

CENTRO PAULA SOUZA

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Alana Rodrigues da Silva

EMPREENDEDORISMO

**Estudo e pesquisa sobre o perfil, riscos e desafios do
empreendedorismo no setor de varejo na cidade de
Americana – SP.**

Americana - SP

2015

CENTRO PAULA SOUZA

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Alana Rodrigues da Silva

EMPREENDEDORISMO

**Estudo e pesquisa sobre o perfil, riscos e desafios do
empreendedorismo no setor de varejo na cidade de
Americana – SP.**

Trabalho de graduação apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial pelo CEETEPS/Faculdade de Tecnologia – FATEC/ Americana sob a orientação do (a) Prof.^(a) Me. Cristine do Carmo Schmidt Bueno de Moraes
Área de concentração: Inovação e Empreendedorismo

Americana - SP

2015

Alana Rodrigues da Silva

EMPREENDEDORISMO

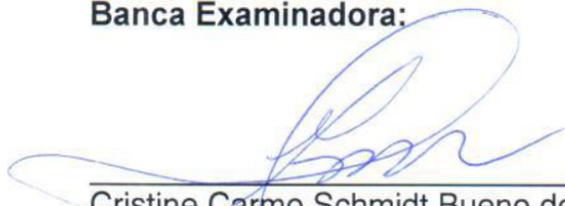
Estudo e pesquisa sobre o perfil, riscos e desafios do empreendedorismo no setor de varejo na cidade de Americana – SP.

Trabalho de graduação apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial pelo CEETEPS/Faculdade de Tecnologia – FATEC/ Americana.

Área de concentração: Inovação e Empreendedorismo.

Americana, 24 de Junho de 2015.

Banca Examinadora:



Cristine Carmo Schmidt Bueno de Moraes
Mestre
FATEC Americana



Rosângela Gallo L. Agostinho
Mestre
FATEC Americana



Adalberto Zorzo
Mestre
FATEC Americana

S578e

Silva, Alana Rodrigues da

Empreendedorismo: estudo e pesquisa sobre perfil, riscos e desafios do empreendedorismo no setor de varejo na cidade de Americana - S.P. / Alana Rodrigues da Silva. – Americana: 2015.

69f.

Monografia (Graduação em Tecnologia em Gestão Empresarial). - - Faculdade de Tecnologia de Americana – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza.

Orientador: Prof. Me. Cristine do Carmo Schmidt Bueno de Moraes

1. Empreendedorismo I. Moraes, Cristine do Carmo Schmidt Bueno de II. Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana.

CDU: 658.3-05

RESUMO

Este trabalho mostrará as principais dificuldades e riscos que os empreendedores da cidade de Americana – SP enfrentam para se inserirem no mercado de varejo. Entretanto para que saiba identificar e analisar o mercado de trabalho onde pretende se inserir é necessário desenvolver um plano de negócios onde constem detalhadamente as características de seu público-alvo e localização. Portanto, dessa forma empreenderá com perfeição e será reconhecido pelos que o rodeiam, pois saberá agir perante seus riscos e dificuldades. No desenvolver deste trabalho encontrará características, importâncias, processos, riscos e desafios que são enfrentados pelos empreendedores. Por meio da pesquisa de campo desenvolvida pela autora, pode-se constatar quais são os principais motivos de se empreender e como os empreendedores lidam com as barreiras neste ramo de atuação.

Palavra - chaves: Empreendedorismo; Risco e Dificuldades; Motivação.

ABSTRACT

This work shows the main difficulties and risks that entrepreneurs in the city of Americana - SP face to be inserted in the retail market. But to know how to identify and analyze labor market where you want to insert is necessary to develop a business plan which listed in detail the characteristics of your target audience and location. So, therefore undertake to perfection and will be recognized by those around you because you will know act against its risks and difficulties. In developing this work find features, amounts, processes, risks and challenges that are faced by entrepreneurs. Through field research developed by the author, it can be seen which are the main reasons to undertake and how entrepreneurs deal with barriers in this line of business.

Key – words: Entrepreneurs; Risks and Difficulties; Motivation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1: Processo Empreendedor.....	19
FIGURA 2: Fatores que influenciam no processo empreendedor.....	20
FIGURA 3: O processo empreendedor.....	21
FIGURA 4: O processo empreendedor.....	22
GRÁFICO 1: Preferência por ter negócio próprio.....	36
GRÁFICO 2: Empreender por Oportunidade vs. Necessidade.....	38
GRÁFICO 3: Duração de mercado.....	45
GRÁFICO 4: Necessidade ou Oportunidade.....	46
GRÁFICO 5: Ramo de Atuação.....	47
GRÁFICO 6: Dificuldades para atuar no mercado de trabalho.....	48
GRÁFICO 7: Principais desafios para atuar como empreendedor.....	49
GRÁFICO 8: Principais desafios dos empreendedores.....	50
GRÁFICO 9: Características presentes em um empreendedor.....	51
GRÁFICO 10: Principais características para uma pessoa empreendedora.....	52
GRÁFICO 11: Sexo.....	53
GRÁFICO 12: Estado Civil.....	54
GRÁFICO 13: Idade.....	55

LISTA DE TABELAS

QUADRO 1: Empreendedorismo: principais linhas de pensamento.....	15
QUADRO 2: Contribuições para o entendimento do empreendedorismo.....	17
QUADRO 3: Áreas do Empreendedorismo.....	24
QUADRO 4: Riscos do Empreendedorismo.....	32

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

GEM: Global Entrepreneurship Monitor

SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SOFTEX: Sociedade Brasileira para Exportação de Software

MEI: Empreendedor Individual

ME: Microempreendedor

EPP: Empresa de Pequeno Porte

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
1.1. JUSTIFICATIVA	9
1.2. SITUAÇÃO PROBLEMA	10
1.3. OBJETIVOS	11
1.3.1. <i>Objetivo Geral</i>	11
1.3.2. <i>Objetivo(s) Específico(s)</i>	11
1.4. METODOLOGIA	12
2. LEVANTAMENTO DO REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1. A EVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO E DA FIGURA DO EMPREENDEDOR	14
2.2. PROCESSO EMPREENDEDOR	18
3. CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR	24
3.1. ESTILOS DO EMPREENDEDORISMO	24
3.2. OS ESTILOS DE EMPREENDER	25
3.3. AS CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS DOS EMPREENDEDORES	27
4. RISCOS E DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO	31
4.1. DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO GERAL	31
5. O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	34
6. ESTUDOS DE CASOS	40
6.1. PESQUISAS SOBRE OS RISCOS E DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO	40
7. PESQUISA DE CAMPO	43
8. RESULTADOS DA PESQUISA	45
8.1. ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA	55
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
REFERÊNCIAS	60
APÊNDICE A – FORMULÁRIO DE PESQUISA A EMPREENDEDORES	64

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda a criatividade, inovação e a motivação das pessoas que se interessam e identificam com o empreendedorismo, tendo como base de fundamentação a leitura e análise de estudos de casos, artigos e livros relacionados ao tema.

Estas pessoas buscam criar seus próprios negócios, tentando destacar-se das demais e conseqüentemente sair da informalidade.

Algumas competências e habilidades são imprescindíveis para o indivíduo que deseja ser empreendedor, destacando-se entre elas a criatividade e a inovação, principalmente para os que estão iniciando sua carreira no mercado de trabalho.

Tais características para o empreendedor vêm se destacando nos dias atuais, pois o mercado consumidor deseja produtos e serviços novos e que sejam bem elaborados para que possa superar suas expectativas.

Um empreendedor que está se inserindo no mercado competitivo, passa por várias dificuldades, motivações e experiências. Entretanto, delas pode-se tirar um grande conhecimento para o futuro de sua própria organização e estes acabam destacando-se dos demais por procurarem novos desafios e terem menos medo de se arriscar.

A criatividade e a inovação visando competitividade através de ações empreendedoras podem se tornar um fator primordial para a economia do país, haja vista que possa existir um maior número de exportação de produtos ou serviços e tornar o Brasil mais concorrente em relação aos demais países.

1.1. Justificativa

Um dos principais assuntos abordados atualmente pela sociedade é o empreendedorismo, pois este faz parte do cotidiano de todos. Ele não se faz presente apenas para os que exercem esta atividade, mas abrange também todos que têm contato direto com algum empreendedor ou atividade empreendedora.

A escolha deste tema foi decidida pela autora devido ao interesse em averiguar como as pessoas se tornam empreendedores, qual o desempenho do

mesmo no mercado competitivo e quais as dificuldades encontradas por estes indivíduos.

Esse tema é de suma importância para a compreensão da sociedade, pois quando mantemos contato com o empreendedorismo devemos buscar entendimento e conhecimento daqueles que atuam nesta área.

A relevância deste estudo para o âmbito acadêmico é importante para estudantes e pesquisadores que têm o mesmo interesse no empreendedorismo como a autora, para que possam buscar por novas ideias e também realizarem projetos. Para alguns estudiosos, escritores, comentaristas entre outros, esta área é uma das principais ferramentas que gera a economia do país, pois através desta podemos inovar e criar o que é fundamental para a sociedade, bem como suprir os desejos e as necessidades da mesma.

No decorrer deste projeto encontrará detalhes e informações que ajudarão em seu esclarecimento sobre o empreendedorismo e sua relevância por meio da inovação e da criatividade dos que inserem-se neste ambiente.

1.2. Situação Problema

Nos dias atuais a sociedade sofre mudanças repentinas, pois a busca por algo melhor se tornou o objetivo e foco principal de cada indivíduo, bem como o seu sucesso profissional e realização pessoal. Alguns utilizam de recursos que lhes são oferecidos como serviços de terceiros, outros vão em busca de criar, inovar, expor suas ideias para aqueles que a desconhecem, tornando-se assim um empreendedor.

Verifica-se que para poder averiguar assuntos sobre o empreendedorismo bem como de que maneira pode se tornar empreendedor e qual o valor da criatividade para adentrar essa área e também como lidar com a competitividade da mesma com base em conceitos e pesquisas é importantíssimo.

Assim sendo a busca pela sua identificação e reconhecimento é o que leva um empreendedor a conquistar o seu sucesso, porém este nem sempre chega a todos que o almejam, uns o alcança outros por um erro ou até mesmo falta de conhecimento não o consegue. A criatividade e a inovação são imprescindíveis e fundamentais para aqueles que almejam seu sucesso, sendo fortemente necessária e utilizada pelos profissionais, estudantes e pesquisadores que estão se inserindo

ou já fazem parte do mercado competitivo e sofrendo influencia deste, e principalmente para os que pretendem se tornar empreendedores, pois esta característica é fundamental a quem deseja sucesso em seu empreendimento.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo Geral

O objetivo principal deste trabalho é compreender as principais barreiras e dificuldades que são encontradas pelas pessoas que desejam se tornar empreendedoras através de sua capacidade de criar e inovar, conhecendo também as competitividades e o que lhes motiva a seguir em frente, através da verificação por meio de uma pesquisa de campo realizada junto a empreendedores da cidade de Americana – SP, que atua no setor de varejo.

1.3.2. Objetivo(s) Específico(s)

Entre os objetivos específicos pode-se verificar a importância da criatividade e da inovação para se tornar um empreendedor, sendo assim certifica-se que para os indivíduos que buscam ser empreendedores de sucesso estes devem dar asa ao seu espírito empreendedor, ou seja, buscar e correr atrás do que almeja.

Neste contexto os objetivos específicos deste trabalho são:

- Compreender o conceito de empreendedorismo e os estilos e características do empreendedor bem como os fatores que influenciam o mesmo no processo de decisão de carreira.

- Realizar uma pesquisa de campo exploratória e qualitativa, através da aplicação de um formulário para pessoas que exercem atividade empreendedora na cidade de Americana, estado de São Paulo.

- Identificar a partir dos dados obtidos quais os fatores influencia os empreendedores a criar e inovar e quais as barreiras que estes encontram em sua caminhada.

1.4. Metodologia

Para um melhor levantamento de dados e informações sobre o assunto deste trabalho, foi realizada uma pesquisa exploratória, por meio da qual obteve-se informações sobre a concorrência e diferencial competitivo, bem como descobertas científicas. Esse procedimento favoreceu um melhor aproveitamento e esclarecimento a respeito do tema desenvolvido neste trabalho.

Primeiramente, foi realizada uma pesquisa qualitativa, pois o foco principal desta pesquisa é expor características de uma determinada população, sendo esta, a população empreendedora.

Através de um levantamento bibliográfico sobre o tema deste trabalho, a autora aborda o assunto de maneira clara e objetiva, facilitando a compreensão do mesmo por meio de citações de autores como José Carlos Assis Dornelas, considerado um dos principais conhecedor do empreendedorismo. Também foi utilizado o conhecimento de outros autores que expõe o empreendedor de maneira diferenciada, ou seja, vários pontos de vista e conceitos diferentes, entre eles encontram-se Moysés Simantob, Idalberto Chiavenato, Ronald Jean Degen, e autores de livros relacionados aos riscos que os profissionais que se inserem nesta área enfrentam. Artigos da revista EXAME e HSM onde explica e relaciona a inovação e a criatividade nos dias de hoje e as ameaças que os empreendedores enfrentam para que possam superar seus objetivos e atingirem assim suas metas também estão inseridas nesse trabalho.

O acesso a esses materiais bibliográficos foi por meio de bibliotecas e pesquisas online. A autora também fez uso de ferramentas de pesquisa para expor o assunto tratado, como a aplicação de um formulário para pessoas que atuam na área do empreendedorismo. Este formulário foi aplicado em empreendedores da Região de Americana, com o objetivo de entender suas escolhas e ações.

Os livros foram utilizados como a base para os conceitos, os artigos e os textos de revista para estudo de opinião sobre o tema e os trabalhos acadêmicos e as pesquisas para ampliar o conhecimento, facilitando o entendimento e a compreensão da situação problema.

Para obter melhores resultados no trabalho foi realizada uma pesquisa de campo onde as informações obtidas pelo formulário com os depoimentos de

peessoas que atuam como empreendedor, pois o parecer de profissionais da área proporciona um conhecimento amplo da mesma para os leigos deste assunto.

Para LAKATOS (2009, p. 69), pesquisa de campo,

“é aquela que utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ ou conhecimentos acerca de um problema para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese que se queira comprovar, ou, ainda, descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles”.

Para facilitar o foco da pesquisa de campo, esta é de natureza exploratória. Assim sendo, pesquisa exploratória é a pesquisa pela qual o indivíduo consegue obter suas informações para o levantamento de dados referente ao assunto abordado em sua pesquisa seja qual for ele.

Segundo LAKATOS (2009, p. 71), pesquisa de campo exploratória,

“são investigações de pesquisa empírica cujo objetivo é a formulação de questões ou de um problema, com tripla finalidade: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente, fato ou fenômeno para a realização de uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e clarificar conceitos”.

Vergara (2009, p. 42) afirma que a investigação explicativa tem como principal objetivo tornar algo inteligível e justificar-lhe os motivos. Visa, portanto, esclarecer quais fatores contribui de alguma forma para a ocorrência de determinado fenômeno.

A pesquisa exploratória também é vista como um estudo de caso, devido ser bem específica, pois é acompanhada pela pesquisa bibliográfica e entrevistas com pessoas que tiveram e tem experiências práticas com o assunto principal da mesma, ou seja, o assunto que está sendo pesquisado neste trabalho.

Com base nos dados coletados através da pesquisa e do conhecimento teórico, a autora fez um levantamento de dados para averiguar o desenvolvimento deste projeto e também a viabilidade de crescimento e interesse da sociedade nesta área a qual um grande número da população está se inserindo.

2. LEVANTAMENTO DO REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. A Evolução do Empreendedorismo e da Figura do Empreendedor

A história do empreendedorismo foi constituída por estudiosos e pesquisadores sendo a maioria deles economistas, tais como Richard Cantillon, Jean-Baptiste Say, Brue, Carl Menger, Frank Knight, Schumpeter, entre outros. Todos eles abordavam este assunto com uma visão diferenciada voltada algumas vezes para o ser humano, outras vezes para o profissionalismo, com foco em atingir metas, objetivos, suprir desejos e necessidades.

