



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

JAQUELINE DE SOUZA SANTOS

EMPREENDEDORISMO: OPORTUNIDADES X NECESSIDADES

**ASSIS/SP
2017**



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

JAQUELINE DE SOUZA SANTOS

EMPREENDEDORISMO: OPORTUNIDADES X NECESSIDADES

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientanda: Jaqueline de Souza Santos

Orientador: Prof.Ms. Adm. João Carlos da Silva

**ASSIS/SP
2017**

FICHA CATALOGRÁFICA

SANTOS, Jaqueline de Souza

Empreendedorismo: Necessidade Versos Oportunidades/ Jaqueline de Souza Santos. Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2017. 28p.

Orientador: João Carlos da Silva

Trabalho de Conclusão de Curso - Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA.

1. Empreendedorismo. 2. Necessidades. 3. Oportunidades.

CDD: 658
Biblioteca da FEMA

EMPREENDEDORISMO: OPORTUNIDADES X NECESSIDADES

JAQUELINE DE SOUZA SANTOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do curso de graduação em Administração, analisado pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Profº. Ms. Adm. João Carlos da Silva

Analisador: Profª Drª Márcia Valéria Seródio Carbone

**ASSIS-SP
2017**

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho primeiramente a Deus pela sabedoria concedida para realização do mesmo, e por nunca ter deixado que eu me abatesse durante as dificuldades. Dedico também, a meus pais por toda dedicação e apoio dado em minha trajetória.

AGRADECIMENTOS

Ao Profº. Ms. João Carlos da Silva, pela orientação e suporte durante todo o trabalho, transmitindo todo o seu conhecimento, à sua paciência na retirada de dúvidas e ao seu total apoio transmitido durante o trabalho.

Á Deus pela paciência, sabedoria e força que tem me dado em todos os momentos.

Aos meus pais Alceu e Zilda por me apoiarem em todos os momentos, terem sido o meu alicerce, pelo amor, carinho, por terem me acompanhado em cada conquista e cada sonho realizado.

E aos meus amigos e familiares por todo carinho, força e incentivo em cada vitória.

Por fim, agradeço a todos que acreditaram em mim e me incentivaram para que eu pudesse chegar até aqui.

RESUMO

O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, antecipa-se aos fatos e apresenta uma visão futura da organização, que introduz inovações e abre empresas com a intenção de administrá-las para aproveitar uma oportunidade. A criação de novas empresas além de contribuir com a geração de renda estimula também o crescimento econômico do país. Pode-se dizer que o indivíduo empreendedor desempenha um papel importante junto à sociedade, pois, com seu espírito inovador, transforma condição mais insignificante em uma oportunidade excepcional. Conhecer o empreendedor e suas atitudes torna-se importante para o desenvolvimento de ações que possam estimular a melhoria do ambiente.

Os empreendimentos, em sua maioria são caracterizados por iniciativas relacionadas à necessidade. Torna-se preocupante, pois, é constituído por pessoas que empreendem sem o conhecimento necessário, principalmente no planejamento e gerenciamento dos empreendimentos. Ao contrário do empreendimento por necessidade, o empreendimento por oportunidade gera maiores possibilidades de sucesso que os realizados pela necessidade, principalmente pelas características relacionadas à busca da oportunidade, que na maioria das vezes ocorre a partir da busca de informações, análise do mercado e planejamento das ações. Podendo verificar que vários fatores influenciam o empreendedorismo por oportunidade e necessidade, porém observa-se maior incentivo ao desenvolvimento de ações que possibilitem o estímulo ao empreendedorismo por oportunidade nos últimos anos.

Palavras-chave: Empreender; Oportunidade; Necessidade.

ABSTRACT

The entrepreneur is the one who makes things happen, anticipate to the facts and presents a future vision of the Organization, introducing innovations and open companies with the intention of administering them to seize an opportunity. The creation of new businesses as well as contribute to the generation of income, stimulates economic growth also in the country. It can be said that the individual entrepreneur plays an important role by the society with your innovative spirit, transforms the most insignificant in an exceptional opportunity. Meet the entrepreneur and his attitude becomes important for the development of actions that can stimulate the improvement of the environment.

The ventures, in your most, are characterized by initiatives related to need. Becomes a matter of concern, therefore, consists of people who undertake without the necessary knowledge, especially in the planning and management of enterprises. Unlike the project out of necessity, the venture by chance larger possibilities of success that generates those made by necessity, mainly by the characteristics related to the pursuit of opportunity, which most often occurs from the search for information, market analysis and action planning. Being able to verify that various factors influence entrepreneurship by chance and necessity, but there is greater incentive to the development of actions that allow the stimulus to entrepreneurship by chance in recent years.

Keywords: To undertake; Opportunity; Need.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS	6
2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	8
3 DESAFIOS E PONTOS POSITIVOS DO EMPREENDEDORISMO	10
3.1 EMPREENDER POR NECESSIDADE	10
3.2 EMPREENDER POR OPORTUNIDADE	11
3.3 DIFERENÇAS ENTRE O ADMINISTRADOR E O EMPREENDEDOR	12
3.4 VANTAGENS E DESVANTAGENS	13
4 O PROCESSO EMPREENDEDOR	15
4.1 ESTUDO DE CASOS.....	16
4.1.1 HISTÓRICOS DE EMPREENDEDORES	16
4.2 COMO PROMOVER O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	17
4.3 ANÁLISE DE MERCADO.....	19
4.4 EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	21
5 ANÁLISE DE DADOS	24
5.1 EMPREENDEDORISMOS EM TEMPO DE CRISE.....	24
5.2 O DESAFIO DE SER EMPREENDER.....	25
CONSIDERAÇÕES FINAIS	26
REFERÊNCIAS	27

1 INTRODUÇÃO

Na sociedade contemporânea é possível enxergar que o mercado de trabalho está cada vez mais exigente para que cada um se desenvolva de sua maneira e com suas estratégias. Com isso surge o tema empreendedorismo que se refere às habilidades e características próprias como criatividade, pró-atividade, capacidade de organização, responsabilidade entre outras. Empreender significa realizar, fazer ou executar, gerando resultados positivos.

