



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA – LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA – FAI
CURSO DE BACHARELADO DE ADMINISTRAÇÃO

RAQUEL DA SILVA VIANA

**EMPREENDEDORISMO COMO FONTE DE RENDA ALTERNATIVA:
Percepções de microempreendedores informais na cidade de
Itaituba-PA**

Itaituba – PA
2020

RAQUEL DA SILVA VIANA

**EMPREENDEDORISMO COMO FONTE DE RENDA ALTERNATIVA:
Percepções de microempreendedores informais na cidade de
Itaituba-PA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado à
Faculdade de Itaituba para a obtenção do título de
Bacharel em Administração, orientado pela Prof.^a
Esp. Rosana Santos de Oliveira.

Itaituba – PA

2020

Viana, Raquel da Silva.

Empreendedorismo como fonte de renda alternativa: Percepções de microempreendedores informais na cidade de Itaituba-PA / Raquel da Silva Viana. Itaituba: FAI, 2020.

F 49 .:il.

Orientadora: Prof.^a Esp. Rosana Santos de Oliveira

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Faculdade de Itaituba, 2020.

1. Empreendedorismo. 2. Informal. I. Oliveira, Rosana. II Faculdade de Itaituba. Itaituba, BR – PA, 2020.

RAQUEL DA SILVA VIANA

**EMPREENDEDORISMO COMO FONTE DE RENDA ALTERNATIVA:
Percepções de microempreendedores informais na cidade de
Itaituba-PA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado à
Faculdade de Itaituba para a obtenção do título de
Bacharel em Administração, orientado pela Prof.^a
Esp. Rosana Santos de Oliveira.

BANCA EXAMINADORA

Presidente: _____ Nota: 10

Prof.^a Rosana Santos de Oliveira, Especialista

Avaliador: _____ Nota: 9,8

Prof. Elines dos Santos Batista, Mestra

Avaliador: _____ Nota: 9,8

Prof. _____, _____

Resultado: _____ Média: 9,8

Data: 24 de Abril de 2020

A Deus em primeiro lugar, por me dar forças nessa caminhada, a minha mãe que mesmo não concordando com tudo, sempre me deu apoio e cuidou do meu filho para que eu viesse para a faculdade, e ao meu filho que apesar de pequeno, me deu forças para continuar e sempre me falava palavras encorajadoras e me abraçava quando eu precisava e que sempre teve compreensão ao longo desses quatro anos quando eu não estava presente. Obrigado a todos!

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar quero agradecer a **Deus**, meu Pai do céu, que sempre me deu forças, me fez ser quem eu sou, me abençoou e me ungiu como filha vitoriosa. Deus sempre foi e será minha fortaleza e meu escudo, e se sou o que sou, é tudo obra e graça desse Deus que não dorme e não me desampara. Mesmo com minha saúde fragilizada, o Senhor em sua bondade infinita me permitiu trilhar esse caminho e sair vitoriosa de mais essa batalha. Obrigado Senhor por me mostrar que Tu és o Deus do impossível e por me enviar uma mãe que sempre esteve do meu lado, e quero antes de tudo e todos oferecer a Tí minha vitória.

A minha mãe **Carmem Lúcia**, que apesar de cansada e fragilizada por tantas doenças e perdas não saiu do meu lado. Todos os dias durante esses quatro anos cuidou do meu filho para que eu pudesse estudar e trabalhar para realizar meu sonho. Tudo que fiz e faço é por você mãe e pelo meu filho. Vocês são os motivos para eu não desistir jamais. Obrigado pelos conselhos, as broncas, as ajudas, as motivações, e por ser sempre mãe em todos os momentos.

Ao meu filho **Wesley Expedito**, meu pequeno príncipe, a maior razão de me fazer querer alçar novos vãos, e batalhar por um futuro melhor. Ele, mesmo sem entender direito o que isso significava, me apoio, cuidou de mim, dormiu noites tarde todos os dias me esperando chegar da faculdade, esteve comigo nas horas boas e ruins, e cada pequena vitória destes quatro anos dividi e dediquei a voce meu amor. Mamãe tem orgulho em ter você como filho e companheiro inseparável, e obrigado por tudo.