O empreendedorismo é o desenvolvimento de competências em um indivíduo, relacionadas à criação de um projeto técnico, científico, empresarial ou pessoal. Para alguns significa criar produtos novos com a finalidade de gerar lucros financeiros e/ou agregar valores sobre seu produto ou serviço.

Segundo Dornelas (2008, p. 22),

“empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.”

Segue abaixo, no quadro 1, as principais linhas de pensamentos e fundamentos desenvolvidos durante anos, explicando e desenvolvendo o entendimento do homem sobre o empreendedorismo, por meio da visão de alguns estudiosos do assunto.

Quadro 1: Empreendedorismo: principais linhas de pensamento.

<p>A visão dos economistas</p>	<p>Existe concordância entre os pesquisadores do Empreendedorismo de que os pioneiros no assunto teriam sido os autores Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (180; 1815; 1816). Para Cantillon, o empreendedor (<i>entrepreneur</i>) era aquele que adquiria a matéria-prima por um determinado preço e a revendia a um preço incerto. Ele entendia que, se o empreendedor obtivesse lucro além do esperado, isso ocorreria porque ele teria inovado (Filion, 1999). Desde o século XVIII, o autor já associava o empreendedor ao risco, à inovação e ao lucro, ou seja, ele era visto como a pessoa que busca aproveitar novas oportunidades, vislumbrando o lucro e exercendo suas ações diante de certos riscos. Diversos economistas, mais tarde, associaram, de um modo mais contundente, o empreendedorismo à inovação e procuraram esclarecer a influência do empreendedorismo sobre o desenvolvimento econômico.</p>
<p>A visão dos behavioristas</p>	<p>Na década de 1950, os americanos observaram o crescimento do império soviético, o que incentivou David C. McClelland a buscar explicações a respeito da ascensão e declínio das civilizações. Os behavioristas (comportamentalistas) foram, assim, incentivados a traçar um perfil da personalidade do empreendedor (Filion, 1999).</p> <p>O trabalho desenvolvido por McClelland (1971) focalizava os gerentes de grandes empresas, mas não interligava claramente a necessidade de auto-realização com a decisão de iniciar um empreendimento e o sucesso desta possível ligação (Filion, 1999).</p>
<p>A escola dos traços de personalidade</p>	<p>Ainda que a pesquisa não tenha sido capaz de delimitar o conjunto de empreendedores e atribuir-lhe características certas, tem propiciado uma série de linhas mestras para futuros empreendedores, auxiliando-os na busca por aperfeiçoar aspectos específicos para obterem sucesso (Filion, 1991). Dado o sucesso limitado e as dificuldades metodológicas inerentes à abordagem dos traços, uma orientação comportamental ou de processos tem recebido recentemente grande atenção.</p>

Fonte: FILION (1999) apud CHIAVENATO, 2008, p.5 e 6.

Para Timmons (1990, p.5, apud DORNELAS, 2008), “o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX.”

Nesta contextualização de Timmons, compreende-se que o empreendedorismo é uma revolução silenciosa porque aparece e se manifesta de maneira inesperada em um indivíduo, ou seja, o mesmo às vezes é surpreendido com uma ideia criativa. Já a Revolução Industrial foi um movimento que ocorreu devido às necessidades que eram de elevada importância serem supridas no século

XX, ou seja, foi uma revolução premeditada, com um objetivo definido e meta a ser atingida, devido a essa grande revolução o mundo passou a ter uma visão e um olhar mais crítico, analisando o que os rodeia e definindo o que deve ser implantado ou alterado para atender as necessidades e desejos da sociedade.

De acordo com Dornelas (2012, apud DORNELAS, 2008), o empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando empregos e prosperidade, exemplo disso é a conjunção de um intenso dinamismo empresarial e rápido crescimento econômico, somando aos baixos índices de desemprego e às baixas taxas de inflação.

O GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*, Empreendedorismo no Brasil, 2013), empreendedorismo é,

“qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente. Em qualquer das situações a iniciativa pode ser de um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.”

Sendo assim, entende-se que o empreendedorismo pode melhorar a maneira de atender seus clientes e consumidores por meio da inovação e da transformação de conhecimentos, ou seja, a partir do empreendedor.

Entende-se que ser empreendedor é buscar realizar sonhos e desejos que ainda não foram consumados, bem como utilizar de sua capacidade de inovação e criatividade para empreender, fazendo uso de suas qualidades e conhecimento.

O quadro 2 que segue contém algumas informações que contribuíram para o entendimento da visão acerca da figura do empreendedor. Para um maior esclarecimento por parte dos mesmos segue um levantamento de informações abordando suas principais ideias e definições de empreendedor em cada época.

Quadro 2: Contribuições para o entendimento do empreendedorismo

ANO	AUTOR	CONTRIBUIÇÃO
1961	Mc Clelland	Identifica três necessidades do empreendedor: poder, afiliação e sucesso (sentir que se é reconhecido), e afirma que: “o empreendedor manifesta necessidade de sucesso”.
1966	Rotter	Identifica o locus de controle interno e externo: “o empreendedor manifesta locus de controle interno”.
1970	Drucker	O comportamento do empreendedor reflete uma espécie de desejo de uma pessoa em colocar sua carreira e sua segurança financeira na linha de frente e correr riscos em nome de uma ideia, investindo muito tempo e capital em algo incerto.
1973	Kirsner	“Empresário é alguém que identifica e explora desequilíbrios existentes na Economia e está atento ao aparecimento de oportunidades”.
1982	Casson	“O empreendedor toma decisões criteriosas e coordena recursos escassos”.
1985	Sexton e Bowman	“O empreendedor consegue ter uma grande tolerância à ambiguidade”.
1986	Bandura	“O empreendedor procura a auto-eficácia: controle da ação humana através de convicções que cada indivíduo tem, para prosseguir autonomamente na procura de influenciar a sua envolvente para produzir os resultados desejados”.
2002	William Baumol	“O empreendedor é a máquina de inovação do livre mercado”.

Fonte: DANTAS, 2008, pág.7.

Neste contexto Dornelas, (2001, p.1, apud DORNELAS, 2008), afirma que, “O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatores e tem uma visão futura da organização”.

Outra visão que vale a pena ser destacada é a de Schumpeter (1949, p.22, apud DORNELAS, 2008).

“Por outro lado, 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”.

Devido as ações e criações dos empreendedores serem criativas e inovadoras, destrói a ordem econômica, pois vão contra valores e princípios que são impostos pela sociedade. Sendo assim, o empreendedor cria e explora novos conhecimentos e isso assusta os leigos que estão a sua volta. No entanto essas criações são para a própria sociedade, pois esta está em constante processo de mudança e adaptação ao meio do qual faz parte.

E finalizando, Chiavenato (2008, p.7), conclui que

“o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades.”

Compreende-se, portanto que o conceito de empreendedorismo está diretamente ligado à prosperidade, a ação empreendedora ou ao processo empreendedor, pois estes são processos pelos quais podem gerar mais riquezas e também a prosperidade, obtida por aqueles que assumem riscos.

2.2. Processo Empreendedor

Segundo Timmons Jeffrey (1994, apud DORNELAS, 2008), “o processo empreendedor não inclui somente a criação de novas empresas, tratando com capitais e empregos. Consiste, também, em desenvolver o espírito engenhoso do ser humano e seu empenho em melhorar a humanidade”.

Com base no conceito de Timmons a decisão de um indivíduo em se tornar em empreendedor parte de alguns fatores, isso se da devido à busca pelo novo e desconhecido. Essa decisão ocorre por causa de fatores externos, ambientais e sociais, podendo ser todos juntos bem como separadamente.

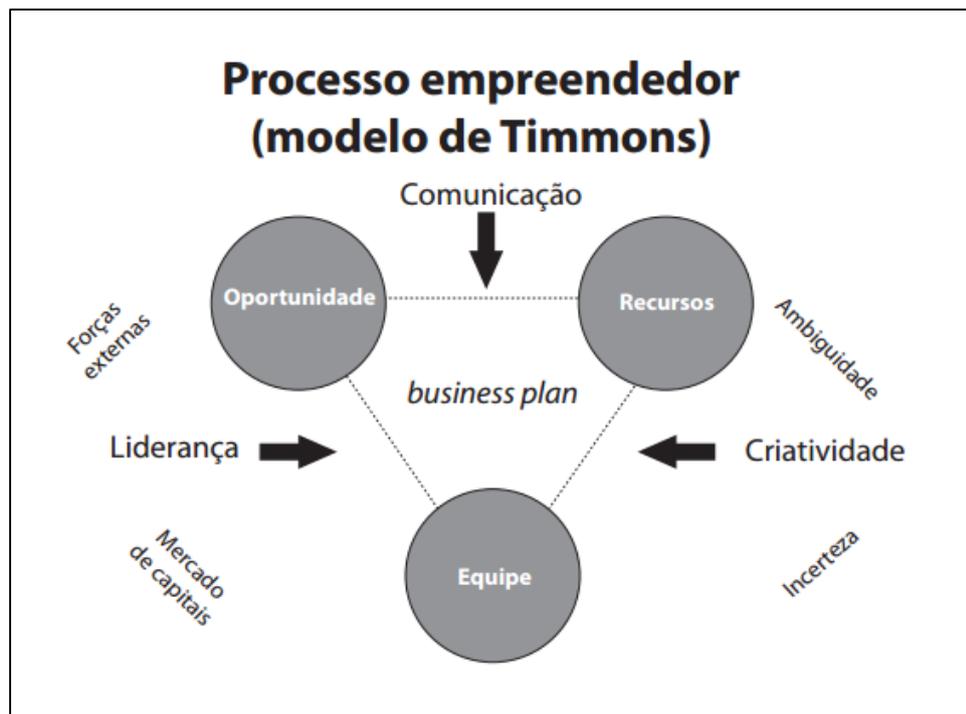
O início da decisão de se tornar empreendedor parte de algo que impulsiona esses fatores levando a geração de um novo negócio.

Para Timmons (1994) o empreendedor deve analisar três fatores que segundo ele são fundamentais, sendo eles:

- A Oportunidade;
- A Equipe Empreendedora;
- Os Recursos Necessários.

Para um maior esclarecimento do processo em representação gráfica, segue a figura 1, representando o processo empreendedor (modelo de Timmons):

Figura 1: Processo Empreendedor



Fonte: DORNELAS (2008, p. 36).

Para Timmons o processo empreendedor utiliza a oportunidade como o foco principal e o objetivo que o empreendedor deve atingir, pois é o caminho que este deve seguir para que possa atender aos seus sonhos e metas. Já a equipe empreendedora é a equipe que ajudará o mesmo a atender os requisitos que a sociedade impôs, ou seja, os desejos e necessidades da mesma. Para que um empreendedor possa atingir o seu objetivo principal este precisa de recurso, ou seja,

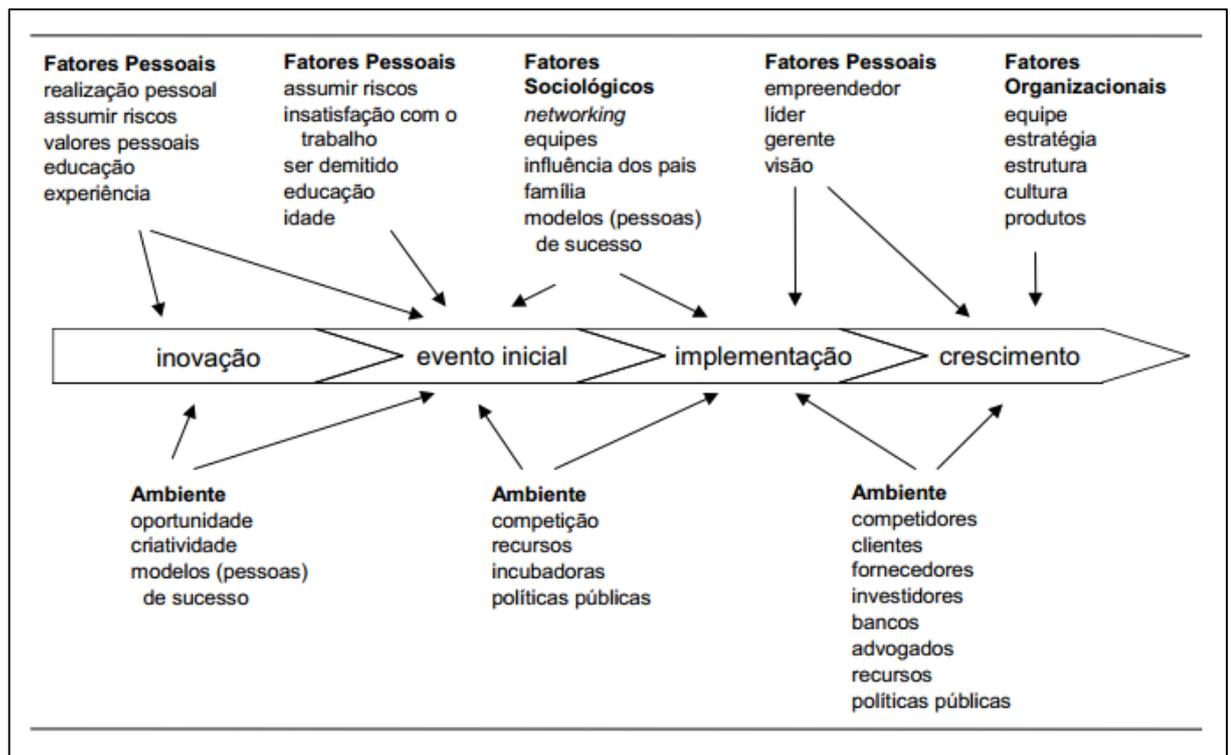
de capital, pois a implantação e a criação de um negócio tem seu custo, para alguns este é considerado mais alto que para outros.

O planejamento, por meio do *business plan*¹ é a ferramenta do empreendedor, com a qual sua equipe avalia, identifica, busca e aloca os recursos necessários ao negócio, planeja as ações a serem tomadas, implementa e gerencia o novo negócio.

Como todo o projeto este não é e nem será diferente, todos tem risco, medos, incertezas, mas para isso a equipe empreendedora devesa saber como lidar com os mesmos, analisando os prós e contras para o negócio e também para a equipe.

A figura 2 que segue representa os fatores de acordo com Moore (1986), que influência no processo empreendedor.

Figura 2: Fatores que influenciam no processo empreendedor.



Fonte: MOORE apud DORNELAS (2012, p. 31).

Para Dornelas (2008) o processo empreendedor é composto por quatro fases distintas como está representado na figura 3 que segue de maneira mais detalhada.

¹*Business Plan* é o plano de negócios desenvolvido pelas empresas para atuarem no mercado competitivo.

Figura 3: O processo empreendedor.



Fonte: HISRICH apud DORNELAS (2012, p. 33).