É essencial, pois, gera riqueza de um país promovendo o crescimento econômico e assim melhorando as condições de vida da população. E também é um fator importantíssimo, pois gera empregos e aumento de renda.

Empreender por necessidade é aqueles que em nossa visão não possuem opções de trabalho e estão desempregados, e para obter o sustento seu e de sua família optam por abrir um negócio próprio e na maioria das vezes sem nenhum planejamento.

Entretanto a oportunidade é quando as pessoas possuem outras opções de emprego optam por iniciar um novo negócio, é quando já sabem onde querem chegar, fazem planejamentos, tem em mente o que querem buscar para a empresa e visam geram lucros, empregos e riqueza. Este por sua vez se encaixa melhor na visão do que é ser um empreendedor, mas nem por isso significa que por necessidade também consigamos gerar grandes resultados.

2 EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS

O termo empreendedorismo surgiu na França por volta dos séculos XVII e XVIII, popularizado pelo economista Joseph Schumpeter no ano de 1945. Quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.

É um estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um ou mais projetos.

Empreender significa realizar, fazer ou executar. É aquele que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerir um negócio, gerando resultados positivos. Promove o crescimento econômico e melhora as condições de vida da população, é essencial para gerar riquezas dentro de um país. É também um fato gerar empregos e renda. É também agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo.

Segundo Dornelas (2008, p.17) “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, e antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

É o principal fator que promove desenvolvimento econômico e social em um país. Agarrando as oportunidades em busca de recursos para transformá-las em negócios lucrativos.

Através do empreendedorismo que as empresas buscam inovar, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos. A presença de empreendedores em uma empresa potência o seu crescimento.

Indivíduo que não espera as coisas acontecerem, pessoa proativa. Acredita no seu potencial, apresenta capacidade de liderança e consegue facilmente trabalhar em equipe. Um empreendedor altamente motivado tem boas ideias e sabe como programá-las para atingir seus objetivos. É alguém que não tem medo de iniciar projetos, acredita no seu potencial e consegue facilmente trabalhar em equipe.

Além disso, o empreendedor sabe que um fracasso é apenas uma oportunidade de aprender e ser melhor, e não se deixa abalar com isso. O empreendedor é responsável pelo empreendedorismo, para gerar lucro para a organização, e valor para o cliente.

De acordo com Peter F. Drucker (2015, p 39), em Inovação e Espírito empreendedor:

A inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o ato que contempla os recursos com a nova capacidade de criar riquezas, a inovação, de fato, cria um recurso.

Empreendedores devem estar dispostos a investir em ideias, buscando o conhecimento que não possuem, procurando a não se limitar aos padrões e estética.

Algumas definições de grandes empresários a respeito de empreendedorismo:

√ Pedro Passos da Natura:

O empreendedor é apaixonado por uma ideia e corre atrás dela. Ele tem que ter brilho nos olhos e vontade de fazer, mesmo que seja a segunda, terceira, quarta iniciativa.

O empreendedor não se deixa abalar por falhas que possam acontecer durante um processo de uma ideia ou projeto, ele dá o melhor de si, e persiste quantas vezes for necessário até atingir seu objetivo final.

√ Ricardo Buckup da B2 Agência:

Empreender é correr risco, é liberdade, é autonomia, é desafio e é demais. É saber que, seja no negócio, na família ou em uma empresa, você não fica na zona de conforto. É buscar outro desafio não só nos negócios, mas na vida.

É dar o melhor de si em qualquer escolha, ideia ou projeto, é estar sempre em busca da melhoria contínua, alcançar todo e qualquer desafio imposto e nunca permanecer em zona de conforto, estando sempre em busca do melhor.

√ Salim Mattar da Localiza:

Empreendedores de verdade são aqueles que vencem em um ambiente hostil.

São aqueles que em meio às dificuldades persistem para alcançar todo e qualquer objetivo dando o seu melhor cada dia mais, tornando-se assim um vencedor.

√ Arnold Correia da SubWay Link:

Empreender é acreditar no seu sonho, fazer com que mais pessoas acreditem nele e transformar tudo isso num sonho de um monte de gente, sozinho fica pequeno, em que ser em time.

No entanto as citações sobre a definição de empreender acima possuem pontos em comuns que devemos evidenciar como o foco e determinação que um empreendedor deve ter para alcançar os objetivos, subestimar a si mesmo, correr riscos, atingir seus objetivos principias, nunca desistir e sempre dar o seu melhor para o crescimento e sucesso de uma ou de sua organização.

2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O Brasil apresenta perspectivas positivas em relação ao empreendedorismo. O movimento é bastante relevante, principalmente porque temos um elemento de destaque se comparado a outros empreendedores no mundo: a criatividade. A população brasileira é muito criativa no que diz respeito a desenvolver soluções inusitadas para superar momentos críticos, provavelmente devido aos históricos de crises.

Segundo o artigo Brasil é o país mais empreendedor do mundo, mas falta inovação, do site UOL Economia, com o tema sobre empreendedorismo do colunista do UOL José Dornelas publicado em 06/04/2015, o presidente do SEBRAE Guilherm Afif Domingos afirma que:

Mudanças benéficas no Brasil ocorreram por diversos motivos, mas destacam-se o papel de protagonista exercido pelo SEBRAE em propor e defender melhores condições de criar e gerir empresas aos empreendedores brasileiros e ainda o acesso mais facilitado à informação e à educação empreendedora, ambos bastante difundidos no país.