Quero deixar um parágrafo em especial aos dois homens da minha vida, meu pai **Francisco** e meu irmão **Moisés** que, infelizmente não estão junto de mim pra comemorar essa vitória, mas, que estão juntos do Criador, e tenho certeza que comemorando felizes. Pai, o senhor sempre batalhou pelos meus estudos, e deu todos os seus suspiros, até o último deles, para que eu chegasse aonde cheguei hoje. Sei o quanto o senhor queria me ver aqui e o quanto estaria feliz e emocionado com isso, e sei, que daí do céu o senhor ta dando pulos de alegria. Obrigado por me fazer ser quem eu sou hoje, por todos os ensinamentos, o amor e o cuidado que o senhor me deu. E, maninho, você mesmo com suas dificuldades várias vezes foi dormir tarde pra me buscar na faculdade. Tragicamente Deus te levou, mas, sua contribuição foi tão importante quanto todas as outras. Obrigado por tudo meu irmão.

A minhas irmãs **Sara** e **Mirian**, que, mesmo com todas as dificuldades e alguns desentendimentos no dia a dia, sempre me apoiaram e ajudaram também com meu filho. Sara, você em especial me ajudou com muitas situações, trabalhos da faculdade, dicas, conselhos, e broncas também, como a irmã mais nova que sempre foi na verdade a irmã mais velha, cuidando e aconselhando. Obrigado minhas irmãs.

Aos **meus amigos**, aos **colegas de sala**, todos que conheci nestes quatro anos que foram parceiros, amigos, irmãos em todas as horas. Minha **turma de ADM 2016/2019**, tivemos alguns desentendimentos, mas, nas horas difíceis todos sempre se ajudaram. Nos momentos em que estive doente, sempre me apoiaram e cuidaram de mim pra que nada desse errado e para que pudesse terminar junto com vocês. Trago pra vida amizades valiosas e desejo muito sucesso a todos vocês.

A **todos os meus professores**, todos com quem tive a felicidade de estudar e poder absorver um pouco do seu conhecimento. Foram tantos aprendizados que ficaram marcados na minha vida e que levarei comigo pra onde eu for. Alguns em especial ficarão guardados em meu coração como amigos mesmo.

Prof.^a Elines, com seus ensinamentos diários profissionais e pessoais, sempre mostrando no dia a dia como é a nossa batalha e como devemos dar a cara a tapa e não desanimar. **Prof.^a Caren**, que tanto me ajudou com compreensão, paciência e rigidez nas horas necessárias. **Prof.^a Elizete**, que me proporcionou momentos únicos. Interagir com a realidade da nossa profissão. **Prof. Gleidson**, que sempre tão dinâmico desde as primeiras aulas me fez apaixonar por essa profissão.

Prof.^a Ana Célia que esteve do meu lado quando perdi meu irmão e que me apoiou muito. **Prof. Silvio** que foi professor e psicólogo, e me deu um conselho que me fez modificar minha performance de apresentação, e com isso melhorou minha auto estima e minha capacidade de falar em público. **Prof. Flávio** que mesmo rígido também foi amigo e me fez enxergar muitas coisas do ângulo correto. E todos os outros não mencionados, mas que tiveram sua parcela de contribuição na minha formação profissional e melhoramento pessoal também. Deixo meu muito obrigado a todos vocês meus professores.

Não posso deixar de mencionar entre estes o **Prof. Zenilton Medeiros** que me proporcionou os melhores aprendizados durante os anos que pude aproveitar suas aulas. Ensinou-me desde os conteúdos, quanto como ser uma profissional decente, como honrar com meus compromissos, como ser uma pessoa

responsável, disciplinada, coerente, amiga e sempre capaz de ir além. A você prof. Zenilton deixo meu muito obrigado por sua contribuição mais que importante na minha formação pessoal e profissional. Sempre levarei comigo todas elas.

A minha coordenadora de curso **Ana Paula**, que foi coordenadora, professora, amiga, mulher, humana, de coração enorme e gentileza imensuráveis. Muito me ajudou e me apoio nas horas mais difíceis com palavras amigas, conselhos ensinamentos e até umas bronquinhos. Obrigado por ser essa profissional exemplar.

A minha **orientadora Rosana**, que aceitou esse desafio de me orientar, no momento em que eu já tava na minerva sem ter ideia de quem iria me orientar. Fiquei muito feliz por você ter se disposto a encarar esse desafio e por cada ajuda que me deste neste período difícil. Pelas nossas pequenas vitórias, premiações, e principalmente pela sua amizade, que pretendo levar para a vida. Obrigado por tudo.

Ao pessoal do meu **estágio do ICMBio**, onde pude fazer grandes amizades, e obtive muitos aprendizados que servirão para a vida toda. Cada um que ali esteve, e me ajudou a me familiarizar com o local, com as pessoas, me ajudaram nas horas de doenças e me parabenizaram nas vitórias. Obrigado por tudo.