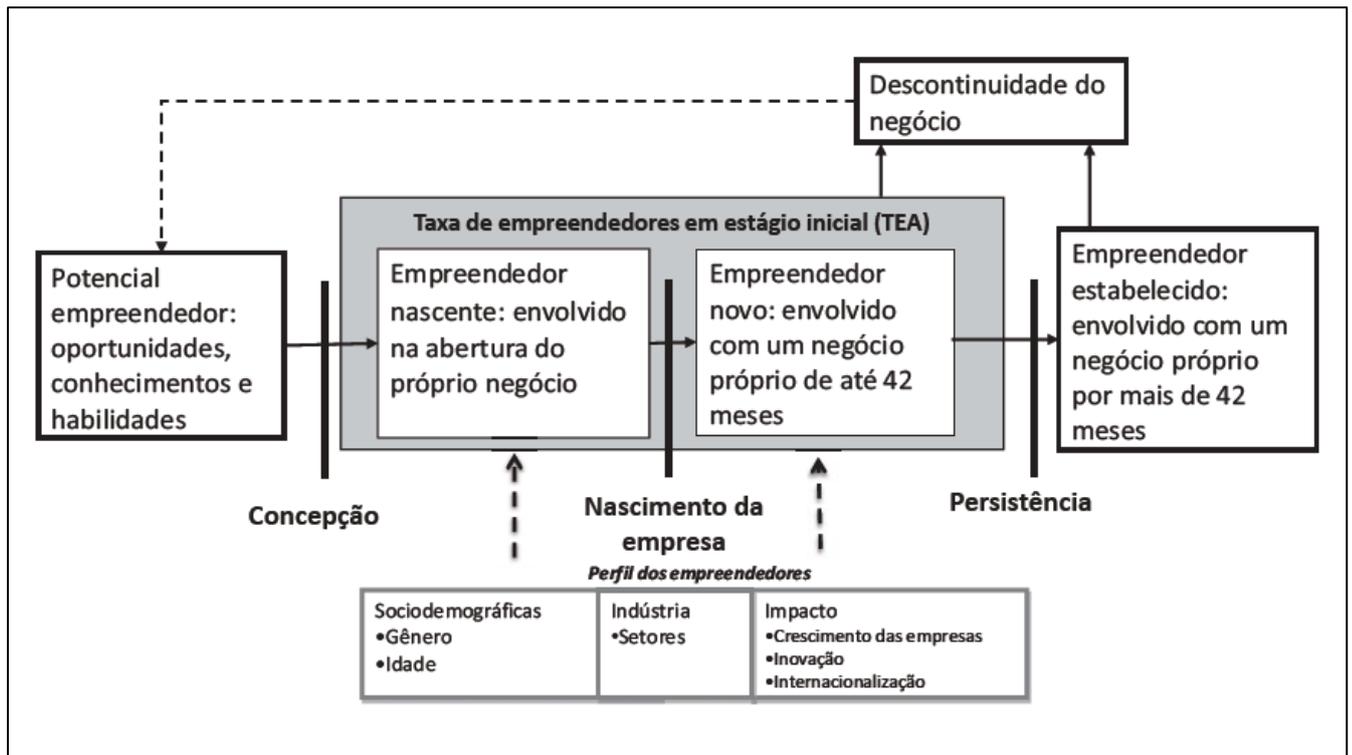
As fases do processo empreendedor não possui relação direta entre si, ou seja, nenhuma das fases precisa ser concluída antes de se iniciar a outra, bem como, não há a necessidade de ser na sequência como mostra a figura acima.

Cada fase do processo empreendedor tem seus desafios e aprendizados, pode-se dizer que nenhuma é mais fácil que as demais.

De acordo com o GEM (2013) o empreendedorismo é um processo e o mesmo estuda o comportamento dos indivíduos que criam e gerenciam um negócio, pois este processo observa as ações dos empreendedores que estão em diferentes fases de seus negócios, sendo a criação ou o desenvolvimento deste.

A figura 4 que segue é o modelo do processo empreendedor segundo o GEM.

Figura 4: O processo empreendedor



Fonte: GEM (2013).

O processo empreendedor segundo o GEM é com base no micro e macro ambiente ao qual a empresa esta inserida, pois o mesmo analisa todos os fatores que esta abrange.

Por assim dizer, microambiente é toda a parte interna da empresa, seus funcionários, máquinas e equipamentos, sendo tudo que esta dentro da empresa. Já o macro ambiente é o que se encontra fora da empresa, ou seja, são fatores, pessoas, tudo o que afeta a empresa diretamente e que esta ligada a mesma, mas não se encontra dentro dela, e sim em seu exterior, um exemplo, são os fornecedores.

Além dos fatores sociais, econômicos, políticos, o GEM também analisa o potencial, as oportunidades, conhecimento e habilidades do empreendedor. Pois assim pode-se verificar a concepção, o nascimento da empresa e a persistência do mesmo frente ao ambiente como um todo.

Contudo, esta análise geral realizada pelo GEM aponta todos os fatores considerados de extrema importância para o processo empreendedor, pois o mesmo analisa e verifica as falhas e as oportunidades que este pode mostrar, mas cabe a cada um a decisão de empreender e de como empreender, o processo apenas

mostra o caminho, facilitando assim a visão de seus objetivos de maneira mais ampla e clara.

3. CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Para compreender e entender os empreendedores da melhor maneira possível, estudiosos desenvolveram estudos sobre os mesmos abordando suas principais características e estilos que diferem uns dos outros perante a sociedade, para que assim esta possa identificar os mesmos dos demais.

3.1. Estilos do Empreendedorismo

Um empreendedor é diferente do outro, alguns possuem características similares, sendo assim estes usam seus conhecimentos e sonhos de maneiras diferenciadas, pois se trata de mentes, pensamentos, crenças e objetivos diferentes o que os leva a criar, portanto os conduz a caminhos diferentes, mas não deixam de ser empreendedores. Segue no quadro 3 as áreas de empreendedorismo as quais um empreendedor geralmente se identifica.

Quadro 3: Áreas do Empreendedorismo.

Empreendedores	Inovação, visão, crescimento, projeto.
Auto-empregados e microempresas	Orientação de mercado, ecologia pessoal, equilíbrio pessoal.
Pequenos negócios	Atividades gerenciais, tais como <i>marketing</i> , finanças, gerenciamento de operações, gerenciamento de sistema de informações e de recursos humanos, em um contexto em que os recursos, incluindo o tempo, são restritos.
Empresas familiares	Sociossistemas, instrumentalidade.
Intraempreendedores	Inovação, sistema de suporte, manutenção de relacionamentos.
Empreendedor de risco	Avaliação de oportunidades, gerenciamento de riscos, processos gerenciais complexos.
Tecnoempreendedor	Trabalho em equipe, orientação de mercado, redes de trabalho, globalização.

Fonte: FILION, 2000, p. 5.

Como pode constatar no quadro 3, as áreas empreendedoras, entende-se que grande parte dos empreendedores são criativos e inovadores, e estão sempre à procura de conhecimento e informações.

O empreendedorismo está dividido basicamente em sete áreas, entre elas encontram-se características similares e ao mesmo tempo algumas fazendo total diferença. Algumas áreas foca no planejamento organizacional e pessoal, outras no trabalho em equipe, na inovação, ferramentas e sistemas.

Para um empreendedor de sucesso não deve haver cansaço e sempre estar atento aos negócios, ou seja, estar em busca de novas oportunidades, pois nenhum empreendedor nasce com o conhecimento necessário. Os empreendedores possuem características que são primordiais para atuação nesta área.

3.2. Os Estilos de Empreender

As pessoas que não conseguem olhar o que está à sua volta nunca serão grandes empreendedores, pois os mesmos tem uma visão holística e altruísta, visões estas que são fundamentais em qualquer negócio seja de produto/serviço. Essas características fazem com que esses indivíduos sejam aceitos e admirados pelos que os rodeiam, sejam eles seus subordinados, amigos e/ou parentes.

Foi publicado por Pedro Mello na revista HSM Management (2011, p. 112 – 116), um estudo com o fundador da empresa O Boticário, Miguel Kringsner. Após esse estudo pode-se constatar que existem nove estilos de se empreender nos dias de hoje, segue um levantamento explicativo desses estilos.

Estilo 1 – Empreender com a cara e a coragem: São as pessoas que possuem a coragem de se arriscar sem medo de nada, e tem como caminho e princípio a sua independência, dificilmente um empreendedor desse estilo para e senta para fazer um planejamento de negócio, pois são pessoas teimosas e que raramente escutam os outros. Isso pode levá-los a ter grande iniciativa e pouquíssima vontade de continuar, ou seja, com a mesma facilidade que tem em começar também possui em terminar e começar novamente.

Estilo 2 – Empreender por parceria: Esses empreendedores são cordiais, sendo esta uma de suas características predominantes. São profissionais flexíveis e focados nas relações humanas, sempre se preocupando com o próximo e zelando pelo empenho profissional de sua equipe.

Estilo 3 – Empreender com base na comunicação: Suas características predominantes são a criatividade, a comunicação e a capacidade de alegrar o próximo. Estes devem ter atenção para que devido a sua capacidade de comunicação não haja perda de foco.

Estilo 4 – Empreender com o exemplo da estabilidade: A lealdade, a disciplina rigorosa na gestão financeira e o esforço em trabalhar, são as características primordiais neste estilo de empreender. São pessoas com grande capacidade de organização e cumpridoras de normas e processos.

Estilo 5 – Empreender inovando: São aqueles empreendedores que quebram paradigmas e rompimentos de status. São líderes carismáticos que levam consigo toda a equipe em busca do sucesso. Apesar de serem otimistas e muito privilegiados devem também ter foco no negócio, e não atuarem em vários empreendimentos ao mesmo tempo, sem dar a prioridade e atenção necessária.

Estilo 6 – Empreender com idealismo: Idealistas e passionistas são os empreendedores que se encontram neste estilo. São pessoas que estão descontentes com alguns aspectos da sociedade a qual fazem parte, então tendem a empreender para que possam mudar este descontentamento.

Estilo 7 – Empreender com conhecimento: São os empreendedores que buscam informações por meio de estudos e pesquisas sobre o que fazer, como fazer e para quem fazer.

Estilo 8 – Empreender com o senso de poder: O senso de justiça e a capacidade visionária são as características primordiais desse estilo, são os empreendedores empresários.

Estilo 9 – Empreender com a intuição: São os empreendedores que possuem grande capacidade de percepção, intuição e conseguem ver além do que está apenas à sua frente, os mesmo possuem uma visão holística do mundo, por isso geralmente conseguem desenvolver uma equipe coesa e equilibrada.

Nos dias atuais há várias maneiras de se tornar um empreendedor, ou seja, basta correr atrás das informações e qualificações necessárias, mas o principal é partir da própria vontade, dos desejos, dos sonhos e das metas. Sem estas características não terá um objetivo a alcançar e ficará dando voltas e perdendo tempo. É necessário priorizar as suas ações e começar a agir vagarosamente, mas com um planejamento a ser seguido, assim facilitará sua inserção no mercado.

Também deve atentar aos pontos fortes e fracos, para que assim possa saber onde e como agir.

3.3. As Características Fundamentais dos Empreendedores

Ser seu próprio patrão é um dos principais motivos que leva a muitos escolherem abrir seus próprios negócios, mas isso não é o suficiente para obter o sucesso como empreendedor. É necessário mais que uma ideia, ou seja, aplicá-la ao mercado e mantê-la é a parte essencial, para isso o indivíduo precisa possuir algumas características. É importante destacar que, o empreendedor não precisa nascer com estas características, mas sim, aprimorá-las e/ou adquiri-las.

A partir da análise de diversos autores (DINIZ, 2012; CHIAVENATO, 2008; DORNELAS, 2008; DEGEN, 2009) as principais características dos empreendedores são:

- **Iniciativa:** se o empreendedor deseja ver resultados em sua organização, primeiramente, é necessário agir. Ele precisa se destacar dos concorrentes, para isso, é preciso analisar os mesmos e ter a iniciativa de progredir, ou seja, aproveitar as oportunidades;

- **Autoconfiança:** o empreendedor precisa acreditar em si mesmo para se arriscar, tomar as iniciativas e buscar soluções para os problemas das organizações. Quem tem autoconfiança sente que pode enfrentar os problemas e solucioná-los a partir de sua competência;

- **Planejamento:** um bom planejamento previne os problemas, por isso, a importância de analisar os concorrentes, o mercado consumidor, os ambientes, interno e externo da organização e assim, criar estratégias mais eficazes. O empreendedor precisa ter visão de onde quer chegar e o caminho que deverá ser percorrido para isso é necessário monitorar, corrigir e rever sempre que preciso o planejamento;

- **Controle:** o empreendedor, mesmo possuindo uma grande e confiável equipe, precisa estar sempre à frente dos processos, criando métodos que possibilite a visão dos projetos, por exemplo, os relatórios. O empreendedor não deve deixar o comando;

- **Liderança**: o empreendedor precisa liderar com eficácia, dividir as funções, planejar, reunir e organizar as ações, além de ser um bom ouvinte e estimular permanentemente a equipe, dentre outras atividades;

- **Coragem para correr riscos e persistência**: é a capacidade de assumir riscos e persistir no negócio, ou seja, apesar das dificuldades que a organização passará, o empreendedor deverá persistir e criar um plano de ação para conquistar os objetivos organizacionais, a partir do seu potencial. É importante ressaltar que, correr riscos é diferente de correr perigo, porque só corre perigo o empreendedor que está desinformado e os riscos podem ser calculados nas decisões mais complexas;

- **Aprendizagem contínua**: é se capacitar permanentemente, se especializar, buscar novas informações e aprimorar seu conhecimento;

- **Rede de contatos**: possuir bons contatos a partir de eventos e feiras relacionados ao seu tipo de produto, ou até mesmo em ambientes informais com família e amigos.

Para que um empreendedor obtenha sucesso e se sinta realizado este faz uso de várias características, sendo priorizadas, a inovação e a criatividade.

Segundo Simantob e Lippi (2003, p.12), inovar é ter uma ideia que seus concorrentes ainda não tiveram e implantá-la com sucesso. A inovação faz parte da estratégia das empresas: seu foco é o desempenho econômico e a criação de valor.

“A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente.” (DRUCKER, 2008, p.25).

Segundo alguns autores (SIMANTOB e LIPPI, 2003; DRUCKER, 2008; VANCE, 2003), uma das principais características utilizadas pelos empreendedores são sua capacidade de inovação e criatividade. Sendo assim, pode-se dizer que o empreendedor que se arrisca em inovar e criar algo inesperado e novo para a sociedade parte das necessidades que este enfrenta em seu cotidiano e também de seus desejos, pois os seres inovadores e criativos agem com o intuito de colaborar para consigo e com a população, seja seus resultados positivos ou negativos.

Entretanto, para que consiga atingir suas metas e objetivos, o uso da inovação é fundamental para que assim possa obter o que almeja. No entanto para que este sucesso seja completo, os empreendedores geralmente fazem uso de mais

de uma de suas características, ou seja, a inovação trabalha junto da criatividade, pois estas são fundamentais em um processo empreendedor.

Dessa forma a criatividade consiste em “fazer o novo e reordenar o velho.” (VANCE, p.125, apud SILVA, 2003).

Porque assim o indivíduo que está em busca de oferecer e proporcionar aos demais seus desejos e suprir suas necessidades está fazendo uso de ferramentas e métodos já existentes, ou seja, estará usufruindo de algo já existente para a criação de algo novo.

Contanto, a palavra criatividade origina-se do latim “*creare*”, cujo significado é criar, fazer, elaborar. No grego, a palavra “*kraínen*” significa realizar, desempenhar, preencher. Dessa forma, compreende-se que o indivíduo necessita da criatividade para realizar algo para si ou para outro indivíduo.

Sendo assim, a criatividade é um processo cognitivo, coletivo ou individual, que gera ideias para solucionar uma questão problemática ou não, pois a criatividade consiste no pensamento da originalidade.

Grande parte dos negócios que não dão certo é por causa da falta de criatividade dos responsáveis, dirigentes e até mesmo funcionários, pois este não tem uma visão ampla e interrogativa e isso faz com que seus empreendimentos não tenham futuro e acabem na mediocridade.

Assim sendo, pode-se dizer que a criatividade é a coleta das ideias que tiveram sucesso e das que não o obtiveram, sendo também o aprendizado que se pode ter por meio das mesmas.

Para aqueles que buscam ser inovadores, torna-se difícil porque na maioria das vezes buscam o caminho mais fácil seguindo sempre neste mesmo caminho, por assim dizer. Um empreendedor inovador não é aquele que busca a mesmice, mas sim o que vai em busca de encarar o novo e o desconhecido para que assim possa superá-lo, para obter o seu sucesso não apenas profissional, mas também o pessoal.

Segundo Kelley (2014, p. 114) “a matemática irrefutável da inovação é que, para obter mais sucessos, você precisa estar preparado para encarar mais fracasso.”

Ambas as características são fundamentais para o bom desenvolvimento de sua organização ou projeto que visa atender e realizar desejos e sonhos, também são ferramentas para a competitividade enfrentada pelos empreendedores.

Portanto a busca pelo novo, o desconhecido, pode ser emocionante e ao mesmo tempo assustador, pois se o empreendedor não se encontrar preparado para enfrentar as dificuldades e riscos desta área, pode não obter os resultados desejados.

4. RISCOS E DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO

4.1. Desafios do Empreendedorismo Geral

Toda área profissional possui seus riscos, no empreendedorismo não é diferente, mesmo que esta possua grandes pontos positivos também se faz presente os negativos, ou seja, os riscos, que alguns empreendedores conseguem superar e outros não.