Com a melhoria do ambiente legal no Brasil, presenciamos um boom no empreendedorismo. O aumento de incentivos influenciou o forte crescimento do empreendedorismo por oportunidade, que pode ter voltado a um patamar mais equilibrado quando comparado com o empreendedorismo por necessidade.

A falta de capacitação de um empreendedor é o que torna o caminho para criação de uma empresa de sucesso muito difícil e demorado. É importante que um empreendedor busque sempre conselhos para enfrentar seus desafios, saiba reconhecer suas fraquezas e estar sempre em busca de melhoria contínua. Além de ter acesso a diversas fontes de informação, ter foco no cliente, procurando inovação e agregar valor.

Independente da motivação que os empreendedores possuem, os países apostam na capacitação, investindo apenas na geração mais eficiente e produtiva. Seja por necessidade ou oportunidade o que é levado em conta é os resultados gerados pelas empresas e a adaptação que ela desenvolve com as grandes mudanças no mercado atual.

No próximo tópico, vamos descrever sobre desafios e pontos positivos do empreendedorismo.

3 DESAFIOS E PONTOS POSITIVOS DO EMPREENDEDORISMO

Estudo divulgado pelo SEBRAE-SP revela os pontos fortes e fracos vivenciados pelos donos de pequenos negócios.

Pontos positivos de empreender é fazer o que gosta e trabalhar com o que quer, alcançar sonhos, objetivos, ter autonomia, se sentir livre para decidir, transmitir valores, gerar emprego, renda e aprender com seus erros.

Os pontos negativos dependem apenas das pessoas não conseguirem realizar tudo, não terem mão de obra especializada; ter que pagar impostos, insegurança financeira, possuir ansiedade, estresse e peso da responsabilidade não dormir tranquilamente, não cuidar da saúde e correr riscos.

Segundo a reportagem Pesquisa revela 10 vantagens e desvantagens de empreender, do site Pequenas empresas e grandes negócios, publicado em 24/11/2014, o coordenador de pesquisas do SEBRAE/SP, Marcelo Moreira afirma:

Independente do perfil são poucos os donos de negócios que mantêm a mesma percepção antes e depois de terem investido no sonho de abrir sua própria empresa.

Trata-se de fazer algo diferente, está ligado à capacidade de montar uma empresa e estruturar um plano de negócios para atingir este objetivo. E obter sucesso para seguir firme. Tornar os pontos negativos em incentivos para seguir em frente obter um negócio rentável e lucrativo

3.1 EMPREENDER POR NECESSIDADE

Empreendedorismo por necessidade pode se transformar em uma oportunidade aumentando o índice de desemprego do País para estimular no futuro um conhecido tipo de empreendedorismo. São aqueles que iniciaram um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e precisam abrir um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias.

Empreendedores por necessidade tende a diminuir quando a oferta de emprego é maior. Poder gerar bons resultados para os seus negócios e transformar seus empreendimentos em oportunidade de novos ganhos.

Independente da motivação, os países que apostam na capacitação dos empreendedores investem nas gerações de empresas mais eficientes e produtivas, mas nem sempre por isso significa que por necessidade consigamos gerar grandes resultados.

3.2 EMPREENDER POR OPORTUNIDADE

A oportunidade é quando mesmo que possuam outras opções de emprego optam por iniciar um novo negócio, é quando já sabem onde querem chegar, fazem planejamento, tem em mente o que querem buscar para a empresa e visam geram lucros, empregos e riqueza.

De acordo com Pierre-André Julien (2010, p. 113), em empreendedorismo regional:

O empreendedorismo por oportunidade é frequentemente favorecido e estimulado por um ou alguns eventos repentinos. As motivações não são sempre claras e precisas. Se o indivíduo busca maior liberdade ao criar sua empresa ou comprar uma, trata-se do desejo de se afirmar, de se identificar a uma obra, e de se distinguir.

É o fato de ter um potencial e investir nele, geralmente isto é associado a algum tipo de vocação E geralmente quem empreende por oportunidade tem mais chances de sucesso. E quem empreende por necessidade pode ser que faça isso por falta de opção e tenha mais urgência de retorno.

Independentemente do tipo de empresa, é necessário descobrir uma forma de ganhar dinheiro. E caso a ideia de tecnologia, produto ou serviço não tenha por trás de si um modelo empresarial sustentável durará pouco.

Já que os empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativas de emprego. Eles têm níveis de capacitação e escolaridade mais altos e empreendem para aumentar a renda ou pelo desejo de independência no trabalho.

O empreendedorismo por oportunidade tem maiores chance de sucesso e tem um forte impacto sobre o crescimento econômico de um país.

3.3 DIFERENÇAS ENTRE O ADMINISTRADOR E O EMPREENDEDOR

Empreendedor é aquele que assume riscos, funda seu próprio negócio toma decisões rápidas. Já o administrador é o responsável por administrar um empreendimento, ocupam funções e deter conhecimentos funcionais ou gerais.

O trabalho do administrador concentra-se nos atos de planejar, organizar, dirigir e controlar. O principal divulgador desse princípio foi Henry Fayol, no início do século XX. É semelhante a empreendedores, já que possuem três principais características: Demandas para identificar o que deve ser feito; Restrições de fatores internos e externos da organização que limitam o que pode ou não ser feito pelo setor administrativo; e alternativas para identificar as opções que o responsável tem na determinação do que fazer e de como fazer.

O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que somados a características sociológicas e ambientais, permitem nascimento de uma nova empresa.

O empreendedor é um administrador, mas com diferenças consideráveis em relação aos gerentes ou executivos de organizações tradicionais, pois os empreendedores são mais visionários que os gerentes, geralmente têm dificuldades de tomar as decisões do dia-a-dia dos negócios, pois se preocupam mais com os aspectos estratégicos, com os quais se sentem mais à vontade.

Todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter sucesso, porém nem todo administrador é um empreendedor. Um grande fator que diferencia o empreendedor do administrador é o planejamento constante a partir de uma visão do futuro.

3.4 VANTAGENS E DESVANTAGENS

As vantagens e desvantagens são pontos que devemos analisar e evidenciar. Poder inovar e experimentar novas ideias em seu negócio, estimulado por sua criatividade ou pela concorrência. Ter perspectiva de ganhos financeiros consideráveis, se alcançarem êxito, o que lhe trará o reconhecimento. No entanto, há aspectos desfavoráveis a que convém considerar, como conviver com instabilidade das eventuais mudanças no ambiente externo.

QUADRO VANTAGENS E DESVANTAGENS DO EMPREENDEDORISMO

Vantagens e desvantagens do Empreendedorismo		
Vantagens:		Desvantagens:
- Autonomia		- Sacrifício pessoal
- Desafio		- Sobrecarga de Responsabilidades
- Controle Financeiro		- Pequena margem de erro

Quadro 1: Tópicos de vantagens e desvantagens dos empreendedores atualmente. Fonte: Elaborada pela autora

São algumas vantagens do espírito empreendedor: Ter liberdade de enfrentar situações difíceis e testar as próprias competências, esperando uma recompensa que não depende de outros.

- Autonomia: Liberdade e independência para tomar decisões são vantagens do empreendedor. E estar totalmente satisfeito em ser chefe de si mesmo é uma das melhores sensações que algumas pessoas podem experimentar.

- **Desafio:** Para muitos empreendedores iniciar um novo negócio é um grande desafio, porém é fonte de entusiasmo. Gera um grande sentimento de realização e é gratificante ter a oportunidade de desenvolver uma ideia em um negócio.
- **Controle financeiro:** O controle sobre o negócio e, sobre seus rendimentos é outra vantagem importante do empreendedor.

O empreendedorismo é uma das carreiras mais difíceis que alguém pode escolher. Se o auto emprego parece fácil, a auto demissão pode ser ainda mais.

- **Sacrifício pessoal:** No início do processo de criação de uma empresa, trabalha longas horas e, com frequência de sete dias por semana normalmente. Quase não há tempo para a família, diversão e reflexão pessoal.
- **Sobrecarga de responsabilidades:** Ter uma carga de trabalho e responsabilidades diferente dos empregados assalariados é um dos critérios de um empreendedor. Nas empresas, os colaboradores podem trocar informações e também ajudar-se mutuamente, pois eles possuem companheiros que ocupam o mesmo cargo.
- **Pequena margem de erro:** Decisões tomadas por empreendedores podem se revelar incorretas e não lucrativas, prejudicando os resultados do negócio. Porém, as grandes empresas sobrevivem apenas por terem recursos financeiros que compensar as perdas.

As vantagens e desvantagens devem ser avaliadas antes de pensar em um negócio próprio. É preciso ter vontade de fazer algo diferente, saber lidar com todas as tarefas e áreas do negócio. Entre as vantagens de ser empreendedor destacam-se a flexibilidade de horário e possibilidades de dedicar a outros projetos. Quanto ao perfil o mais importante é ter uma grande rede de parceiros, habilidade para liderar e amor ao que se faz.

4 O PROCESSO EMPREENDEDOR

O processo empreendedor remete ao termo inovação tecnológica, que têm sido diferencial do desenvolvimento econômico mundial.

Para Dornelas (2005), o processo empreendedor tem início quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio; percepção, direção, dedicação e muito trabalho.

Onde existe o talento empreendedor, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios.

A decisão de tornar-se empreendedor pode ocorrer por acaso, devido a fatores externos, ambientais e sociais, fatores críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa.

O que leva o empreendedor a priorizar a análise são três fatores fundamentais; Segundo Timmons (1994), professor do Babson College, Estados Unidos:

O primeiro fator é a oportunidade. Esta deve ser avaliada para que se tome a decisão de continuar ou não com o empreendimento. O segundo fator é a equipe empreendedora, ou seja, quem, além do empreendedor, atuará em conjunto no projeto. Finalmente, os recursos necessários como e onde conseguirem-los.

Pode se dizer que no processo empreendedor o trabalho em equipe é fundamental para que possamos obter ideias, se aprofundar no que há interesse de empreender, para que juntos possam adquirir e buscar novas oportunidades, e assim obter inovações e recursos que são necessários para o sucesso e crescimento empresarial.

Os empreendedores de sucesso buscam sempre novas ideias de negócios e de verdadeiras oportunidades de mercado, observando sempre tudo que ocorre em volta deles.

4.1 ESTUDO DE CASOS

No estudo de casos iremos analisar o mercado empreendedor, fazer um breve levantamento de empreendedores no Brasil e estudar o que pode ser feito nos dias de hoje para que as pessoas obtenham sucesso em empreender independente de se começar pela necessidade ou oportunidade.

4.1.1 HISTÓRICOS DE EMPREENDEDORES

As histórias de grandes empreendedores do Brasil e seu sucesso são exemplos de paixão, superação e persistência. Conhecer essas histórias é uma maneira de se inspirar e com elas uma forma de ativar ainda o espírito empreendedor.

A seguir o histórico de alguns empreendedores de sucesso:

√ **Abilio Diniz:** Presidente do conselho administrativo do Grupo Pão de Açúcar.

É uma referência no país. Depois de se formar em Administração, seu pai propôs abrir um novo tipo de negócio na época: um supermercado. O primeiro Pão de Açúcar, a primeira unidade do que viria a se tornar a maior rede varejista da América Latina. Em 1968, já contava com 40 lojas e mais de 1.500 funcionários. Mas não foi tão simples, Abilio também enfrentou diversos problemas. O Pão de Açúcar esteve à beira da falência. Porém segundo ele todas essas experiências o fizeram com que ele se tornasse mais humilde e tolerante, tanto na vida pessoal quanto nos negócios, tendo sido necessário ter muita determinação e disciplina para conseguir se reerguer.