E, aos **meus amigos** de antes, e durante este processo de amadurecimento, que sempre me deram apoio, me perguntavam como ia a faculdade, me aconselhavam a não desistir, e me deram forças para permanecer no caminho firme e forte. Obrigado a todos vocês meus amigos, minha família de sangue diferente.

*A mente que se abre a uma nova
ideia jamais voltará ao seu tamanho
original.*

“Albert Einstein”

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo geral compreender a necessidade das pessoas em aderir a uma ou mais fontes de renda alternativas, e os desafios que as mesmas têm ao empreender. A análise foi feita com 04 microempreendedores informais de Itaituba-PA afim de compreender os motivos pelos quais decidem empreender, quais as dificuldades encontradas e o que os levam a permanecer na informalidade. Foi desenvolvida inicialmente uma pesquisa bibliográfica para identificar dados e extrair informações para a pesquisa e fundamentação do trabalho utilizando como referências as obras de alguns autores como Chiavenato (2012), Drucker (2014), Hisrich (2014), entre outros, além de pesquisas em sites seguros como o do Governo do Brasil, e buscando também auxílio em TCCs de acadêmicos da Faculdade de Itaituba. Para a metodologia usou-se como referência Cervo (2002), Gil (1999), Severino (2007), Vergara (2009) entre outros. Foi apresentada como abordagem qualitativa, de caráter exploratório, através de uma pesquisa de campo. Dentro dos parâmetros para a pesquisa de campo e coleta de dados foi utilizado o recurso da entrevista individual com os empreendedores informais. Como questão norteadora deu-se a seguinte destinação: Por que as pessoas estão cada vez mais, inovando, empreendendo e optando por fontes de renda alternativas de maneira informal? Através desta problemática procurou-se estabelecer parâmetros e aprofundar um pouco mais neste âmbito ainda pouco estudado, e que só tem crescido constantemente. Com os resultados obtidos através da pesquisa, foi possível compreender que as pessoas estão optando pelo micro empreendedorismo informal para complementar a renda, ou até mesmo para ser sua renda principal, fazendo tudo informalmente por causa da falta de estrutura e a questão burocrática. E, em relação aos desafios, tem-se principalmente a falta de credibilidade por não ser um negócio formalizado, o que muitas vezes transparece inexperiência ou dúvidas dos clientes em relação aos produtos ou serviços. Assim sendo, os resultados foram satisfatórios, uma vez que, foi possível sanar as dúvidas e o objetivo da pesquisa foi alcançado.

Palavras-chave: Empreendedores. Informais. Necessidades. Expectativas.

ABSTRACT

The present work had as a general objective to understand the need of people to join one or more alternative sources of income, and the challenges they have to undertake. The analysis was carried out with 04 informal micro entrepreneurs from Itaituba-PA in order to understand the reasons why they decide to undertake, what difficulties were encountered and what led them to remain in informality. Initially, a bibliographic search was developed to identify data and extract information for research and foundations of the work using as reference the works of some authors such as Chiavenato (2012), Drucker (2014), Hisrich (2014), among others, in addition to research on secure sites such as the Government of Brazil, and also seeking assistance in TCCs from academics at the Faculty of Itaituba. For the methodology, Cervo (2002), Gil (1999), Severino (2007), Vergara (2009) among others. It was presented as a qualitative approach of exploratory character, through a field research. In the parameters for the field research and data collection, the resource of an open individual interview with informal entrepreneurs. As a guiding question, the following destination was given: Why are people increasingly innovating, undertaking and opting for alternative sources of income informally? Through this problem, we tried to establish parameters and go a little deeper in this area, which is still little studied, and which has only grown steadily.

With the results obtained through the research, it was possible to understand that people are opting for informal micro entrepreneurship to supplement their income, or even to be their main income, doing everything informally because of the lack of structure and the bureaucratic issue. And, in relation to the challenges, there is mainly a lack of credibility because it is not a formalized business, which often shows the inexperience or doubts of customers in relation to products or services. Therefore, the results were satisfactory, since it was possible to resolve doubts and the objectives of the research was achieved.