Segundo vários autores (DORNELAS, 2008; CHIAVENATO, 2008; DEGEN, 2009; BIRLEY e MUZYKA, 2005; DRUCKER, 2008; entre outros), são destacados como sendo os principais desafios a serem enfrentados por aqueles que se inserem nesta área profissional, do empreendedorismo os que seguem no quadro 4 abaixo.

Quadro 4: Riscos do Empreendedorismo.

Riscos do Empreendedorismo	
Fatores Econômicos	<ul style="list-style-type: none"> • Incompetência do empreendedor; • Falta de experiência de campo; • Falta de experiência gerencial; • Experiência desequilibrada;
Inexperiência	<ul style="list-style-type: none"> • Lucros insuficientes; • Juros elevados; • Perda de mercado; • Mercado consumidor estrito; • Nenhuma viabilidade futura;
Vendas Insuficientes	<ul style="list-style-type: none"> • Fraca competitividade; • Recessão econômica; • Vendas insuficientes; • Dificuldade de estoque; • Localização inadequada;
Despesas Excessivas	<ul style="list-style-type: none"> • Dívidas e cargas demasiadas; • Despesas operacionais elevadas;
Risco Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidade em assegurar a competência e a capacidade da equipe;
Risco Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • As circunstâncias do ambiente ao qual este se insere;
Risco Financeiro	<ul style="list-style-type: none"> • Perda do investimento;
Insucesso	<ul style="list-style-type: none"> • Tentar desenvolver a oportunidade de negócio é arriscar o insucesso. • Assumir riscos é necessário para evitar o pior insucesso, que é não arriscar nada.
Outras Causas	<ul style="list-style-type: none"> • A pessoa que não arrisca, que nada faz, não tem nada e é nada. • Apresentar sua ideia, sua oportunidade de negócio e seus sonhos para uma multidão é arriscar sua perda. • Ter esperança e esperar a oportunidade de negócio é arriscar o desespero.
	<ul style="list-style-type: none"> • Negligência; • Capital insuficiente; • Clientes insatisfeitos; • Fraudes; • Ativos insuficientes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Complementando Chiavenato (2008), baseado em uma pesquisa afirma que os fatores econômicos afetam em torno de 72% dos empreendedores, já a

inexperiência afeta cerca de 20%, as vendas insuficientes 11%, as despesas excessivas 8% e as outras causas 3%.

O mundo é composto por vários fatores de riscos e oportunidades, alguns são favoráveis outros não. Devido a estes fatos antes de se implantar ou se inserir no mercado, deve-se fazer um estudo de mercado para analisar as possibilidades de sucesso bem como o fracasso.

Os riscos enfrentados pelos empreendedores são variados, pois estes estão em todos os lugares e nos mínimos detalhes. Alguns são abordados como fatores econômicos, onde se há falta de informação sobre o mercado leva o empreendedor a correr sérios riscos.

A inexperiência por parte de alguns empreendedores leva grande parte a ter riscos de perda seja em bens, serviços, e até mesmo em mercado.

A falta de um planejamento pode impedir que um empreendedor atinja suas metas devido a poucas vendas e retorno, ou seja, não alcance seus objetivos por falta de planejamento. Em alguns casos as dívidas são maiores que as vendas, causando assim despesas excessivas.

Os riscos comerciais, administrativos e financeiros são acarretados devido a um mal planejamento ou a falta do mesmo. Alguns empreendedores investem demais sem saber se é viável ou não e arrisca o insucesso, pois o mesmo não pode assegurar a capacidade da equipe e nem as circunstâncias do ambiente ao qual quer se inserir. Entende-se, portanto que esses são os principais desafios enfrentados pelos empreendedores nos dias de hoje.

5. O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Na década de 1990 o empreendedorismo foi reconhecido no Brasil. Ele ganhou forças a partir da abertura da economia, que gerou a criação de várias entidades importantes, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE e a Sociedade Brasileira para Exportação de *Software* - SOFTEX, pois até então aqueles que buscavam se inserir nesta área não conseguia informações que pudessem assim auxiliá-lo (DORNELAS, 2008).

Segundo Britto e Wever (apud BONELI; RIGUETTI, 2003) hoje o Brasil possui um alto nível de atividade empreendedora, em colocando-o em quinto lugar no mundo, porém vários indivíduos que praticam o empreendedorismo atuam por necessidade e não por oportunidade e as mulheres são bastante empreendedoras em relação aos homens. O capital que o Brasil disponibiliza ainda é algo difícil e custoso de se obter aos olhos dos empreendedores e compreende também na má divulgação dos programas de financiamentos existentes, porém a economia do Brasil é instável, o que significa que pode dificultar o crescimento.

Uma empresa que está se inserindo no mercado, seja ela inovadora criativa ou competitiva, pode ser o fracasso de outra que já está no mercado exercendo atividade, bem como também pode obter o fracasso próprio.

Os empreendedores buscam o sucesso de suas empresas, por meio da inovação e da criatividade nos produtos e serviços que são oferecidos ao seu público.

Para alcançar o sucesso, essas empresas enfrentam barreiras e algumas dificuldades, porém nem todas conseguem superá-las e na maioria das vezes, seus empreendedores e/ou empresários as abandonam, abrindo assim mão de seus sonhos e deixando sua empresa morrer.

No entanto antes de abrir uma empresa, ou criar algum projeto, devem-se buscar informações sobre o ramo de atuação e mercado ao qual pretende se inserir por meio de estudo de viabilidade do mesmo e pesquisa detalhada, ou seja, ir em busca de informações que lhe possa servir de apoio para o bom desenvolvimento, aprimoramento e sucesso do mesmo.

Atualmente, para se criar e/ou inovar algo basta imaginar, observar e analisar o que está ao seu redor porque sempre há um grupo e/ou indivíduo em busca do

novo, do criativo, do inesperado. São essas inovações e criações que fazem com que o país siga em frente, aumenta sua economia, seus índices e indicadores.

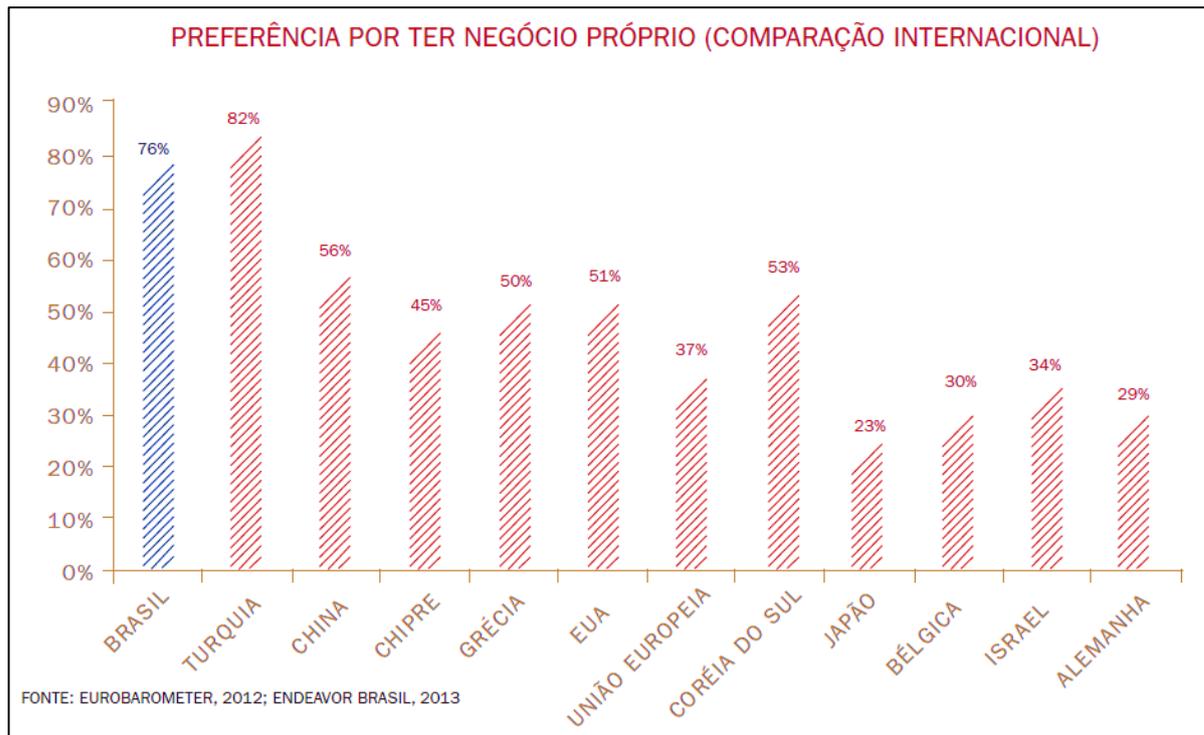
O Brasil é um país que hoje favorece o investimento em um negócio, pois conta com diversas cidades espalhadas pelas cinco regiões e em todas pode-se investir, empreender, inovar e até mesmo criar (RODRIGUES, 2014, p. 44 - 45).

Portanto para que um empreendedor possa obter seu sucesso profissional e pessoal este deve analisar e verificar tudo que está a sua volta, ou seja, o ambiente do qual faz parte bem como ao qual pretende se inserir.

Dentre todos os estados do país, o que possui as melhores características e fornece o necessário para se inserir neste ramo é o estado de São Paulo (SP), pois representa 30% das melhores cidades do país para se abrir um negócio através de suas cidades, desde a mais remota até a próxima região, atendendo a todos que buscam por sua criatividade, seus produtos e/ou serviços inovadores, para satisfazê-los (RODRIGUES, 2014, p. 42 - 50).

Segundo uma análise com dados do Endeavor Brasil (2013), a população brasileira 3 em cada 4 indivíduos preferem ter seu próprio negócio a ser funcionário de uma organização, ou seja, a sociedade vê o empreendedorismo como uma chave de sucesso, pois é considerada uma atividade benéfica para o país.

De acordo com o gráfico 1 a seguir grande parte da sociedade acredita que os empreendedores serão e são geradores de empregos.

Gráfico 1: Preferência por ter negócio próprio

Fonte: ENDEAVOR Brasil, 2013.

Com base nos dados do gráfico 1, cerca de 76% dos brasileiros preferem ter seu próprio negócio, ou seja, aproximadamente 88% da população do país reconhece os empreendedores como geradores de empregos para a sociedade, sendo este número igual ao dos Estados Unidos e quase 20% maior que o do Japão.

Mesmo com essa visão apenas 4% dos brasileiros são empreendedores, enquanto 52% acredita ser provável ou muito provável se tornar empreendedor em aproximadamente 5 anos.

De acordo com o Endeavor Brasil (2013), isso se dá devido à falta de recursos financeiros e para algumas pessoas os riscos de se empreender parecem ser além do que realmente podem ser como perder a propriedade e falir ou gastar muita energia ou tempo de trabalho.

As principais causas desfavoráveis que afetam o empreendedorismo no Brasil segundo o GEM (2013) são:

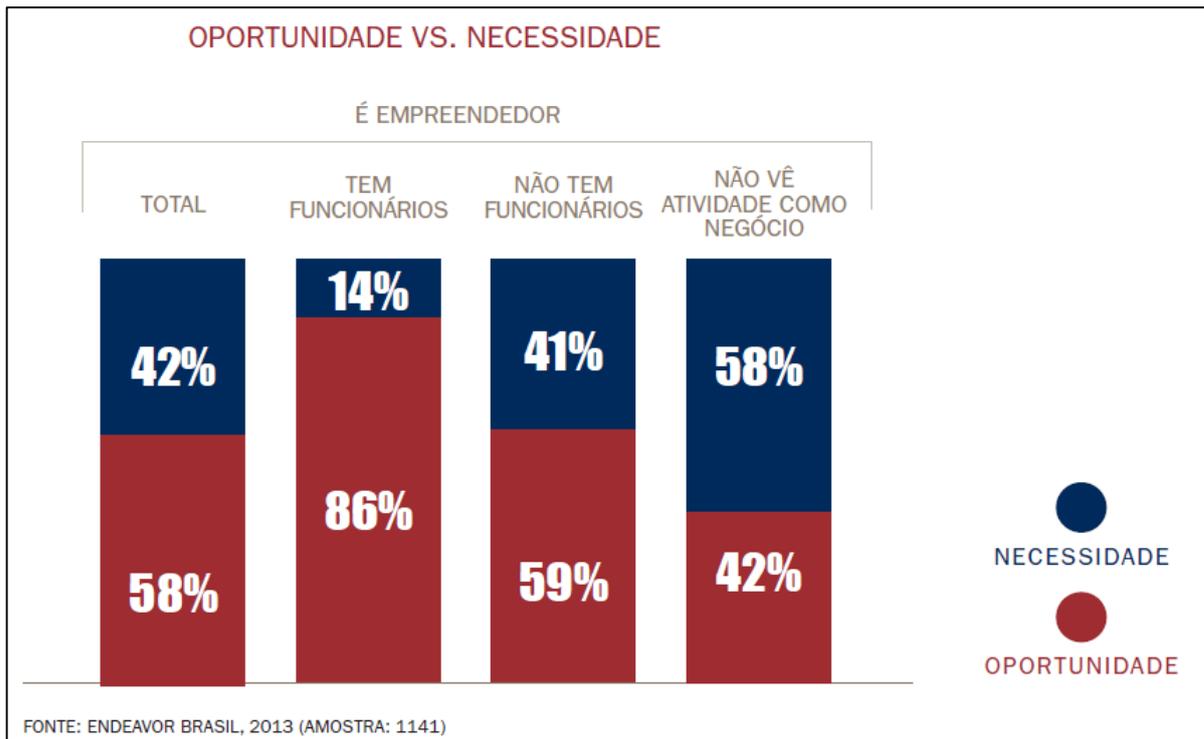
- Acesso e custo do capital;
- Elevada carga de tributos;
- Exigências fiscais e legais;

- Frágil capacitação para a gestão do negócio;
- Políticas e programas dedicados ao setor não adequados à realidade do empreendedor.

De acordo com o GEM (2013), as medidas que podem facilitar o empreendedorismo, são:

- Apoio financeiro, sem grandes burocracias e juros acessíveis;
- Políticas e programas governamentais de incentivos à atividade empreendedora em suas múltiplas feições;
- Educação e Desenvolvimento da Capacidade Empreendedora adequados às diferentes qualificações e competências exigidas para cada caso;
- P & D tecnológicos de diferentes complexidades;
- Infraestrutura física, comercial e profissional, reduzindo as barreiras respectivas dos diferentes formatos;
- Contexto político, institucional e social que crie um clima econômico estável e estimulante a novos empreendimentos em suas diferentes versões.

Apesar dos empreendedores do futuro ser mais jovens possui características semelhantes às dos empreendedores com funcionários, como consta no gráfico 2 que segue.

Gráfico 2: Empreender por oportunidade vs. necessidade

Fonte: ENDEAVOR Brasil, 2013.

Ambos empreendem mais por oportunidade do que pela necessidade, ou seja, acredita no que faz e em sua atividade. Sendo está a nova cara do empreendedor brasileiro hoje, o que leva a creditar que será um futuro bom e positivo para a sociedade.

Devido a dois grandes eventos importantíssimos destinados a ocorrer no Brasil, sendo a Copa do Mundo, realizada no ano de 2014, e as Olimpíadas de 2016 no próximo ano, por se tratarem de dois macros eventos acredita-se que surgiram novas oportunidades e novos desafios, pois proporcionará ao país um crescimento econômico e desenvolvimento no mesmo por meio da economia, ou seja, facilitará o desenvolvimento de novos negócios no país.

Acredita-se que o poder econômico dos países depende de seus futuros empresários e da competitividade de seus empreendimentos.

Entre os países que estão a nossa volta os Estados Unidos é o país visto como o maior exemplo de comprometimento nacional com o empreendedorismo e o progresso econômico. Além de centenas de iniciativas dos governos locais e de organizações privadas para encorajar e apoiar o empreendedorismo, o governo americano investe centenas de milhões de dólares anualmente em programas de

apoio ao empreendedorismo. Devido a esses programas, eles são visto pelos demais como modelo, tais como o Reino Unido e outros países da Comunidade Europeia.