√ **Luiz Seabra:** Sócio fundador da Natura.

Uma das empresas mais conhecidas do país começou com uma fábrica, um Fusca e sete funcionários na Rua Oscar Freire, em São Paulo. Depois, com a entrada de Guilherme Leal e Pedro Passos, a Natura passou a mirar cada vez mais alto, crescendo assim no

mercado nacional de cosméticos. Eles inauguraram uma forma especial de falar com o consumidor e o vendedor, que fez surgir um “jeito Natura” de ser.

√ **Robinson Shiba:** Fundador do China in Box.

O paranaense de Maringá abandonou a carreira, logo após se formar em Odontologia, para criar o primeiro delivery brasileiro de comida chinesa na caixinha. A ideia surgiu em uma viagem aos Estados Unidos e não foi muito bem recebida por sua família, com exceção de uma pessoa: seu pai, que nunca deixou de acreditar no potencial do filho e até hoje participa da administração da empresa.

√ **Alexandre Costa:** Fundador da Cacau Show.

A tradição de sua família os levou a comprar e revender chocolates de um fornecedor. Com 14 anos, ele vendia de porta a porta, mas em um determinado feriado de Páscoa não recebeu o produto encomendado. A situação traumatizou sua mãe, que nunca mais quis tocar um negócio de chocolate. Aos 17, insistiu em recomeçar e criou a Cacau Show.

O que ambos possuem em comum é o espírito empreendedor, a força de vontade, e persistência. Que apesar das dificuldades souberam identificar os erros e contornar as situações e assim fizeram com que suas empresas tornassem grandes negócios de sucesso e inspiração para todo e qualquer empreendedor no início de sua jornada.

4.2 COMO PROMOVER O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Não é fácil ser empreendedor nos dias atuais, pessoas que se habituaram a ver o mundo a sua volta sob a perspectiva de empregados, sem maior envolvimento com os negócios da empresa como um todo, acabam percebendo que ser empreendedor é muito mais complexo do que parece à primeira vista. Há os que detectam logo cedo que para montar um negócio, precisam antes se preparar adequadamente, tanto técnica quanto psicologicamente, sob o risco de ver seu projeto fracassar ainda no berço.

As mudanças, que vêm ocorrendo nos últimos anos em todo o mundo, nos mais diferentes aspectos, quer sejam políticos, sociais, tecnológicos ou econômicos, têm gerado conflitos e inseguranças para a sociedade como um todo, na medida em que se apresentam repletos de incertezas no que diz respeito ao melhor caminho a ser seguido. A globalização introduziu um novo significado para o conceito de mundialização do comércio até então conhecida pelos economistas e praticada pelas organizações e conseqüentemente um novo paradigma produtivo. É ilusório acreditar que o indivíduo pode se aventurar em um determinado empreendimento sem o trabalho prévio de planejamento que envolve uma série de informações que definem o plano de negócio. São informações de natureza mercadológica, logística, plano de marketing, plano financeiro, plano contábil e análise dos concorrentes. Além destes é importante definir o negócio (produto/serviço), público alvo, a que preço, como distribuí-lo, como produzi-lo.

Para este novo paradigma as instituições são obrigadas a buscar novas formas de gestão, com predomínio no desenvolvimento da capacidade inovadora dos indivíduos, ou seja, desenvolvimento de suas características empreendedoras e/ou intra-empreendedoras.

As empresas percebem, também, que os mercados competitivos oferecem a seus funcionários oportunidades de atualização e/ou aprimoramento de seus ofícios. A aprendizagem faz com que as pessoas deixem de lado velhos hábitos que hoje não são úteis para o crescimento pessoal. Aprender a transformar velhos paradigmas em conceitos mais fortes e mais competitivos. O campo do aprendizado é um modelo simples que faz a combinação entre o que precisa ser aprendido e quem precisa aprender. Pode ser impulsionado pela curiosidade, pela circunstância ou pela experiência diária. Um exemplo é o sistema de ensino norte-americano. Os empreendedores norte-americanos ganham dinheiro, geram riqueza e criam empregos estabelecendo empresas sólidas não só por contarem com condições econômicas favoráveis, mas também porque são educados para a vida financeira. Ao contrário do que acontece no Brasil, o espírito empreendedor e aquisitivo é valorizado e incentivado, desde a infância, no cotidiano da família americana. Desde a pré-escola recebem educação formal sobre economia e finanças e são encaminhados para as atividades produtivas. Trata-se, portanto, de efetuar mudanças no modelo de pensamento e atitudes de toda a comunidade envolvida. Para que isto ocorra, é necessário haver um processo de aprendizagem, que leva tempo, mas

que realmente é possível. O comportamento do indivíduo é resultado da interação das suas características de personalidade com o ambiente externo e é afetado por aspectos psicológicos, biológicos, sociológicos, antropológicos, econômicos e políticos. Para que o comportamento empreendedor possa ter lugar é importante então que a personalidade empreendedora esteja aliada em um ambiente apoiador. Aspectos tais como uma cultura que valorize o alcance do sucesso pessoal e que possua uma tolerância maior ao fracasso proporcionar à pessoa que possui uma personalidade empreendedora uma maior possibilidade de colocar em prática suas idéias.

4.3 ANÁLISE DE MERCADO

Quatro em cada dez brasileiros estão envolvidos na criação de uma empresa, segundo a pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015. Isso significa que a taxa de empreendedorismo no Brasil é a maior dos últimos 14 anos. Porém um alarmante é a volta do empreendedorismo por necessidade. Isso indica que mais gente escolhe abrir um negócio porque tem dificuldades de conseguir renda ou falta de oportunidade. Segundo os especialistas do SEBRAE, que patrocina a pesquisa no Brasil, a primeira recomendação é ampliar os esforços na educação e na capacitação, incluindo mais disciplinas de empreendedorismo em todos os níveis de ensino. Melhorar as políticas governamentais e ampliar o apoio financeiro aos empreendedores é também sugestões de melhorias.