Keywords: Entrepreneurs. Informis. Needs. Expectations.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Espírito empreendedor.....	17
FIGURA 2 – Ideias para empreender.....	28
FIGURA 3 – Empreendedorismo.....	30

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Diferença entre administrador e empreendedor.....	20
Quadro 2 – Identificação dos entrevistados.....	37
Quadro 3 – Motivação do negócio informal.....	37
Quadro 4 – Expectativas do negócio.....	38
Quadro 5 – Fonte de renda.....	38
Quadro 6 – Objetivos e retornos financeiros esperados.....	39
Quadro 7 – Dificuldades encontradas.....	40
Quadro 8 – Motivos da informalidade.....	40

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

GEM – Global Monitor Entrepreneurship

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

TEA – Taxa de Atividade Empreendedora

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
2.1 DEFINIÇÕES DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO	17
2.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO EMPREENDEDORISMO	19
2.3 EMPREENDEDORISMO: VISÃO GERAL.....	21
2.3.1 Relação da educação com o empreendedorismo	22
2.3.2 Idade	23
2.3.3 Bricolagem	23
2.4 CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO INFORMAL	24
2.5 EMPREENDEDORISMO EM DESENVOLVIMENTO	25
2.5.1 Choques de realidade	26
2.5.2 Surgimento da ideia	28
2.6 PERFIL DO EMPREENDEDOR	29
2.6.1 Dificuldades encontradas quando quer empreender	30
3 METODOLOGIA	33
3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	33
3.1.1 Tipo de pesquisa	33
3.1.2 Quanto à abordagem.....	34
3.1.3 Contexto e ambiente de pesquisa.....	34
3.1.4 Coleta de dados	35
3.1.5 Caracterização da população pesquisada e amostra	36
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS DA PESQUISA	37
5 CONCLUSÃO	42
REFERÊNCIAS	44

INTRODUÇÃO

Este Trabalho de Conclusão de Curso traz informações sobre o tema Empreendedorismo, tendo como foco principal analisar o empreendedorismo informal na cidade de Itaituba-PA. Aborda aspectos notórios no que diz respeito aos conceitos e desenvolvimento desse novo nicho do mercado.

Na atualidade são visíveis as várias situações de vulnerabilidade financeira, onde a competitividade no mercado de trabalho tem se tornado um desafio, tanto para as pessoas com grau de escolaridade inferior quanto superior. Ambos vêm perdendo espaço no mercado de trabalho, ou quando conseguem uma oportunidade atuam quase sempre em cargos inferiores aos de sua competência e com um salário insuficiente.

Nesse cenário de crise está surgindo a necessidade de ampliar os horizontes, e ir em busca de novos recursos, e através das oportunidades surgem os empreendedores. Pessoas que se veem em situação difíceis e conseguem superar a crise, através do empreendedorismo. As pessoas começam a utilizar todas as habilidades a fim de suprir as necessidades básicas de sobrevivência e ir a busca de satisfazer outros objetivos como lazer, viagens e conforto.

Notícias sobre pessoas que mudaram de vida, estavam no vermelho, tiveram uma ideia, colocaram em prática, e, de repente, mudaram de vida, estão se tornando parte do novo cotidiano. É assim que funciona no empreendedorismo. Empreender é ter a capacidade de inovar e fazer algo que venha modificar um contexto existente, criando, agindo e surpreendendo.

O objetivo geral do trabalho foi buscar compreender a necessidade que as pessoas têm em aderir a uma ou mais fontes de renda alternativas e os desafios que as mesmas têm quando o assunto é empreender. Neste sentido, este estudo teve como problemática: Por que as pessoas estão cada vez mais, inovando, e buscando por fontes de renda alternativas informais? Quais as expectativas, dificuldades e motivos que os levam a permanecer na informalidade?

Este estudo iniciou-se com uma pesquisa bibliográfica, a fim de buscar conhecimentos sólidos sobre o tema. Foi feito com base em uma estratégia qualitativa de pesquisa, de caráter exploratório e descritivo, por meio de um levantamento de dados na pesquisa de campo. Foram feitas entrevistas individuais com quatro empreendedores informais da cidade de Itaituba-PA, no período de

outubro a novembro de 2019, buscando respostas para a problemática de forma dinâmica e descontraída.

Quanto aos autores utilizados neste estudo, vale ressaltar os mais importantes, entre eles estão, Bernardi (2012), Chiavenato (2012), Drucker (2014), Fillion (1999), Gil (1999), Hisrich; Peters e Shepherd (2014), Santos (2017), Severino (2007) e Vergara (2009).