6. ESTUDOS DE CASOS

6.1. Pesquisas Sobre os Riscos e Desafios do Empreendedorismo

Com base em algumas entrevistas e pesquisas realizadas pelo Endeavor (2013), Silveira (2014) e Moraes (2011), com empreendedores de sucesso, pode-se constatar que os indivíduos que estão se inserindo neste ramo de atuação do mercado de trabalho enfrentam algumas dificuldades que lhes são semelhantes, mas cada um busca uma maneira diferenciada para solucioná-la.

Para o GEM (2013) esses desafios e riscos são fundamentais para o desenvolvimento e aprimoramento dos empreendedores, pois a partir dos mesmos estes passam a ter uma visão holística de todo o ambiente.

Segundo Alexandre Tadeu da Costa (2011), presidente da Cacau Show, acredita que ser um empreendedor é a junção de uma pessoa possuir um dom, um espírito empreendedor e ser desafiador com o aprendizado adquirido ao longo dos anos. Este renunciam à muitas coisas por acreditar em um sonho maior.

Costa acredita de forma democrática, nas pessoas e no potencial que cada um tem para oferecer, independente de classes sociais, idades ou crenças e também que pessoas com mais experiência de vida são mais dedicadas e comprometidas com o trabalho.

O seu maior desafio é contar com uma equipe competente, pois este possui mais de 1.000 parceiros e colaboradores de diferentes áreas e distintos raciocínios que estão sempre em busca de melhorias e inovações. Para superar esse desafio Costa avalia seus franqueados, verificando a disponibilidade de dedicação do empreendedor ao negócio, pois é fundamental a presença deste na loja, bem como suas expectativas e seu potencial empreendedor.

Segundo Alexandre Tadeu da Costa (2011),

“quando sabemos com clareza aonde queremos chegar, fica bem mais fácil focar no que é de fato importante. Estabelecer metas arrojadas e associá-las a prazos é fundamental para o crescimento. Nesse caminho, ninguém está livre de encontrar obstáculos. Pense neles como um tempero que ressalta o sabor das conquistas”.

Já para Leila Velez (2014), sócio-fundadora da Rede Beleza Natural, os principais riscos enfrentados para se tornar uma empreendedora de sucesso foi a

credibilidade, pois não tinha capital e não conseguia financiamento, mas isso não impediu o seu progresso e prosperidade.

Para que alcançasse o sucesso, ela fez uso do marketing boca a boca e seu diferencial sempre foi um atendimento inovador e soluções pensadas a partir da necessidade de seu público-alvo, isso se deu a partir de muita criatividade.

Leila Velez nunca desistiu de seus sonhos devido às dificuldades, ela sempre persistiu para alcançar seus desejos e metas, buscava solucionar os problemas de maneira criativa e eficiente.

Finalizando Velez acredita que o importante é entender do que se vai fazer e, principalmente, amar esta atividade verdadeiramente.

Para os empreendedores há vários riscos e desafios a serem enfrentados para se tornar reconhecido e alcançar seu sucesso, no entanto para cada indivíduo ocorre de maneira diferenciada.

Segundo Leal e Moreira (2015), em reportagem à revista Pequenas Empresas Grandes Negócios - PEGN, para as mulheres o meio dos negócios ainda é majoritariamente masculino, porque segundo a empreendedora Tatiana Pezoa, os homens são mais competitivos, enquanto as mulheres costumam ser mais colaborativas. Há também a falta de autoconfiança, os julgamentos, os vários papéis da mulher, mas para que supere estes desafios é necessário que haja coragem e força de vontade para ir em busca do que almeja superando todos os riscos, medos, paradigmas e suas próprias barreiras.

Ainda assim o principal desafio dos empreendedores é o mundo digital, porque o mesmo domina a geração atual, o que leva a acreditar que serão o público-alvo dos empreendedores atuais e futuros.

Para Célio Antunes (2014), nada é impossível no mundo dos negócios. Ou seja, para vencer seus desafios e traçar uma jornada de sucesso é necessário que:

- Conheça seu público-alvo;
- Defina um projeto de vida;
- Seja precavido;
- Não desista nunca;
- Tenha iniciativa;
- Mantenha a cabeça nas nuvens e os pés no chão.

Esses pensamentos e ações são primordiais para se empreender, com eles torna-se mais provável e próximo seu sucesso, pois assim poderá prever seus riscos e desafios e saber como reagir perante eles.

Segundo Lima (2010), os empreendedores sofrem com ações econômicas, concorrência e política, pois a falta de apoio do governo local é evidente. Porém, em alguns casos contam com a fidelização de muitos clientes, o que os ajudam a superar e seguir em frente.

Para o presidente do SEBRAE, Luiz Barretto (ENDEAVOR, 2011), “o grande desafio do empreendedor brasileiro é se tornar mais competitivo, e o melhor caminho para isso é inovar.”

7. PESQUISA DE CAMPO

Com base nas características encontradas nos empreendedores segundo os estudiosos e pesquisadores, a autora considerou que a realização da aplicação de um formulário em uma amostra de indivíduos que atua como empreendedor facilitaria a compreensão do trabalho, pois considera fundamental para averiguar se essas características ainda se fazem presente, ou se, as mesmas foram substituídas por outras dando lugar a uma nova imagem ao perfil dos empreendedores perante a sociedade.

Devido à falta de conhecimento do tema em questão, o pesquisador iniciou um processo de sondagem, com o intuito de aprimorar ideias, descobrir intuições e posteriormente construir hipóteses.

Após o levantamento bibliográfico realizado pela autora, está realizou a aplicação de uma pesquisa de campo exploratória e de investigação explicativa para facilitar a compreensão e o entendimento sobre o empreendedorismo, expondo assim, quais foram os fatores que influenciaram e influencia um indivíduo a se tornar empreendedor, as barreiras enfrentadas por eles e se seus objetivos e metas foram alcançados.

O instrumento utilizado pela autora para a realização desta pesquisa foi o formulário, aplicado em empreendedores da Região Metropolitana de Campinas, na cidade de Americana – SP. Com base nos conceitos a autora utilizou destas ferramentas de pesquisa para complementar o trabalho. Segue abaixo no apêndice A, as questões que foram desenvolvidas e os objetivos que a autora pretende alcançar.

Por ser uma amostra aleatória, está se enquadra na amostragem não probabilista, porque não faz uso de formas aleatórias de seleção, o que torna-se impossível a aplicação de fórmulas estatísticas para o cálculo, não podendo ser objetos de certos tipos de tratamento estatístico. Sendo assim, o tipo comum de amostra é a intencional, ou seja, o pesquisador está interessado na opinião (ação, intenção etc.) de determinados elementos da população, mas não representativos dela (MARCONI, M. A., LAKATOS, E. M. 2009, p. 37 e 38).

O objetivo desta pesquisa é poder analisar e verificar se a prática do empreendedorismo e seus riscos e desafios, são como os autores e escritores afirmam em seus livros, artigos e teses.

Para obter estas informações e realizar uma análise qualitativa dos dados, ou seja, uma amostragem foi entrevistada cerca de 30 pessoas sendo empreendedores atuantes em diversos ramos de varejo do mercado.

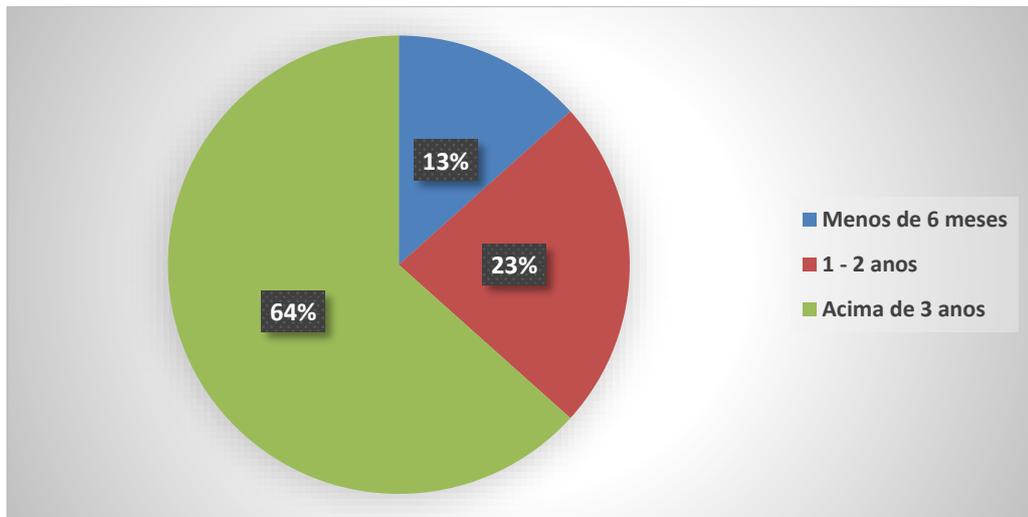
Os empreendedores serão analisados com base em seus comentários e pontos de vista, e também suas opiniões sobre empreendedorismo, além dos desafios que estes enfrentam ou enfrentaram em algum momento desta caminhada, para alcançar seus sonhos e desejos de atuar no mercado competitivo comercial de Americana - SP.

8. RESULTADOS DA PESQUISA

Após a realização das pesquisas com 30 empreendedores de diversos ramos do mercado competitivo na cidade de Americana – SP pode-se verificar as taxas de informações que lhes influenciaram a empreender e seus principais riscos e desafios, tanto para atuar quanto para a implantação de sua empresa.

De acordo com pesquisas que são realizadas no mercado atualmente, consta que a maioria das empresas não sobrevivem em seus dois primeiros anos, pois não estão preparadas para os riscos e desafios a serem enfrentados. Isso se dá devido à falta de planejamento e plano de negócio, o que acarreta seu fechamento ainda no começo de sua carreira. No gráfico 3, verifica-se o tempo de duração das empresas no mercado competitivo.

Gráfico 3: Duração de mercado.



Fonte: Elaborado pela autora.

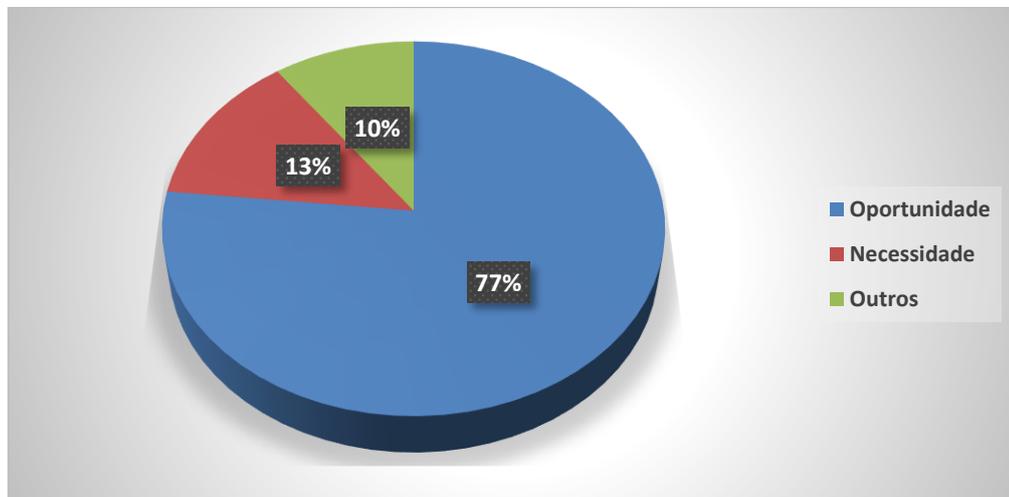
A maioria dos empreendedores que responderam a esta pesquisa está a mais de três anos com sua empresa estabelecida no mercado competitivo. Assim sendo, cerca de 64% dos empreendedores estão atuando acima de três anos, enquanto 23% entre 1 – 2 anos e 13% com menos de 6 meses.

Para constatar se a oportunidade, a busca pelo novo, ou a necessidade de fugir da rotina são os fatores que levam um indivíduo a se tornar empreendedor, esta pesquisa verificou que a grande maioria das pessoas antes de atuarem como

empreendedores, já trabalhou exercendo atividades como empregado, ou seja, cerca de 29 de 30 já foram funcionários. Entretanto, para 22 de 30 empreendedores, isso influenciou em sua decisão, no entanto para 8 de 30 não houve influência deste fator para empreender.

Grande parte da população está sempre em busca do novo e do desconhecido. Para que possa se superar ou superar o outro, alguns optam por empreender, uns por oportunidade e outros por necessidade. No gráfico 4, pode se constatar o que leva um indivíduo a empreender.

Gráfico 4: Necessidade ou oportunidade.



Fonte: Elaborado pela autora.

A sociedade nos dias de hoje empreende por oportunidade, ou seja, 77% dos empreendedores que responderam à pesquisa empreendem por oportunidade, enquanto 13% por necessidade e cerca de 10% por outros motivos.

Segundo estudos realizados, existem alguns estilos de empreendedorismo, como com a cara e a coragem, por parceria, com base na comunicação, por estabilidade, inovando, com idealismo, com conhecimento, senso de poder e intuição. Para a maioria dos empreendedores da cidade de Americana o estilo de empreender é com conhecimento, pois buscam informações, estuda e pesquisa, ou seja, 8 de 30 empreendedores fazem uso do conhecimento, no entanto há empreendedores que optaram por empreender com a cara e a coragem, porque tem a coragem de se arriscar sem medo de nada, ou seja, 5 de 30, também há com base na comunicação, ou seja, são criativos, comunicativos e possuem capacidade de alegrar ao seu próximo a qual 5 de 30 indivíduos segue, e além destas constatou-se

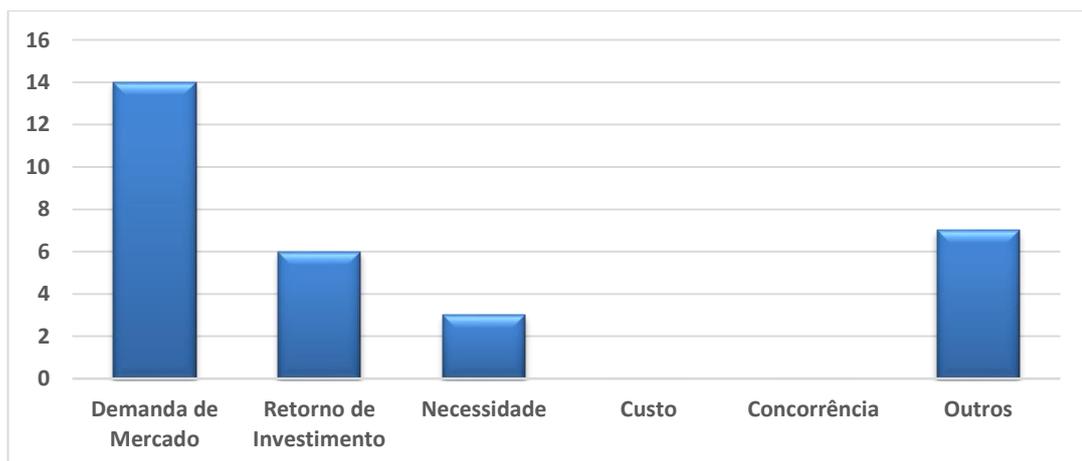
que também empreendem por estabilidade 5 de 30, pois tem lealdade, disciplina rigorosa na gestão financeira e esforço em trabalhar.

Além dos estilos pode-se constatar que 23 dos 30 indivíduos que responderam a esta pesquisa estão empreendendo pela primeira vez no mercado, enquanto 7 já empreenderam, ou seja, verifica-se que os empreendedores da região de Americana optam sempre pelo que lhe traz resultado, pois estão em busca do resultado imediato, no entanto para alguns a perseverança em seus objetivos e a espera por um tempo para obter o retorno esperado são fundamentais o que lhes dão conforto e segurança para persistirem em seus sonhos e objetivos.

O ramo de atuação dos empreendedores de Americana é diverso, sendo assim, a pesquisa foi realizada em empreendedores de variados segmentos do mercado, desde alimentação a vestimenta, pois em cada segmento encontra-se uma dificuldade e oportunidade para se empreender.