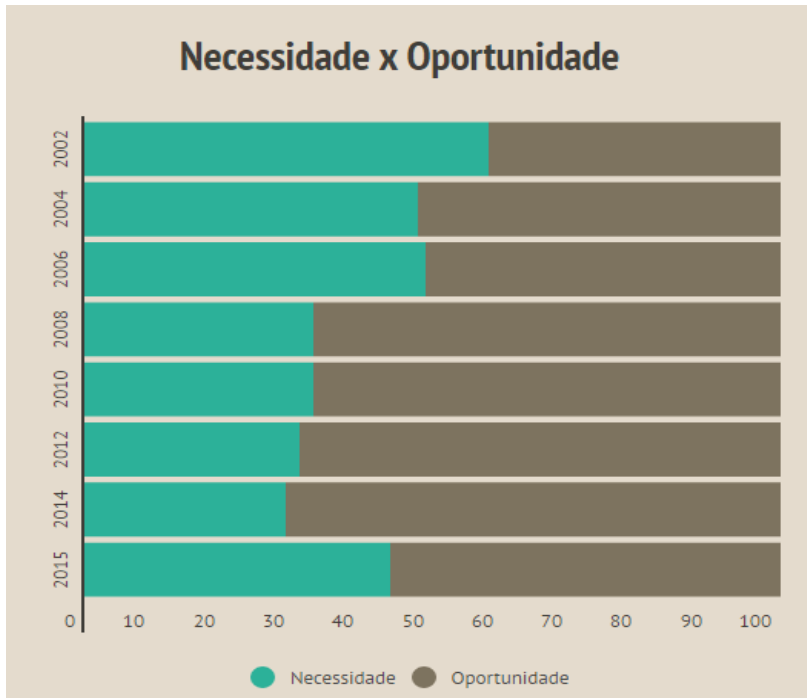


Imagem 01: Necessidade x Oportunidade. Fonte: Pequenas Empresas Grandes Negócios.

Ao analisar o gráfico acima é possível identificar que os empreendedores por oportunidades têm demonstrado obter mais sucesso, através fatores críticos que contribuem ou inibem a iniciativa empreendedora. As pessoas estão mais motivadas a acreditarem em novas soluções. E isso é particularmente bom porque ajuda a revelar a restrição que ainda existe em torno do risco de se empreender.

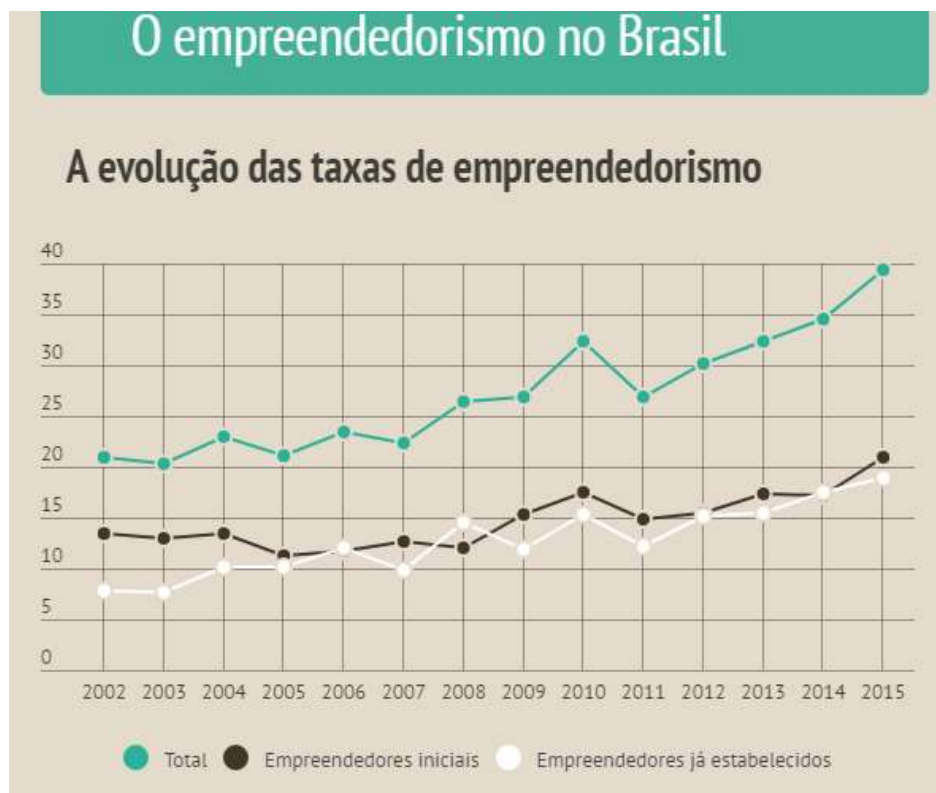


Imagem 02: A evolução das taxas de empreendedorismo. Fonte: Pequenas Empresas Grandes Negócios.

Podendo dizer que com base na evolução das taxas de empreendedorismo no Brasil, percebe-se que o Brasil necessita de políticas melhores estruturadas para ultrapassar as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, principalmente no que se refere às políticas governamentais, apoio financeiro e educação e capacitação.

Empreendedores iniciais tem se saído melhores nos últimos anos devido as grandes oportunidades de aprendizados que vem sendo disponibilizado e de melhor e fácil acesso para todos. Porém os já estabelecidos na maioria das vezes possuem receio em inovar, e assumir riscos de novos produtos e abrangência de mercado.