Como estrutura este Trabalho de Conclusão de Curso traz na primeira seção a Introdução. Na segunda seção foi feita a abordagem do Referencial Teórico, onde apresenta as definições de empreendedor e empreendedorismo, e a evolução histórica do empreendedorismo, bem como aspectos relevantes dentro da atualidade. Na terceira seção foi abordada a Metodologia utilizada neste estudo. Na quarta seção foram demonstrados os Resultados e as discussões sobre os resultados encontrados. Na quinta Seção foram feita a Conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 DEFINIÇÕES DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

Usando uma visão simplificada é possível compreender como empreendedor, alguém que dá iniciativa a algo novo, que consegue ver as oportunidades que ninguém mais vê, acorda do sonho e parte para a prática, execução, enfim para a ação e começa com alguma ideia inovadora.

Chiavenato (2012) diz que os empreendedores são aqueles que aprendem a transformar sonhos em realidade, oportunidades em ações decisivas, metas e objetivos em resultados concretos e boas ideias em ofertas de produtos e serviços inovadores. Ou seja, o empreendedor é quem vai fazer as coisas acontecerem, porque é da sua natureza esse dom para gerir negócios.

O autor expõe também que os empreendedores têm que saber balancear suas emoções e racionalidade, para ter um resultado positivo, caso contrário podem levar o negócio ao fracasso. Na figura a seguir pode-se verificar qualidades e emoções que o autor caracteriza ao espírito empreendedor.

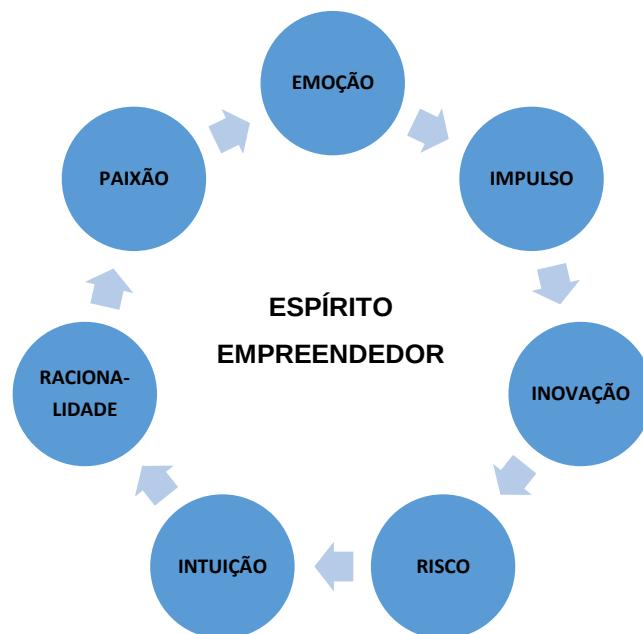


Figura 1 – Espírito empreendedor. Fonte: Adaptado de Chiavenato (2012).

Através da figura 1 é possível observar que o autor atribui um conjunto de qualidades e emoções à pessoa que tem espírito empreendedor, e que é por meio destas qualidades que o empreendedor consegue se destacar e alcançar seus

objetivos. Além disso o autor também enfatiza que os empreendedores têm que saber balancear suas emoções e racionalidade, para ter um resultado positivo, caso contrário podem levar o negócio ao fracasso.

Schumpeter (1988) define o empreendedor como alguém que destrói a ordem econômica que existe, através da inovação, introduzindo no mercado novidades em produtos e/ou serviços, inventando novas maneiras de organização e descobrindo novos recursos. Nota-se que tanto Chiavenato quanto Schumpeter deixam evidentes a definição de empreendedor como uma pessoa visionária, que tem audácia para assumir riscos, encarar as incertezas e ir a luta a fim de atingir seus objetivos e metas.

Após entender o que é um empreendedor, é necessário entender também o que é o empreendedorismo e sua definição. Aidar (2007, p. 2) expõe sobre ele dizendo que:

O empreendedorismo está associado ao processo pelo qual produtos e serviços são substituídos no mercado, à substituição de produtos existentes por outros mais baratos ou mais eficientes para a mesma função ou, simplesmente, à ação de tornar a função de um produto ou serviço obsoleta pela introdução de inovações tecnológicas.

Compreende-se então o empreendedorismo como a ação do empreendedor, onde este inicia um projeto, algo novo, e os resultados deste projeto se transformam no empreendedorismo. Envolve não só os resultados, mas também, todas as ações que o empreendedor toma para chegar lá, desde a identificação da oportunidade e das atividades envolvidas, até o desenvolvimento real desta oportunidade chegando assim aos resultados.