A grande variedade de negócios no mercado competitivo abre vasta oportunidade de empreendimento, sendo assim, há vários ramos de atuação, mas cada indivíduo escolhe em qual se inserir de acordo com suas especificações e características, e com base em seus desejos e necessidades. No gráfico 5, pode-se verificar os motivos que levam uma pessoa a empreender em seu ramo de atuação.

Gráfico 5: Ramo de atuação.



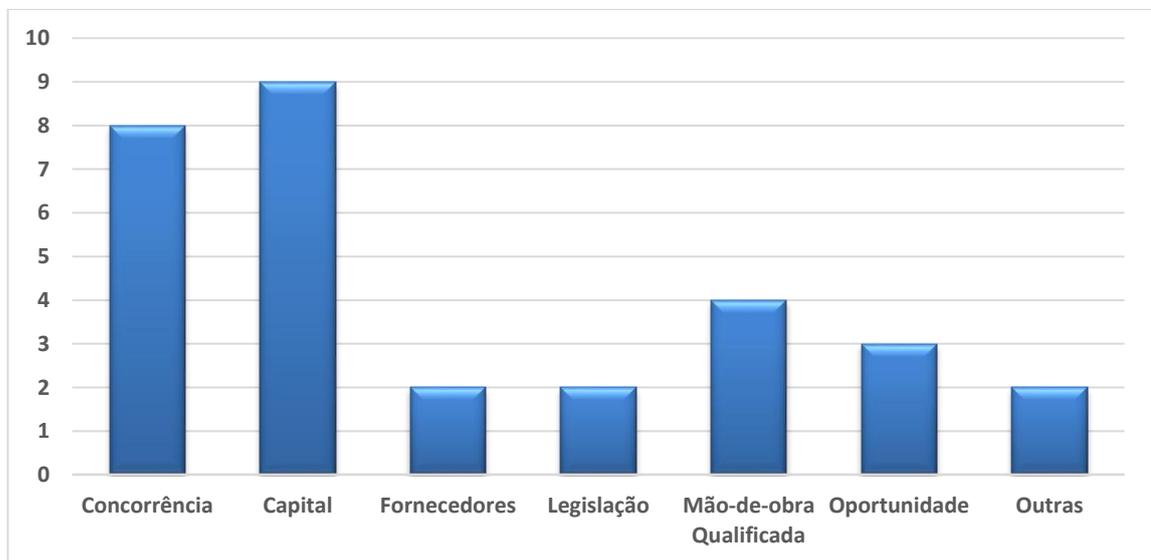
Fonte: Elaborado pela autora.

Com base nos dados coletados através da pesquisa de campo, pode-se constatar que a maioria dos empreendedores atua em determinado ramo por causa da demanda de mercado, sendo esta a primeira causa do empreender, entretanto a

segunda encontra-se outros motivos como a realização pessoal, identificação pessoal com o ramo de atuação, oportunidade pela parceria estabelecida pela empresa, vocação, herança e até mesmo pela experiência na área. Além dessas causas encontra-se também o retorno de investimento sendo a terceira como um dos principais motivos de se empreender no mercado competitivo.

No entanto para atuar no mercado passa-se por alguns riscos e desafios, no gráfico 6, podemos verificar quais são as maiores dificuldades encontradas pelos empreendedores para atuar.

Gráfico 6: Dificuldades para atuar no mercado de trabalho.



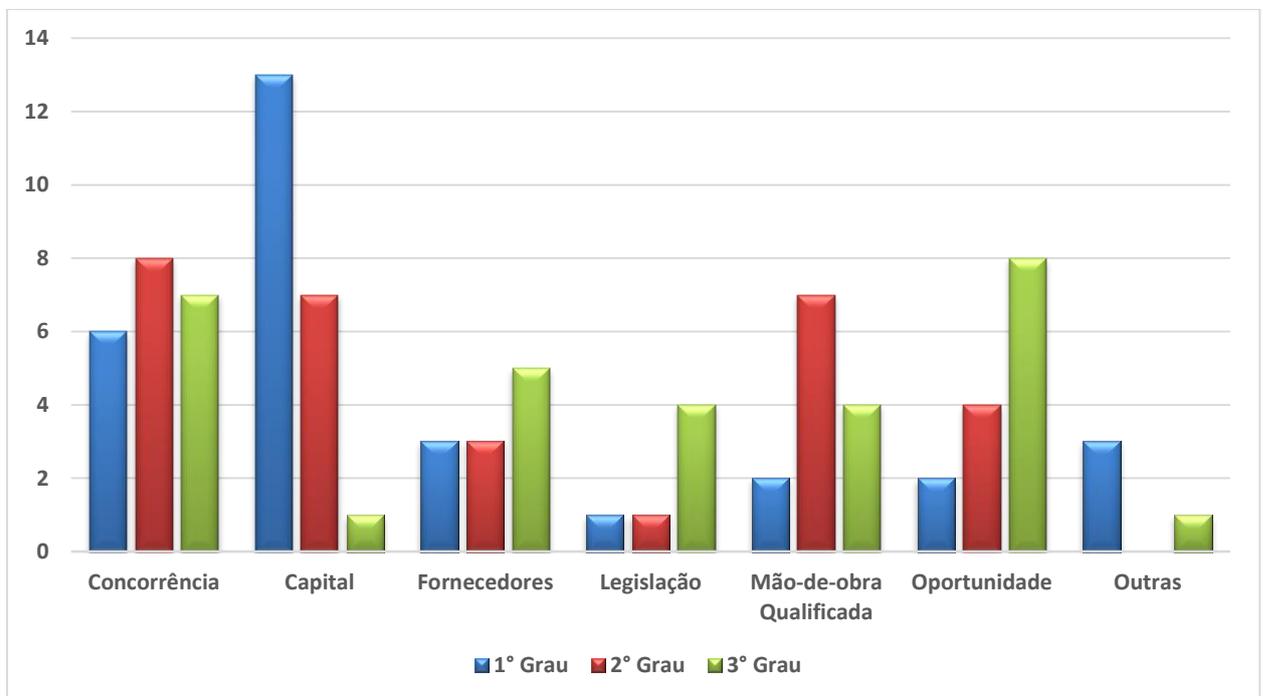
Fonte: Elaborado pela autora.

As maiores dificuldades encontradas pelos empreendedores para atuar no mercado são o capital, a concorrência e a mão-de-obra, há outras também mas de acordo com os empreendedores entrevistados estas são as principais. Assim sendo, 9 dos 30 empreendedores optaram pelo capital como sendo a maior dificuldade de atuação no mercado competitivo, 8 de 30 a concorrência como sendo a segunda e 4 de 30 como sendo a terceira maior dificuldade.

Para os empreendedores, o desafio mais relevante para montar seu negócio é diferenciado de acordo com seu segmento, pois cada setor de atuação do mercado possui suas características individuais, apesar de que o preparo para a inserção ao mercado é primordial para todos que assim desejam fazer parte do mesmo, ou seja, a busca por qualificação, estudo do mercado, o capital e o investimento inicial foram apontados como uns dos desafios mais relevantes.

Apesar das dificuldades que os empreendedores enfrentam na implantação de seus projetos e empresas, alguns desses desafios continuam presentes por um longo tempo, pois os indivíduos que atuam nesta área não sabem como agir para eliminá-los, ou como diminuí-los. No gráfico 7, encontra-se alguns dos desafios mais comuns para verificar quais são os fatores que mais dificultaram a atuação no mercado no início do negócio, e realizar um comparativo, verificando se continua sendo os mesmos fatores que dificultam os negócios nos dias atuais dos empreendedores.

Gráfico 7: Principais desafios para atuar como empreendedor.



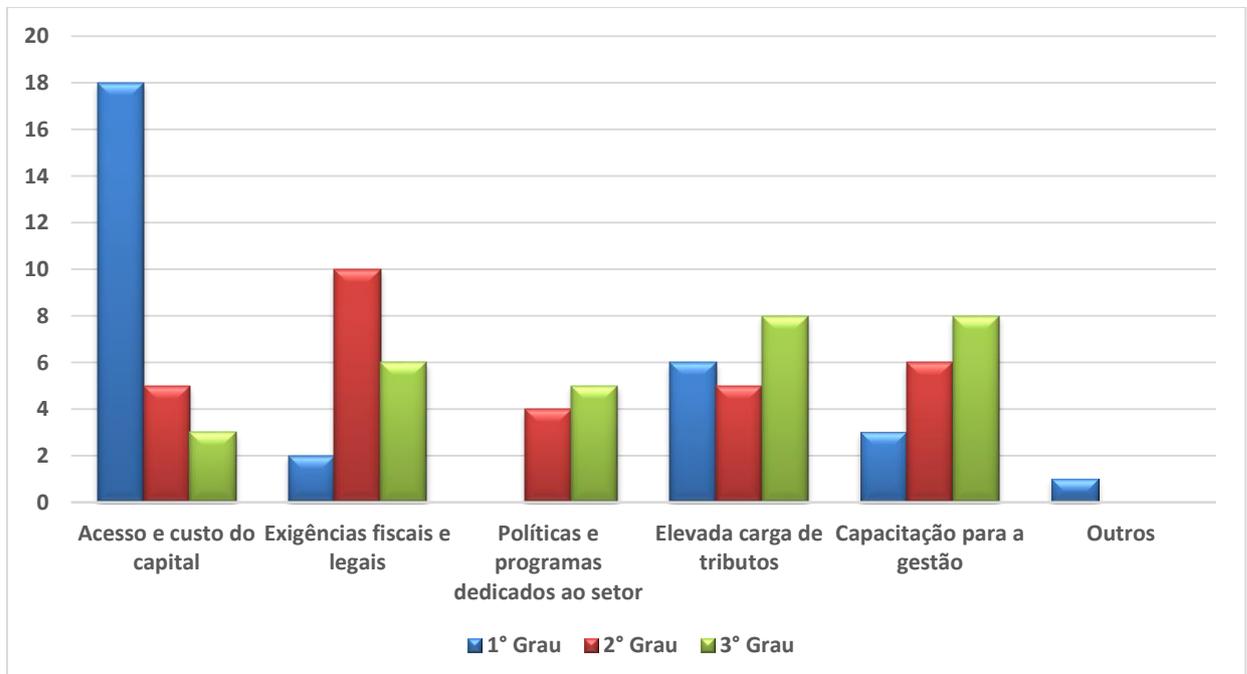
Fonte: Elaborado pela autora.

Os principais desafios encontrados pelos empreendedores no início de seu negócio foram o capital, com 13 como sendo de 1º grau de prioridade, a concorrência ficou em segundo como sendo de 2º grau com 8 empreendedores de 30, ou seja, em terceiro encontra-se a oportunidade onde 8 dos empreendedores optaram como sendo de 3º grau. Sendo assim, o capital e a concorrência ficam qualificados como os principais desafios enfrentados pelos empreendedores no início de seu negócio com 21 empreendedores apontando-os como sendo de maior dificuldade e a oportunidade sendo a segunda com um total de 14 de 30 empreendedores.

No entanto os principais desafios hoje para se atuar em um negócio no mercado competitivo são a mão-de-obra qualificada, a concorrência, os fornecedores e a fidelização dos clientes, pois a concorrência no mercado é extremamente elevada, o que acarreta um mercado competitivo.

No gráfico 8, verifica-se quais são os desafios encontrados pelos empreendedores que estão se inserindo atualmente no mercado competitivo, podemos então constatar se estes são voltados para fatores políticos, sociais e/ou pessoais.

Gráfico 8: Principais desafios dos empreendedores.



Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com os dados obtidos pelos empreendedores, os principais desafios enfrentados pelos que estão se inserindo no mercado nos dias de hoje são o acesso e custo do capital, a elevada carga de tributos e as exigências fiscais e legais. Assim sendo, 18 dos 30 empreendedores colocaram o acesso e custo de capital como o 1º grau de dificuldade, já como 2º grau colocaram as exigências fiscais e legais com 10 de 30 e como 3º grau encontra-se a elevada carga de tributos com 8 de 30 empreendedores.

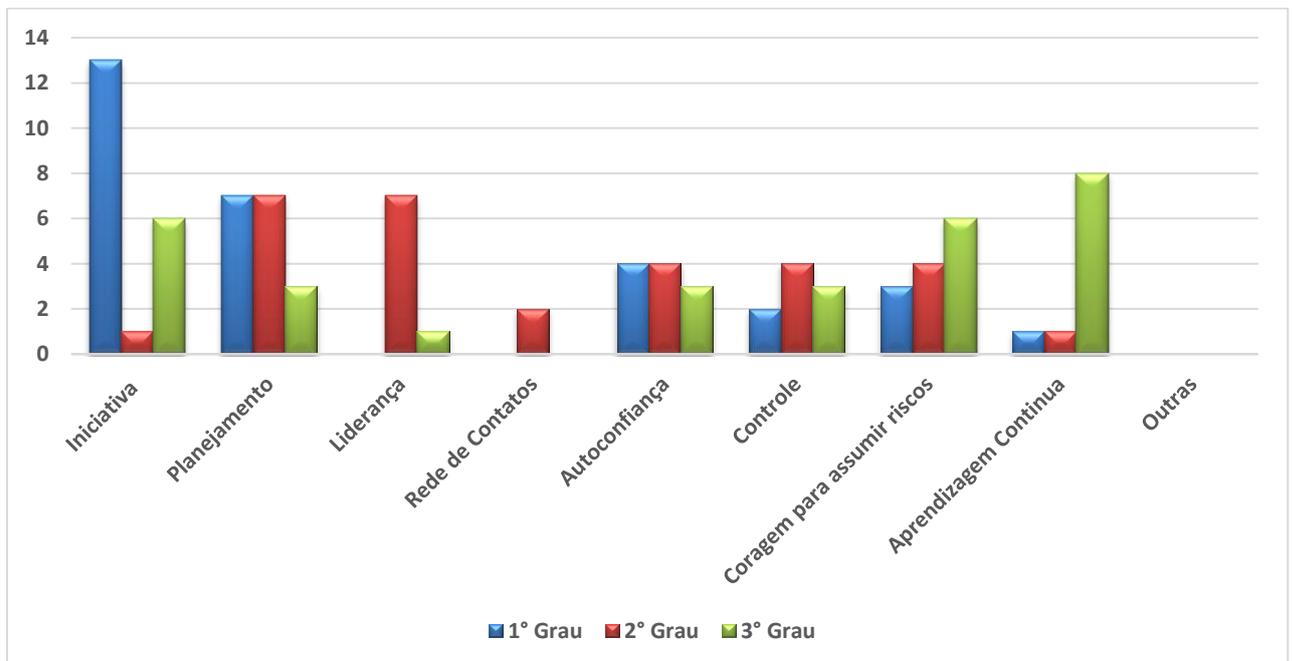
No entanto os empreendedores de Americana se sentem auto-realizados, bem sucedidos tanto pessoal como profissionalmente e também independente, pois

sua vida profissional não depende mais de outra pessoa. Esta é a visão pessoal que eles têm de si mesmo e com base em suas opiniões e pontos de vista podemos verificar se estes conseguem ou não obter os resultados almejados por meio de seus objetivos e ações.

Empreender nos leva a ter dois lados, um positivo e outro negativo, ou seja, o lado positivo é que as pessoas optam por empreender para que assim possam ter mais tempo livre, bem como mais liberdade de expressão e privacidade, pois são os donos de seus horários e atividades a serem desenvolvidas. No entanto, o lado negativo é que com essas liberdades, também vem as responsabilidades, pois para que haja liberdade e respeito, bem como o reconhecimento é necessário que por parte do empreendedor haja a responsabilidade por suas funções e sua equipe de trabalho.

Cada empreendedor possui suas características, ou seja, cada indivíduo tem seu modo de agir e pensar, para verificar quais são as principais e mais encontradas neles, o gráfico 9 mostrará quais são as características que os empreendedores da Região de Americana têm em comum e quais as diferencia uns dos outros.

Gráfico 9: Características presentes em um empreendedor.