4.4 EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O empresário inovador é o agente capaz de realizar com eficiência as novas combinações, mobilizar crédito bancário e empreender um novo negócio. O empreendedor não necessariamente é o dono do capital, mas é um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, o empreendedor não é necessariamente alguém que

conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo.

A existência de empresários inovadores e de novas combinações produtivas é, segundo Schumpeter (1982), condição necessária para o processo de desenvolvimento econômico. A situação onde uma economia não está em processo de desenvolvimento econômico é referida por Schumpeter como "economia em fluxo circular". Essa situação caracteriza uma economia em equilíbrio, onde as relações entre as variáveis ocorrem em condições de crescimento equilibrado, a qual é determinada pelo ritmo da expansão demográfica (Souza, 1997). Dessa forma, uma economia em fluxo circular ocorre na ausência de inovações e de empreendedores. O desenvolvimento econômico está associado à geração de emprego e renda, o que pode ser possibilitado pela organização de novas empresas. Os primeiros anos da organização são críticos, especialmente no caso de micro, pequenas e médias empresas. Isso por conta de fatores estruturais do ambiente empresarial, como também por conta da habilidade dos empreendedores.

O empreendedorismo e sua relação com vários outros temas mais amplos como o desenvolvimento dos países, têm evidenciado a importância do tema para a geração de emprego e o desenvolvimento econômico e social. A relação entre empreendedorismo e crescimento econômico, parece clara, principalmente quando a discussão centra-se na análise da quantidade de novos empreendimentos e nos empregos gerados. No entanto não é simples resolver o problema do desemprego por meio do incentivo às ações empreendedoras quando o sistema econômico tende a gerar menores oportunidades de emprego, e quando a ação empreendedora começa a relacionar-se, claramente à sobrevivência das pessoas, as quais motivadas pela dificuldade de acesso ao mercado de trabalho e pelo desemprego procuram a solução da abertura de um empreendimento individual. Alguns países podem apresentar rápido crescimento econômico sem que seus níveis de empreendedorismo sejam elevados, pelo menos da forma como que medido em alguns estudos e, outros podem apresentar, segundo os mesmos critérios, altos níveis de empreendedorismo, com baixas ou nulas taxas de crescimento econômico.

Neste sentido o crescimento econômico pode ser visto como um mero processo de aumento da riqueza sem relação com a melhoria das condições de vida da maioria das pessoas envolvidas no processo, um aumento apenas quantitativo do produto nacional,

regional ou local sem a contrapartida do desenvolvimento destes espaços. O desenvolvimento por sua vez, deve ser visto como um processo de melhoria das condições de vida da população envolvido no processo, e neste caso, torna-se obrigatório repensar os conceitos do desenvolvimento econômico, social e cultural de países, regiões, localidades.

Os processos de crescimento e mudança estrutural são resultados das estratégias e decisões de investimentos de organizações que operam nos mercados e se insere em entornos institucionais e culturais que afetam as formas de organização da produção, o sistema de relações, o aprendizado das organizações que condicionam a dinâmica econômica.

Os objetivos principais seria satisfazer as necessidades e demandas de uma população através da participação ativa da comunidade local nos processos de desenvolvimento; além de melhorar a posição do sistema produtivo local, buscar o bem estar econômico social e cultural da comunidade local em seu conjunto, e aproximar o território ao desenvolvimento e ao funcionamento do sistema produtivo; território como agente de transformação e não apenas suporte, uma vez que as empresas e os demais atores do território interagem entre si, organizando-se para desenvolver a economia e a sociedade.

5 ANALISE DE DADOS

A análise de dados é extremamente importante na tomada de decisões direcionadas a um setor ou à empresa como um todo. Os dados necessários não condizem com o esperado, a tomada de cada decisão e outros processos dentro de uma empresa precisam ser baseados em informações confiáveis, que minimizem erros e aperfeiçoem e execute os processos.

5.1 EMPREENDEDORISMOS EM TEMPO DE CRISE

Embora o cenário pareça muito assustador, a verdade é que a crise é, também, uma fonte de oportunidades. Quem já possui um negócio pode aproveitar o momento para reestruturar o empreendimento para que ele cresça e se fortaleça, e quem quer empreender pode aproveitar o momento para inovar. Nesse sentido, inclusive, o brasileiro não tem se deixado abater pela crise. Em 2015, a taxa de empreendedorismo brasileiro foi de cerca de 40%, a maior taxa dos últimos 14 anos. Com isso, o empreendedorismo em tempos de crise é uma possibilidade a ser explorada por quem quer fazer da incerteza uma oportunidade.

Apesar de a crise causar certo pânico entre consumidores e empresários, e de ter suas consequências reconhecidamente negativas, ela também gera oportunidades para quem está devidamente preparado para aproveitá-la. Nesse sentido, a crise é um ótimo momento para duas ações igualmente relevantes: ajustar e inovar. O empreendedorismo em tempos de crise é uma tarefa desafiante e igualmente repleta de oportunidades. Se, por um lado, o mercado está instável, por outro ele apresenta ótimos nichos de atuação e demandas que podem ser supridas mais facilmente. Por isso, começar a empreender ou trabalhar para crescer na crise é uma boa possibilidade para o seu negócio desde que haja planejamento, estruturação e uma tomada de decisão altamente informada.

