a semeadura até a colheita. Dependendo da cultura este período pode ser de semanas ou até anos.

O agronegócio é responsável por cerca de 30% do Produto Interno Bruto do Brasil e emprega 37 % dos trabalhadores do país. Com a abertura do mercado, inclusive o de produtos agrícolas, o agronegócio precisa ser mais competitivo, exigindo profissionais com visão ampla de toda cadeia produtiva.

NOTAS DE ENSINO

Fonte de dados

As fontes de dados desse caso real, foram obtidos através da observação e depoimentos colhidos com os personagens do caso, bem como através de dados históricos publicações sobre o semiárido, revisões bibliográficas de livros e sites especializados. Para garantir a veracidade e fidelidade das informações, tanto os gestores como os funcionários consultados, autorizaram a publicação do caso em sua íntegra, sendo seus nomes preservados. O caso para ensino serve como condutor para desvendar a realidade que enfrentam tantos outros empreendedores rurais.

Sugestões para discussão do caso

Este caso pode ser lido em 15 minutos em sala de aula. Sugere-se sua aplicação em cursos de graduação na área de Administração, cooperativismo e demais cursos ligados ao agronegócio. A metodologia indicada deverá iniciar: a) discussão sobre as questões e a importância do empreendedorismo, e políticas públicas para o semiárido b) leitura individual; c) discussão em pequenos grupos; d) fechamento com orientações conceituais e procedimentais pelo professor.

Objetivos educacionais

A história de Seu José apresenta-se como pano de fundo para uma reflexão sobre como empreender e manter uma organização quando você depende de chuvas em uma região do semiárido ameaça externa que foge do seu controle e diante desse fator a falta de estratégias governamentais para promoverem soluções para o problema da seca no Nordeste do Brasil. Ele não

conhece o garoto do Facebook, Zuckerberg, vivem em ambientes totalmente diferentes e ramos de negócios também bem distintos, mas como todo empresário de sucesso, ambos tem algo em comum: a paixão pelo trabalho que exercem e se dedicam.

Questões para discussão

01. Quais lições-chave desse caso podem ser aplicadas em sua futura gestão empresarial localizada no setor rural?
02. Como implantar uma gestão empresarial moderna em um ambiente tão cheio de dificuldades e particularidades sociais, físicas e econômicas?
03. A dificuldade de recursos e incentivos para o desenvolvimento tecnológico no setor da agricultura em regiões pobres e a ausência de alternativas praticas para amenizar a seca nessas regiões pode causar o fechamento ou redução drástica das empresas rurais no futuro?

Alternativas para análise do caso

O surgimento do empreendedorismo

A palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem na França e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo. Antes de partir para definições mais utilizadas e aceitas, é importante fazer uma análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo (HISRISH,1986).

O primeiro exemplo de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente. Como empreendedor, Marco Polo assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro (hoje mais conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. Enquanto o capitalista era alguém que assumia

riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.

Na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Esse indivíduo não assumia grandes riscos, e apenas gerenciava os projetos, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.

Os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram no século XVII, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos.

No século seguinte, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo. Um exemplo foi o caso das pesquisas referentes a eletricidade e química, de Thomas Edison, que só foram possíveis com o auxílio de investidores que financiaram os experimentos.

No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista.

Conceituando empreendedorismo

Muitas são as definições, mas talvez uma das mais antigas e que talvez melhor reflita o espírito empreendedor seja a de Joseph Schumpeter (1949) que fala que o “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” Já Kirzner (1973) tem uma abordagem diferente. Para esse autor, o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica

oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

O Empreendedor do século XXI

Iniciativa, visão de futuro, capacidade de inovar, de organizar demandas e gerenciar equipes. Firmeza e determinação. Essas são algumas características e talentos fundamentais para um bom empreendedor. É este o espírito que motiva as pessoas a abrir o seu próprio negócio e a realizar coisas novas. O espírito criativo de Seu José foi uma das qualidades fundamentais para a realização do seu projeto empreendedor. Ele buscou novos caminhos e novas soluções para não se desfazer da sua fazenda, pensou o impensável e sempre teve em vista as necessidades das pessoas em sua volta, essa foi a essência para ele ser um empresário de sucesso.

Empreender é identificar oportunidades e desenvolver meios de aproveitá-las, assumindo riscos e desafios e principalmente está apaixonado pelo seu negócio.

No artigo de Claudia Maximino que comenta sobre o livro da escritora russa Ekaterina Walter, autora de O Jeito Zuckerberg de Fazer Negócios, boa parte do êxito de Mark Zuckerberg, criador do Facebook, se deve ao fato dele ter levado muito a sério cinco pontos: paixão, propósito, pessoas, produto e parcerias. De acordo com Ekaterina Walter, Mark Zuckerberg acredita que a paixão ajuda o empreendedor a encontrar o foco de seu negócio. A maior motivação da vida dele é achar maneiras de conectar pessoas e ajudá-las a compartilhar o que elas acham importante — exatamente o que o Facebook faz.