Ao falar sobre empreendedorismo muitos se encantam, e logo deixam o porquê, o motivo é que aos seus olhos o empreendedorismo é algo incrível e convidativo, os empreendedores começam com sonhos e ideias e vão lapidando esses sonhos até transformarem em algo de valor. Segundo Fillion (1999, p. 19), “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. Isto quer dizer que um empreendedor é uma pessoa com inúmeras habilidades, capaz de desenvolver grandes projetos que antes eram apenas sonhos, e transformando estes em realidade.

Mas não é só essa maravilha toda, no mundo do empreendedorismo também existem dificuldades, como afirma Drucker (2014), dizendo que o mundo do

empreendedorismo se refere também a riscos, uma vez que para empreender é necessário assumir um risco, já que a maioria das pessoas empreendedoras se jogam de cabeça, com tudo que tem e sem conhecimento prévio sobre o assunto e o mercado e sem saber o que estão fazendo. Isso significa que o comportamento desse tipo de pessoa que pretende colocar sua carreira e segurança pessoal na linha e assumir riscos em nome de uma ideia, vive muito da incerteza em um investimento futuro e incerto.

O empreendedorismo tem a ver com a capacidade de criar algo com pouco ou quase nenhum recurso, utilizando para isso as habilidades pessoais e trabalhando duro para alcançar as metas. Com isso, torna-se nítido que o empreendedorismo tem haver com o talento de fazer algo acontecer, através das habilidades pessoais do empreendedor, com motivação e criatividade. Significa o prazer de realizar com bastante inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, juntamente com os desafios permanentes às oportunidades e riscos (CHIAVENATO, 2012).

O empreendedorismo é o acordar do indivíduo para o aproveitamento de suas potencialidades, é um processo de aprendizado muito grande, um grande autoconhecimento, uma oportunidade de se abrir para novas experiências. E para o desenvolver deste é necessário iniciativa, força de vontade e disposição para encarar os desafios, a fim de adentrar no mercado com um negócio diferenciado, e bem estruturado, para que seja aceito, trazendo satisfação ao empreendedor.

2.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO EMPREENDEDORISMO

Ao contrário do que muita gente imagina o empreendedorismo não é um termo recente. O mesmo já vem se desenrolando a um período considerável. A palavra “empreendedorismo” surgiu na França entre os séculos XVII e XVIII a partir do termo *entrepreneurship*, onde este era usado com a ideia de algo inovador (CARVALHO, 2010).

Seguindo o raciocínio, o termo “empreendedor” veio do francês *entrepreneur*, que significa “aquele que assume riscos e começa algo inteiramente novo” (CHIAVENATO, 2012). Ou seja, empreender é assumir riscos, encarar incertezas e transforma-las em certezas. O autor cita que foi em 1725 que o termo - *entrepreneur* - foi usado pela primeira vez pelo escritor e economista Richard Cantillon (1680-

1734), que foi um dos primeiros a fazer uma diferenciação entre os empreendedores e os capitalistas, chegando a conclusão que os empreendedores eram os que assumiam os riscos e os capitalistas os que forneciam o capital.

Chiavenato (2012) expõe que a palavra empreendedorismo foi usada pela primeira vez em 1814 pelo economista Francês Jean-Baptiste Say (1767-1832), e que o mesmo usou esta palavra para identificar o indivíduo que transforma recursos que estão parados ou em pouco valor para uma produtividade elevada, ou seja, que faz um dinheiro que está parado criar uma rentabilidade progressiva. Foi usada de novo por outro economista austríaco Ludwig em 1949 para explicar que o empreendedor é alguém com grande aptidão para tomada de decisões.

Daí em diante outros economistas continuaram fazendo uso da palavra empreendedorismo para definir várias situações que ocorrem no dia a dia dos empresários e dos administradores e até os dias de hoje esta discussão sobre o empreendedorismo continua intensa com diferentes autores dando conceitos e definições variadas, de forma a contribuir para o maior esclarecimento sobre o assunto.

Carvalho (2010) expõe que do final do século XIX ao início do século XX iniciou-se a comparação entre empreendedor e administrador, onde frequentemente os empreendedores eram confundidos com os administradores, confusão esta que se vê até os dias de hoje, devido ao empreendedor desenvolver várias funções que são do administrador. No quadro a seguir é possível verificar algumas diferenças entre o administrador e o empreendedor.