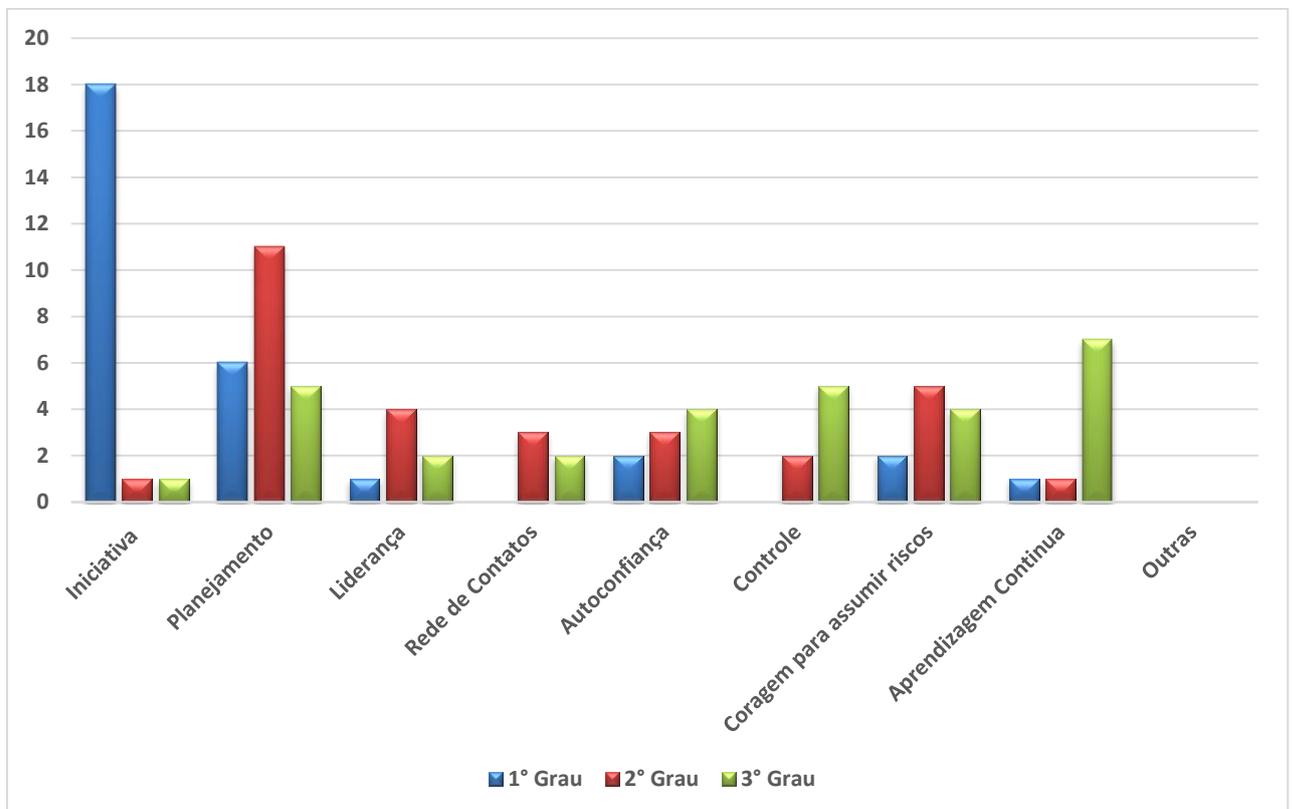
Fonte: Elaborado pela autora.

Para a maioria dos empreendedores a principal característica é a iniciativa. Está se faz presente em aproximadamente 13 de 30 empreendedores, como sendo

1º grau de prioridade, no entanto como 2º grau encontra-se a liderança e o planejamento com 7 de 30 e como 3º grau pode-se constatar que a aprendizagem contínua é fundamental assim como as demais e esta se faz presente em aproximadamente 8 de 30 empreendedores.

Com base nas informações do gráfico 10, pode-se analisar o ponto de vista dos empreendedores e quais são as características que estes consideram pertinentes para se tornar um empreendedor com base nas influências e dificuldades do dia-a-dia.

Gráfico 10: Principais características para uma pessoa empreendedora



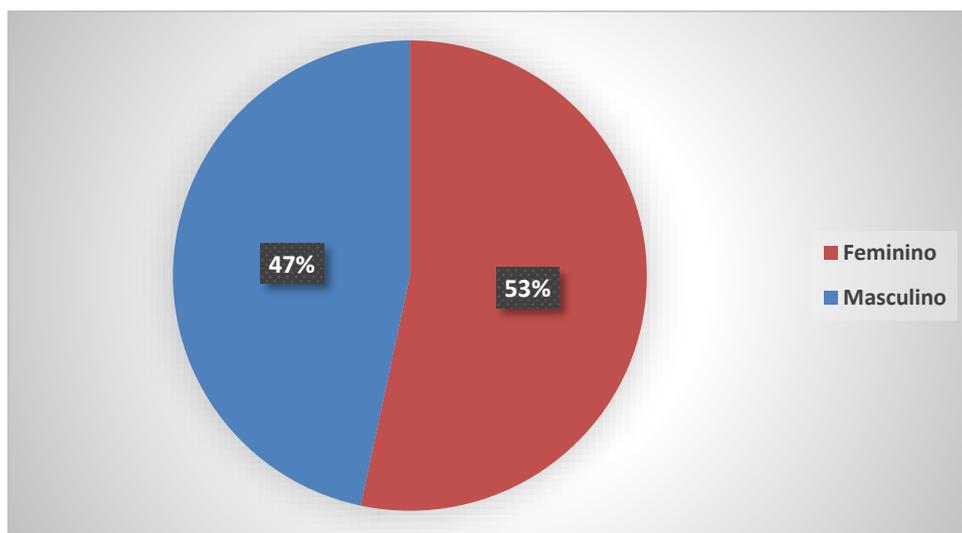
Fonte: Elaborado pela autora.

A maioria dos empreendedores aponta a iniciativa como sendo a principal característica, ou seja, 18 de 30 empreendedores acreditam que esta é a característica que se faz presente nos empreendedores, dando a ela o 1º grau de prioridade, em seguida consta que o planejamento é o 2º grau de prioridade, sendo que 11 de 30 assim a classificaram e em 3º grau encontra-se a aprendizagem contínua com 7 de 30.

Para melhor enfrentar e entender os riscos e desafios de se tornar empreendedor o conselho de um profissional que possui capacidade para expor sua opinião sobre este assunto tem papel importantíssimo no desenvolvimento do indivíduo, pois este profissional é qualificado e experiente na área o que oferece para os futuros empreendedores uma visão mais ampla e completa de como atuar no mercado, pois conhecer e dominar suas capacidades de atuação no mercado é fundamental para seu sucesso, ou seja, busque sempre conhecer o ramo de atuação e se preparar para futuros desafios e riscos.

Anos atrás os empreendedores eram a grande parte do sexo masculino, no entanto com o passar dos tempos esta visão e realidade foi alterada, como consta no gráfico 11.

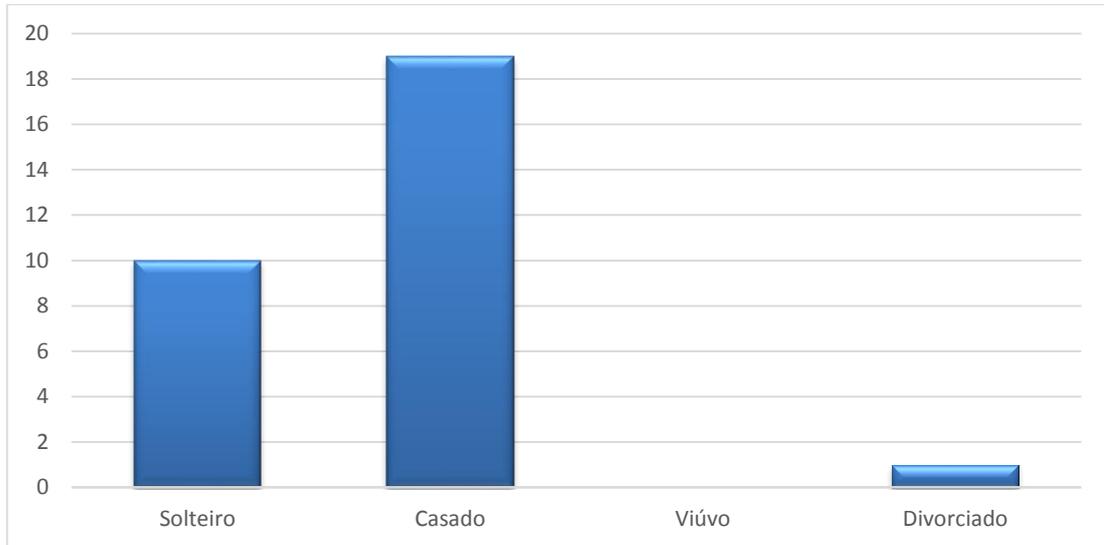
Gráfico 11: Sexo.



Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com o gráfico dos dados obtidos através da pesquisa constata-se que o mercado de trabalho está cada vez mais competitivo, aproximadamente equilibrado entre o sexo masculino e feminino, no entanto este quadro há anos atrás apontava o homem como sendo o principal empreendedor, ou seja, as mulheres não atuavam no mercado. Conforme mostra o gráfico 53% dos empreendedores são do sexo feminino e 47% masculino, o que nos mostra a mudança neste quadro.

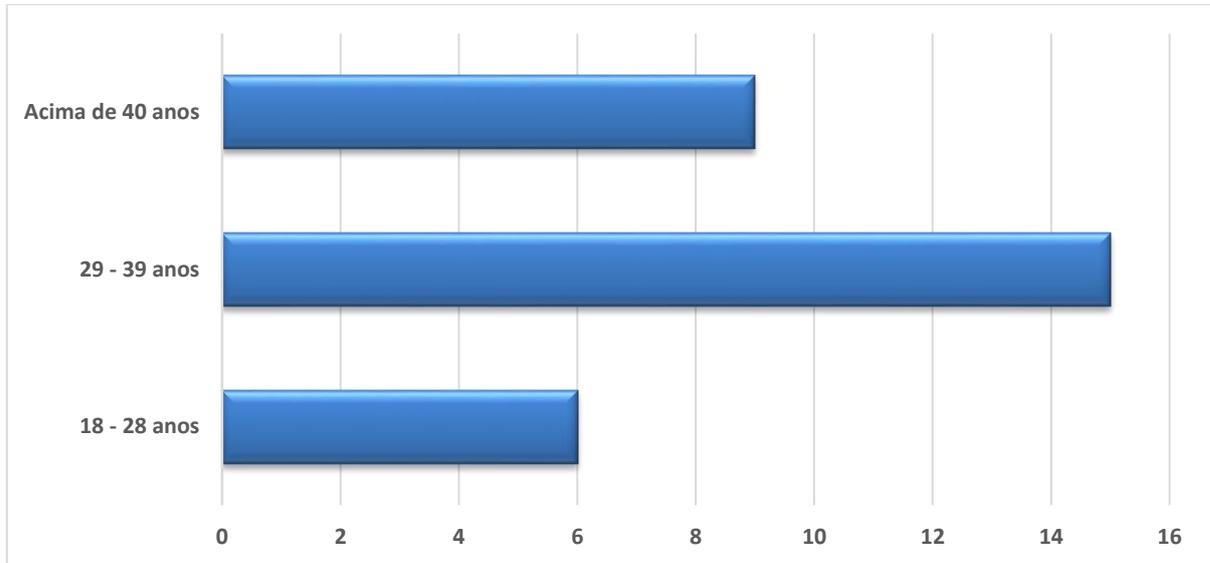
No gráfico 12 podemos analisar se o quadro familiar influencia um indivíduo a se tornar empreendedor.

Gráfico 12: Estado civil.

Fonte: Elaborado pela autora.

Para os empreendedores a estabilidade familiar e o convívio com sua família são importantes, pois com ela pode-se superar todos os obstáculos, desafios e riscos e seguir em frente, ou seja, os influencia em suas decisões. Segundo os dados obtidos através da pesquisa a maioria dos empreendedores são casados, sendo 19 de 30 empreendedores e 10 de 30 são solteiros.

Para se tornar um empreendedor não tem uma idade específica, basta ir em busca de seus sonhos e desejos enfrentando todos sem olhar pra trás e se arrepender. A busca pelo novo é extremamente fascinante devido aos riscos e desafios a serem enfrentados, mas também tem que buscar conhecimento sobre onde e o que fazer. No gráfico 13 encontra-se a idade que os empreendedores da cidade de Americana – SP possui.

Gráfico 13: Idade.

Fonte: Elaborado pela autora.

Verifica-se, portanto, que os empreendedores da cidade possuem a idade concentrada principalmente entre 29 – 39 anos, ou seja, a metade dos empreendedores que responderam à pesquisa tem entre esta faixa etária, sendo assim, 15 dos 30 empreendedores tem idade entre 29 – 39 anos, enquanto 9 de 30 tem acima de 40 anos.

Apesar da pesquisa ser aberta para diversos empreendedores da região de Americana, esta foi realizada em empreendimento que contavam com menos de 50 funcionários, ou seja, todos em empreendedores de Empresas de Pequeno Porte - EPP, sendo até mesmo Microempreendedores – ME, e Empreendedores Individuais, MEI. Por ser empresas de porte pequeno, segundo o SEBRAE a receita bruta anual é de até R\$ 60.000,00 para MEI, para ME até R\$ 360.000,00 e para EPP de R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00.

8.1. Análise dos Dados da Pesquisa

Pode-se verificar através da pesquisa realizada com os empreendedores da cidade de Americana, que os desafios e riscos mais relevantes para se empreender são variados de acordo com o segmento de atuação de cada indivíduo. No entanto os mais comuns e presentes nos empreendedores são o capital necessário para a inserção no mercado, os clientes, a mão-de-obra qualificada e os fornecedores, pois

a grande maioria dos empreendedores necessitam destes para atuar. Cabe a cada um encontrar uma maneira para superar suas barreiras, apesar de que estudos e preparação por parte dos mesmos é fundamental e tem importância primordial na hora de lidar com esses desafios.

Apesar das diversas características que diferem os empreendedores uns dos outros e seus produtos e/ou serviço oferecidos, estes possuem e enfrentam desafios e riscos comuns entre eles, tais como a concorrência, a mão-de-obra qualificada, o capital de investimento inicial e outras mais.

Entretanto, em alguns casos a concorrência possui algumas variações, ou seja, para os empreendedores que estão se inserindo no mercado competitivo a concorrência é o principal desafio, no entanto para aqueles que já estão atuando este não é mais o principal e assim abre espaço para uma nova dificuldade a ser superada em sua jornada.

Assim sendo, pode-se dizer que isso também ocorre com o capital, a mão-de-obra e a oportunidade de atuação no mercado.

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Empreender é proporcionar aos outros seus desejos e necessidades por meio de suas capacidades, ou seja, através de sua criação ou inovação realizar e/ou desenvolver algo fazendo uso de suas capacidades sejam elas intelectuais ou manuais.

Para melhor entender os empreendedores criou-se nove estilos de empreender, pois cada indivíduo possui suas particularidades e são essas que os diferencia, uns são mais voltados para o lado humano e emocional da sociedade, outros partem para o lado intelectual, no entanto outros para o seu próprio bem-estar e realização pessoal.

Através deste estudo de pesquisa desenvolvida pela autora pode-se verificar que os empreendedores passam por diversas dificuldades e riscos, uns mais fáceis que outros. Para que possa superar e enfrentar os mesmos de maneira correta, é necessário que busque o conhecimento tanto do mercado ao qual vai se inserir como de seus principais concorrentes e fornecedores, pois estes o ajudaram em seu caminho. No entanto a melhor maneira é através do *business plan*.

O estudo do mercado e o planejamento são a parte introdutória para se iniciar um negócio, mas cabe a cada um ir em busca deste conhecimento e estes também fazem parte do plano de negócios.

Para alguns autores e escritores empreender é ir além, pois assim estará ultrapassando metas e superando expectativas, ou seja, estará indo em busca de seus sonhos e desejos para que possa melhor atender as necessidades da sociedade como um todo saindo da zona de conforto na qual se encontra.

Utilizando os dados e informações obtidos através da pesquisa realizada pela autora, pode-se verificar que os principais riscos e desafios enfrentados pelos empreendedores de Americana – SP, são as barreiras impostas pela sociedade, pois dificulta a inserção dos que desejam ser empreendedores. Também há a dificuldade de financiamentos através dos bancos para a implantação e suporte para os mesmos, entre outros riscos e desafios.