5.2 O DESAFIO DE SER EMPREENDER

Para quem quer empreender o importante é saber o que pode oferecer ao mercado e o que o mercado deseja, determinando sua proposta de valor e seu plano estratégico, para guiar determinada empresa. É preciso compreender quem são seus concorrentes, o perfil dos seus clientes e funcionários, estimativas de receitas e custos do negócio. Quando se tem um produto ou serviço a oferecer, deve-se levar para o mercado com um preço justo pelo valor que ele acrescenta. É preciso que cada cliente aprenda a confiar em você, e essa confiança se constrói honrando suas promessas e sendo totalmente competente em todo o seu atendimento, disponibilidade do produto/serviço, cordialidade no contato, pós-venda, retorno ao cliente, assistência técnica, equipe de vendas e relacionamento entre outros. O empreendedor vai navegar muitas vezes sem segurança, sozinho em suas decisões, mas dispõe de uma liberdade para errar que não teria em um emprego fixo. Deve saber lidar com o mau tempo e confiar em seu plano estratégico. E com todo esforço, o trabalho bem feito acaba dando resultados. Cada decisão tomada traz consigo um risco de errar.

O mais importante é aprender com ele, avaliá-lo bem e criar ações para rapidamente identificar os problemas, de modo que os sinais de perigo não passem despercebidos. Tocar novos projetos, assumir riscos e começar do zero, tendo confiança em si mesmo e no futuro. O empreendedor impõe a si próprios desafios maiores porque acredita que tem condições de superá-los. E a sorte vem para aqueles que se prepararam. Quanto maior o desgaste, mais vulnerável ele se sentirá a mudanças de ânimo e decisões equivocadas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de desenvolvimento econômico requer a geração de emprego e renda para a população. Nos países em desenvolvimento, o empreendedorismo pode dar uma grande contribuição para a criação de novos postos de trabalho. É necessário, no entanto, que sejam dadas as condições objetivas para o desenvolvimento de novos negócios.

Como observamos empreender exige muito planejamento, esforço e disciplina, assumir riscos também é um dos pontos chave, pois nem sempre o que se pensa sobre abrir uma empresa é o que de fato se encontra na prática.

Sem dúvida o empreendedor passará por momentos variados em sua jornada, apontar os riscos e os possíveis ganhos para que possa refletir o ajudará a analisar se realmente está pronto para o mercado e apto para desafiar seus limites ou desenvolver esta atividade que hoje é fundamental para economia mundial.

Os dados obtidos mostraram diferenças regionais quanto ao número de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade ou por necessidade. Apesar de o GEM considerar o Brasil como um dos países com menor taxa de motivação de empreender por ter identificado uma oportunidade.

Assim, talvez agora seja possível responder a indagação apresentada no título deste trabalho Empreendedorismo: Oportunidade ou Necessidade? Seria plausível e justo colocar o empreendedorismo como sendo uma necessidade. Não há necessidade simplesmente pelo fato de uma boa parcela dos brasileiros empreenderem por necessidade e, sim, pelo fato de país em desenvolvimento como é o Brasil "necessitar" do empreendedor como o agente de mudança. O indivíduo empreendedor é o ator principal.

REFERÊNCIAS

DRUCKER, Peter Ferdinand, 1909 -2005 **Inovação e Espírito Empreendedor: Práticas e Princípios**. Tradução Carlos Malferrari - São Paulo: CENGAGE Learning, 2015.

FARAH, Osvaldo; CAVALCANTI, Marly; MARCONDES, Luciana Passos **Empreendedorismo: Estratégia de Sobrevivência para Pequenas Empresas**, - São Paulo: Saraiva, 2012.

KAWASAKI, Guy, 1954, **A Arte do Começo** - Tradução: Celina Cavalcante - Rio de Janeiro: BestSeller, 2010.

JULIEN, Pierre-André, 2010, **Empreendedorismo Regional e a Economia do Conhecimento** - Tradução: Márcia Freire Ferreira Salvador - São Paulo: Saraiva, 2010.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Editora Saraiva, 2008.

DANTAS, Edmundo Brandão. **Empreendedorismo e Intra-Empreendedorismo: é preciso aprender a voar com os pés no chão**, 2008.

MARCONDES, Reynaldo C.; BERNARDES, Ciro. **Criando empresas para o sucesso: empreendedorismo na prática**. São Paulo: Editora Saraiva, 2004

SITES CONSULTADOS

Brasil é o primeiro em ranking de empreendedorismo. Disponível em:
<<http://exame.abril.com.br/pme/brasil-e-o-primeiro-em-ranking-de-empreendedorismo/>>.

Acesso em: 22 set. 2016.

Como está o Empreendedorismo no Brasil: Problemas e Soluções. Disponível em:
<<https://endeavor.org.br/como-esta-o-empreendedorismo-no-brasil-problemas-e-solucoes/>>. Acesso em: 24 set. 2016

Desafios e vantagens de ser um empreendedor individual. Disponível em:
<<http://www.ideiademarketing.com.br/2013/03/25/desafios-e-vantagens-de-ser-um-empreendedor-individual/>>. Acesso em: 22 set. 2016.

Empreendedorismo por necessidade pode se transformar em uma oportunidade. Disponível em: <<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,empreendedorismo-por-necessidade-pode-se-transformar-em-uma-oportunidade,5784,0.htm>>. Acesso em: 24 set. 2016.

Empreendedorismo: Oportunidade Ou Necessidade. Disponível em:
<<http://www.estudantesdeadm.com/news/empreendedorismo-oportunidade-ou-necessidade-/>>. Acesso em: 22 set. 2016.

Oportunidade e necessidade. Disponível em:
<<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/oportunidade-e-necessidade>>.
Acesso em: 21 set. de 2016.

Significado de Empreendedorismo. Disponível em:
<<https://www.significados.com.br/empreendedorismo/>>. Acesso em: 22 set. 2016.

Pesquisa revela 10 vantagens e desvantagens de empreender. Disponível em:
<<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2014/11/pesquisa-revela-10-vantagens-e-desvantagens-de-empreender.html>>. Acesso em: 22 set. 2016.

Você é empreendedor por necessidade ou oportunidade. Disponível em:
<http://www.empregoerenda.com.br/ideias-de-negocios/materias/1556-voce-e-empendedor-por-necessidade-ou-oportunidade>. Acesso em: 22 set. 2016.