Quadro 1 – Diferença entre administrador e empreendedor

ADMINISTRADOR	EMPREENDEDOR
Cultura de afiliação.	Cultura de liderança.
Trabalho e comunicação em grupo.	Progressão individual.
Autoconhecimento com ênfase na adaptabilidade.	Autoconhecimento com ênfase na perseverança.
Direcionado para o gerenciamento de recursos da própria área de especialização.	Direcionado para a ocupação de um lugar no mercado.

Fonte: Adaptado de Carvalho (2010).

Fica perceptível a diferença entre o administrador e o empreendedor, sendo que apesar de terem funções parecidas, o administrador busca o crescimento

profissional, enquanto o empreendedor tem uma visão mais audaciosa de crescimento, buscando progressão individual e um lugar de prestígio no mercado.

2.3 EMPREENDEDORISMO: VISÃO GERAL

Os empreendedores buscam por realizações e transformam sonhos em um objetivo tangível através de muita persistência e determinação. Eles buscam intencionalmente oportunidades, para entrar no mercado, se desenvolver e ofertar algo novo, diferente e inusitado que vai lhes gerar uma renda significativa. É o que explicam Lussier; Reis e Ferreira (2010) dizendo que entre os motivos pelos quais as pessoas empreendem, os principais são para está no controle e buscar seus próprios objetivos e missão recebendo rendas maiores.

Hisrich, Peters e Shepherd (2014) afirmam em sua obra que quando se trata de criação, crescimento e desenvolvimento dos negócios o empreendedorismo tem uma função muito importante, e isso também deriva para o crescimento e a prosperidade das nações e regiões. Afirmam que o empreendedor segue o que acredita ser uma oportunidade, e age de forma diferenciada em meio a uma situação que para outras pessoas não significa nada. Isto é o que o distingue dos demais, e com isso o empreendedor cria a oportunidade para o novo negócio, que a maioria das pessoas não imaginaria que poderia dar certo.

Vale ressaltar que, empreendedorismo não se trata só de criar algo ainda não existente.

O empreendedorismo envolve reconhecer a oportunidade[...] e isso não precisa ser um novo produto ou serviço. Muito pelo contrário, pode se tratar de reconhecer uma oportunidade para desenvolver um novo mercado, usar uma nova matéria-prima ou desenvolver um novo meio de produção (BARON; SHANE, 2014, p. 7).

Ou seja, não é empreendedor somente aquele que cria um novo produto ou serviço, mas também aquele que aprimora algo já existente, que tem visão, e que busca tornar algo comum em algo totalmente inusitado e diferente dos existentes, deixando aflorar sem medo sua capacidade de empreeder.

Conforme foi abordado, o empreendedorismo refere-se a um processo. Para Baron e Shane (2014), tudo começa quando uma oportunidade é reconhecida (oportunidades surgem da junção de vários fatores). Após esta etapa do

reconhecimento, faz-se necessária a iniciativa, tomar a decisão inicial de seguir adiante reunindo os recursos necessários (sejam eles humanos ou financeiros).

A próxima etapa é lançar o empreendimento, é uma das etapas mais difíceis pois, requer muita astúcia, comprometimento e sabedoria para que não ocorra um desastre logo de início. Uma vez lançado o empreendimento, aí é hora de galgar rumo ao sucesso, administrando o empreendimento e garantindo que este se torne lucrativo. Por fim, após todas as etapas chega a hora de colher as recompensas.

2.3.1 Relação da educação com o empreendedorismo

Dentro de qualquer lugar ou negócio, ou ainda em qualquer momento ou situação, a educação deve estar inserida, para que os relacionamentos sejam confortáveis. Sua importância é visível e deve sempre ser levada em consideração, e dentro do empreendedorismo não é diferente. De acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2014, p. 17): “a educação é importante na criação do empreendedor, não só em nível educacional, mas, além disso, serve de base fundamental no direcionamento quando precisam lidar com os problemas”.

Quando se fala na importância da educação para auxiliar o empreendedor, vale ressaltar, que, ela é sim importante, porém não significa que somente ela dará resultados. Existem empreendedores sem estudo que conseguiram deslanchar com seus negócios, e existem inúmeros empreendedores de boa educação, bem capacitados, e que faliram antes do término do primeiro ano de negócio.

No entanto, Gasse (1992 apud Fillion, 2000) fala da importância da educação e explica que existem três tipos de educação, a educação geral, utilizada para adquirir conhecimentos diversos, a educação gerencial, aquisição de conhecimentos específicos, e a educação empreendedora que consiste em adquirir auto-conhecimento. Vale ressaltar que independentemente do tipo de educação, mais do que simplesmente aprender é, como se aprende.