Apesar dos riscos enfrentados pelos empreendedores, estes são variados de acordo com o local de atuação no mercado competitivo tais como, no ramo de

culinária a concorrência é o maior influenciador no negócio, no entanto para o seguimento de vestuário o marketing e a propaganda são fundamentais, pois se estes não são desenvolvidos de maneira que agrade seu público terá um baixo desempenho em suas vendas e divulgação da empresa.

Entretanto os principais desafios e riscos enfrentados pelos empreendedores da cidade de Americana – SP é o capital para iniciar a implantação de sua empresa, a fidelização dos clientes e fornecedores além da mão-de-obra qualificada e especializada de seus funcionários e equipe de trabalho.

Dessa forma entende-se que o capital para a implantação da empresa no mercado competitivo é um dos principais desafios, pois a maioria dos indivíduos que estão se inserindo no mercado analisam apenas o montante necessário para a abertura de seu negócio e se esquecem que durante os dois primeiros anos eles é que terão de si manter no mesmo, ou seja, só após este período é que se pode começar a obter lucro e retorno de seu investimento, pois assim estará se estabilizando no mercado.

No entanto para que consiga obter a fidelização de clientes e fornecedores é necessário que com base no plano de negócio antes realizado obtenha uma rede de contatos, pois assim facilitará o retorno e a confiança pelas partes envolvidas, proporcionando assim um vínculo entre os mesmos.

Apesar da quantidade de mão-de-obra qualificada é um desafio perante a sociedade, pois esta não possui conhecimento da quantidade e tão pouco da qualidade de formação dos indivíduos que buscam uma formação superior. Apesar das grandes oportunidades de capacitação que as instituições de ensino proporcionam a população está ainda insere barreiras para que estes possam atuar no mercado.

A busca por meio de superação tanto pessoal quanto profissional é o que leva um indivíduo a sair de sua zona de conforto e ir além.

Sendo assim o planejamento e plano de negócios desenvolve um papel primordial a ser desenvolvido antes da implantação da empresa, pois através deste pode-se analisar e verificar o mercado ao qual pretende se inserir. Portanto, desta forma saberá o que realizar e desenvolver para atrair e fidelizar clientes bem como o que oferecer para a sociedade atendendo aos seus desejos e necessidades por meio dos seus sonhos, criatividade e inovação.

Todavia são esses objetivos, crenças, valores e desejos impostos pela sociedade que motiva e influencia um empreendedor a seguir em frente, pois ele acredita e valoriza os mesmos, ou seja, para que consiga alcançar suas metas enfrentando suas barreiras e dificuldades estes enfrentam as mesmas sem pestanejar, pois seus propósitos são superiores as dificuldades e riscos o que os torna um empreendedor de sucesso e reconhecido pelos que o rodeia sendo assim estes atende a sociedade da melhor maneira possível.

Para poder ter um resultado e uma análise mais precisa dos riscos e desafios que os empreendedores enfrentam para a implantação de sua empresa é fundamental uma sociedade equilibrada monetariamente e economicamente.

Portanto a realização de um estudo mais amplo sobre os meios de suporte para aqueles que buscam e almejam se tornar empreendedores ou atuar neste ramo.

REFERÊNCIAS

BIRLEY, S. Muzyka, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor**. 1ª edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

BONELI, Jardel J. RIGUETTI, Rosany S. **O Empreendedorismo. Suas Percepções, Dimensões e Desenvolvimento no Brasil**. Disponível em: <http://novomilenio.br/foco/3/artigo/Jardel%20Javarini%20e%20%20Rosany%20Scarpatti_ADGER.pdf> Acesso em 15 set. 2014.

CANDIDO, Fabiano. SALLES, Marina. **6 Dicas Para Enfrentar os Desafios de Ser Empreendedor**. Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Notícias – Inspiração. Rio de Janeiro: Editora Globo, 2014. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/04/6-dicas-para-enfrentar-os-desafios-de-ser-empendedor.html>> Acesso em 14 mar. 2015.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo – Dando Asas Ao Espírito Empreendedor**. 2ª edição. São Paulo: Saraiva, 2008. Capítulo 1.

DANTAS, Edmundo B. **Empreendedorismo e Intra – Empreendedorismo: É preciso aprender a voar com os pés no chão**. BOCC – Biblioteca On-line de Ciências da Comunicação. Capítulo 1 e 2, pág.7. 2008.

DEGEN, Ronald J. **O Empreendedor: Empreender como opção de carreira**. 13ª edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo – Transformando ideias em negócios**. Capítulo 1 e 2. 3ª edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter F. **A Inovação E O Espírito Empreendedor – Prática e Princípios**. 2ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

ENDEAVOR Brasil, 2011. **Entrevista: “O Desafio é ser mais Competitivo.”**. Artigos de Empreendedorismo. Disponível em: < <https://endeavor.org.br/entrevista-o-desafio-e-ser-mais-competitivo>> Acesso em 14 mar. 2015.

ENDEAVOR Brasil, 2013. **Brasileiro tem visão positiva dos empreendedores**. Disponível em: <<http://www.endeavor.org.br/artigos/estrategia-crescimento/cenarios-e-tendencias/brasileiro-tem-visao-positiva-dos-empreendedores>> Acesso em 18 set. 2014.

FARAH, Osv. et al. **Empreendedorismo Estratégico: Criação e gestão de pequenas empresas**. 2ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FABRIS, Felipe. **Entrevista: “O desafio é ser mais competitivo”**. Disponível em <<https://endeavor.org.br/entrevista-o-desafio-e-ser-mais-competitivo>> Acesso em 20 fev. 2015.

FILION, Louis J. **Empreendedorismo e Gerenciamento: processos distintos, porém complementares**. RAE – Revista de Administração de Empresas / EAESP / FGV, São Paulo, RAE Light. v. 7, n. 3. Jul./Set. 2000.

FONSECA, J.J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7º ed. São Paulo: Atlas. 2009, págs. 27, 37 – 38, 69 – 71. ISBN 978-85-224-5152-4.

LEAL, Renata. MOREIRA, Isabela. **Os Maiores Desafios do Empreendedorismo Feminino**. Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. STARTUPS – Campus Party. Rio de Janeiro: Editora Globo, 2015. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2015/02/os-maiores-desafios-do-empendedorismo-feminino.html>> Acesso em 14 mar. 2015.

LIMA, Eduardo C. **O Empreendedorismo Como Fator De Desenvolvimento Econômico**. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – Curso de Administração. Ribeirão das Neves, 2010.

LUECKE, Richard. **Ferramentas para empreendedores**. 4ª edição. Rio de Janeiro: Record, 2007.

MATOS, Mariano M. [et al.]. **Global Entrepreneurship Monitor – GEM: Empreendedorismo no Brasil: 2013**. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco - Curitiba: IBQP, 2013. Disponível em: <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/GEM_2013_-_Livro_Empreendedorismo_no_Brasil.pdf> Acesso em 27 out. 2014.

MELLO, Pedro. **Os 9 Estilos de Empreender**. HSM MANAGEMENT. 85. Mar./Abr. 2011.

MORAES, Cristine do C.S.B. **Template para trabalho de conclusão de curso da Faculdade de Tecnologia de Americana**. Americana, SP: FATEC, 2013.

MORAIS, Rodrigo. **Entrevista Exclusiva Com o Presidente da Cacau Show**. Disponível em: <<http://empreendedorx.com.br/entrevistas/entrevista-presidente-cacau-show#comment-2243>> Acesso em 14 mar. 2014.

PILLEGGI, Marcus V. **As principais características de um empreendedor de sucesso**. Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Primeiros Passos Empreendedorismo. Rio de Janeiro: Editora Globo, 2010. Abra Seu Negócio-Primeiros Passos. Disponível em <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI115383-17189,00-AS+PRINCIPAIS+CARACTERISTICAS+DE+UM+EMPREENDEDOR+DE+SUCESSE+O.html>> Acesso em 09 mar. 2014.

RODRIGUES, Alexandre. **A Pequena ilha de bons negócios**. Exame – Revista Exame Quinzenal. São Paulo, edição 1064, ano 48, n. 8, p. 42- 50, 30 abr. 2014.

ROSSI, Lucas. **Quer inovar? Vá para a rua**. Exame – Revista Exame Quinzenal. São Paulo, edição 1064, ano 48, n. 8, p. 112 - 114, 30 abr. 2014.

SEBRAE. **Critérios de classificação de empresas: EI – ME – EPP**. Disponível em <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>> Acesso em 20 abr. 2015.

SILVA, Antonio C. T. **Inovação Como Criar Ideias Que Geram Resultados**. 8ª edição. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

SILVEIRA, Karen P. **Entrevista: Leila Velez – Empreendedora de Sucesso**. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP. Responsabilidade Social - Acervo Digital. Índices, pesquisas e publicações. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/entrevista-leila-velez-empreendedora-de-sucesso/>> Acesso em 14 mar. 2015.

SIMANTOBS, M. LIPPI, R. **Guia Valor Econômico de inovação nas empresas**. 1ª edição. São Paulo: Globo, 2003. ISBN 85-250-3664-4.

STEWART, Arthur. C. S. **Peirce, God, and Realism: the neglected crossroads of science and religion.** *Cognitio – Revista de Filosofia*, São Paulo: EDUC: Palas Athena, ano 1, n. 1, p. 153-183, 2 sem. 2000.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 11^a ed. São Paulo: Atlas. 2009, pág. 42. ISBN 978-85-224-5645-1.

APÊNDICE A – Formulário de pesquisa a empreendedores

EMPREENDEDORISMO E SEUS DESAFIOS

1. Há quanto tempo sua empresa está estabelecida no mercado de trabalho?
Assinale apenas uma alternativa.

menos de 6 meses 1 – 2 anos acima de 3 anos

Com base nesta poder comparar com os dados do SEBRAE sobre a quantidade em empresas que sobrevivem no mercado hoje, podem ser maior ou inferior ao mesmo.

2. Já trabalhou antes como empregado (funcionário)? Assinale apenas uma opção.

Sim Não

Quanto tempo? _____ anos.

3. Isso influenciou em sua decisão de se tornar empreendedor? Assinale apenas uma opção.

Sim Não

Em que? Por que?

4. Por que decidiu empreender? Assinale apenas uma opção.

Oportunidade Necessidade

Outro Motivo? Qual _____.

Com base nas informações destas questões (2, 3 e 4) apresentarem um levantamento abordando se a oportunidade, a busca pelo novo, ou a necessidade de fugir da rotina são os fatores que leva um indivíduo a se tornar empreendedor.

5. Segundo estudos existem alguns estilos de empreendedorismo. Qual o seu estilo?

Poder verificar através desta questão qual o principal perfil do empreendedor da Região de Americana e como este atua no mercado.

6. É seu primeiro negócio? Assinale apenas uma opção.

Sim Não

Quais os demais e porque foram encerrados?

Comprovar se os empreendedores desta Região opta sempre pelo que lhe traz resultado, indo à busca de algo que lhe traz resultado imediato ou se o mesmo é perseverante em seus objetivos e espera por um tempo para obter o retorno esperado.

7. Qual ramo de atuação?

Averiguar se os empreendedores de Americana busca atuar nas áreas que são o forte da região, como a tecelagem ou o comércio têxtil, administrativa, ou logística, ao invés de outras áreas como a de turismo, entre outras.

8. O que levou a empreender nesse ramo? Assinale apenas uma opção.

Demanda de Mercado Custo

Retorno do investimento Concorrência

Necessidade

Algum outro motivo, qual? _____.

Com base nestas informações poder analisar o que leva um empreendedor a escolher o ramo de atuação, se são os fatores sociais, econômicos ou pessoais.

Questões Associadas a Desafios

9. Entre as opções que segue, qual foi sua maior dificuldade para atuar no ramo? Assinale apenas uma opção.

Concorrência Fornecedores Mão-de-obra Qualificada

Capital Legislação Oportunidade

Outra. Qual? _____.

Quais são os fatores que mais dificulta a atuação de um negócio no mercado nos dias de hoje.

10. Qual foi o desafio mais relevante para montar o seu negócio?

11. Em ordem de prioridade, quais outros desafios encontrou no início de seu negócio? Assinale de 1 a 3 em escala de prioridade, sendo 1 o mais relevante e 3 menos relevante.

Concorrência Fornecedores Mão-de-obra Qualificada

Capital Legislação Oportunidade

Outro? _____.

Através das questões 10 e 11, verificar quais são os fatores que mais dificultaram sua atuação no mercado no início de seu negócio, e realizar um comparativo, para verificar se continua sendo os mesmos fatores que dificulta os negócios nos dias atuais.

12. Qual é o seu principal desafio hoje para atuar em seu negócio?

13. Em ordem de prioridade, quais outros desafios são encontrados por uma pessoa que deseja abrir um negócio hoje? Assinale de 1 a 3 em escala de prioridade, sendo 1 o mais relevante e 3 menos relevante.

Acesso e custo do capital Elevada carga de tributos

Exigências fiscais e legais Capacitação para a gestão

Políticas e programas dedicados ao setor

Outros. Quais? _____.

Com base nas informações das questões 12 e 13, verificar quais são os principais desafios enfrentados pelos empreendedores hoje em dia, se estes são voltados para fatores políticos, sociais, pessoais.

Questões Associadas a Percepção Sobre Empreendedorismo

14. Como se sente sendo um empreendedor? Assinale apenas uma alternativa.

- Auto-realizado.
- Bem sucedido pessoal e profissionalmente.
- Importante perante a sociedade.
- Independente: sua vida profissional não depender mais de outra pessoa ou empresa.
- Auto-confiante: seguro que sou dono do meu próprio destino financeiro.
- Outras. Quais? _____.

Por quê?

Qual a visão pessoal dos empreendedores perante seus pontos de vista, e se os mesmos se sentem realizados, ou seja, verificar se conseguem obter os resultados que buscam através de seus objetivos.

15. Qual é o lado positivo de ser empreendedor? E o negativo?

Positivo:

Negativo:

Com base nessas respostas poder constatar se os empreendedores obtêm mais pontos positivos ou negativos, e como podem adequá-los com base nas respostas das questões anteriores, usando estas como sugestões para estes pontos.

Questões Sobre Características do Empreendedorismo

16. Marque 3 características que encontra-se presente em você em nível de prioridade, sendo 1 para a de maior grau de prioridade e 3 para a de menor.

- Iniciativa Autoconfiança
 Planejamento Controle
 Liderança Coragem para assumir risco e persistência
 Rede de Contatos Aprendizagem Continua
 Outras. Quais? _____

Analisar quais são as características que os empreendedores da Região de Americana têm em comum e quais as diferenciam uns dos outros.

17. Coloque em ordem de prioridade de 1 a 3, sendo 1 a mais importante e 3 a menos, as características que você considera como principais para uma pessoa empreendedora?

- Iniciativa Autoconfiança
 Planejamento Controle
 Liderança Coragem para assumir risco e persistência
 Rede de Contatos Aprendizagem Continua
 Outras. Quais? _____

Com base nas informações desta questão poder analisar o ponto de vista dos empreendedores, quais são as características que estes consideram pertinente para se tornar um empreendedor.

18. Que conselho daria a uma pessoa que quer se tornar um empreendedor?

Poder através da questão 19 dar um conselho para os futuros empreendedores, dando aos mesmos uma visão mais ampla e completa, de um profissional que possui capacidade para expor sua opinião sobre este assunto, pois é qualificado e experiente nesta área.

Questões Classificatórias

19. Sexo:

Feminino Masculino

Poder por meio desta avaliar qual o público que mais empreende na região de Americana, sendo entre, as mulheres e os homens.

20. Estado Civil:

Solteiro Casado Viúvo Divorciado

Analisar se o quadro familiar influencia um indivíduo a se tornar empreendedor.

21. Idade:

18 – 28 anos 29- 39 anos acima de 40 anos

Verificar se a busca pelo novo e o inesperado parte apenas de uma idade específica, ou se empreendedor se encontra dentro de todos nós e apenas se apresenta em um momento específico de nossas vidas.

22. Número de funcionários do empreendimento:

menos de 50 funcionários 51 – 150 funcionários
 acima de 150 funcionários

23. Faturamento mensal: _____

24. Localização: _____