Para Zuckerberg, o amor e a extrema dedicação ao negócio também ajudam a encarar os fracassos como oportunidades de aprendizado. Essa postura também ajuda a impedir que se jogue a toalha diante das dificuldades. "Encontre aquela coisa pela qual você é apaixonado", diz Zuckerberg no livro.

As principais características do perfil do empreendedor

Autoconfiança: Ter consciência de seu valor, sentir-se seguro em relação a si mesmo e, com isso poder agir com firmeza e tranquilidade.

Automotivação: Buscar a realização pessoal através do trabalho, com entusiasmo e independência.

Elevado poder de comunicação: Capacidade para transmitir e expressar ideias, pensamentos, emoções com clareza e objetividade.

Criatividade: Capacidade de buscar soluções viáveis e melhores para a resolução de problemas.

Flexibilidade: Capacidade para compreender situações novas, estar disponível para rever posições e aprender.

Energia: Força vital que comanda as ações dos indivíduos – capacidade de trabalho – “pique”.

Iniciativa: Capacidade para agir de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções, influenciando acontecimentos e se antecipando às situações.

Integridade: Qualidade do caráter, ligada à retidão de princípios, imparcialidade, honestidade, coerência e comprometimento (com as pessoas, com o negócio e consigo mesmo).

Liderança: Capacidade para mobilizar as energias de um grupo de forma a atingir objetivos.

Negociação: Capacidade para fazer acordos cooperativos como meio de obter o ajustamento de interesses entre as partes envolvidas.

Perseverança: Capacidade de manter-se firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações (saber perceber limites);

Persuasão: Habilidade para apresentar suas ideias e/ou argumentos de maneira convincente.

Capacidade de Planejamento: Capacidade para mapear o meio ambiente, analisar recursos e condições existentes, buscando estruturar uma visão de longo prazo dos rumos a serem seguidos para se atingir os objetivos.

Resistência à frustração: Capacidade de suportar situações de não satisfação de necessidades pessoais ou profissionais, sem se comportar de maneira derrotista, negativa ou confusa;

Sensibilidade administrativa: Capacidade para planejar, executar e gerir através de processos organizados, sistemáticos e eficazes.

Além das características acima comentadas, o empreendedor tem um perfil de liderança para obter êxito em suas atividades, ele é o grande responsável em colocar em prática as inovações, métodos e procedimentos que propôs, devendo estimular os envolvidos na realização das atividades, de forma a alcançar as metas traçadas.

Seu José foi e ainda é esse empreendedor com a maioria dessas características, pois ele procura ter essa postura de integridade e liderança diante de seus colaboradores, dando-os confiança e acreditando no potencial de cada um. Ele se automotiva quando as coisas não caminham muito bem e sabe até aonde deve chegar os seus sonhos. Todas as suas atitudes na sua empresa rural foram planejadas, analisadas, procurando extrair da natureza somente o permitido pelas leis ambientais.

Na atual realidade econômica que o país se encontra ele ainda é perseverante diante da crise no setor sucroalcooleiro e com o problema da estiagem, adversidade constante e preocupante, que afeta diretamente seu ramo de negócio. Ele com sua criatividade relatou que já estuda alternativas de uso para o calcário, para não ficar dependente de um único produto na sua organização . Hoje com 72 anos, ainda lidera sua equipe com muita energia e pique, pois parar, ele mesmo diz: “só quando Deus me chamar pro descanso eterno...”

“Uma empresa é um mundo de possibilidades.” (FALCONI, 2009,p.126).”Não existe fim para alegria de construir uma grande empresa.”(FALCONI,2009, p.126).

Bibliografia recomendada

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DRUCKER, Peter. **O Gerente Eficaz**. Editora Zahar, São Paulo, 1974.

Empreendedores e Proprietários de Pequenos Negócios. Revista da Administração. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1999.

FALCONI, Vicente . **O verdadeiro poder**. Nova Lima: Editora FALCONI, 2009.

GRINBERG, Renato. **A Estratégia do olho de tigre** – Atitudes poderosas para o sucesso na carreira e nos negócios. São Paulo: Editora Gente, 2011.

MARENGO, José (Portal ANDI-Comunicação e Direitos/ Mudanças Climáticas: Impactos e consequências no Brasil. Acesso:18/02/2014).

MAXIMINO, Claudia, **Receita de Mark Zuckerberg, do Facebbok , para fazer negócio**. Revista exame /PME/ edições/0069.23/01/ 2014.

OLIVEIRA, Suzana, Folheto de Cordel : A pedra de José, Natal, 08p. Trabalho não publicado.

Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas, **Características de um empreendedor**. www.sebrae.com.br. acesso em 12 abril 2014.