Ou seja, a educação está presente em todos os ramos e situações, e dentro do mundo do empreendedorismo ela tem um importante papel, pois, quanto maior o conhecimento, maiores as chances do negócio progredir e gerar retornos satisfatórios.

2.3.2 Idade

Este é outro ponto interessante a se comentar, pois a maioria das pessoas está sempre buscando alguma desculpa para a falta de criatividade e inovação, e a idade é uma destas desculpas frequentes. Há quem diga que não tem mais idade para isso ou aquilo, ou que não tem mais disposição, ou ainda aqueles que acham que ainda não estão na idade certa para empreender. Porém, são apenas desculpas de quem tem medo de arriscar, de dar à cara a tapa, e de ir à luta atrás de seus objetivos.

A relação idade com o processo de carreira empreendedora também foi cuidadosamente pesquisada [...] Em termos de idade cronológica, a maior parte dos empreendedores inicia sua carreira entre 22 a 45 anos[...] Mas as carreiras empreendedoras também são bastante populares em fase posteriores, depois que os filhos saem de casa, as preocupações financeiras diminuem e os indivíduos começam a pensar sobre o que realmente gostariam de fazer com o resto da sua vida. (HISRIC; PETERS; SHEPHERD. 2014, p. 18).

Neste momento se percebe que independentemente da idade todos podem iniciar um novo negócio, e ter sucesso com o mesmo, desde que não tenha medo de arriscar, e tenha motivação, coragem e persistência para abrir o seu espaço dentro do mercado.

É o que complementa Bernardi (2012), ao dizer que as pessoas podem empreender de diferentes formas e idades, sendo desde uma pessoa nova assalariada ou desempregada, ou que recebeu um empreendimento como herança, ou até mesmo pessoas na fase de aposentadoria, onde devido à grande oferta de mão de obra qualificada e jovem, esta terceira idade acaba por buscar no empreendedorismo um complemento da sua aposentadoria.

2.3.3 Bricolagem

Este termo não é muito conhecido, mas trata-se de saber trabalhar com os poucos recursos disponíveis. Muitos dos empreendedores querem começar seu negócio, tem ideias, mas faltam recursos para o mesmo, e a maioria desiste, porém, os empreendedores natos não se dão por vencidos, e vão em busca de soluções.

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2014) bricolagem é o nome dado ao ato de buscar recursos de terceiros para iniciar e movimentar um negócio, ou seja, é quando o empreendedor faz uso de algum recurso exterior para poder experimentar as oportunidades e deslanchar seu negócio. Para isto vale usar combinações de recursos disponíveis e realocar estes recursos de modo que sejam utilizados de maneiras para as quais não foram definidos em princípio.

É o que expõem Lussier, Reis e Ferreira (2010) ao dizer que muitos empreendedores aplicam todas as suas economias, vendem imóveis, fazem empréstimos e/ou usam os ativos pessoais que tem, tudo para arriscar em um novo negócio, a fim de melhorar as condições financeiras e ser seu próprio patrão.

Com esta afirmação o autor complementa que a bricolagem está presente no meio do empreendedorismo, sendo que, a maioria dos empreendedores iniciam o novo negócio com um capital de giro retirado de outra fonte que não é a própria para este empreendimento.

2.4 CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO INFORMAL

Quando se pensa em empreendedorismo no geral, instantaneamente, liga-se a imagem daquela pessoa que abriu a própria empresa. Mas, o empreendedorismo vai muito além. Existe uma vasta gama de formas de empreendedorismo, onde é possível adaptar diferentes pensamentos e objetivos pessoais e profissionais. E, conforme as necessidades e expectativas de cada pessoa o empreendedorismo é classificado, em empresarial, social, pessoal, informal, entre outros.

Dentro deste variado mundo do empreendedorismo, uma nova categoria vem tomando espaço rapidamente, trata-se do empreendedorismo informal. E, para falar sobre este tipo de empreendedorismo é necessário conhecer o termo informal primeiramente.

Morais (2012) expõe várias formas e situações nas quais o termo informal pode ser utilizado, dentre elas, fulga e sonegação fiscal, terceirização, comércio de rua ou até mesmo trabalhador avulso. Dentro de todas essas possíveis situações, o que está em maior evidência são os trabalhadores avulso com o comércio de rua.

Trazendo para este ponto, tem-se o empreendedorismo informal, que se trata de uma ideia de negócio onde o empreendedor busca como principal objetivo, um retorno financeiro, seja este para renda principal, ou como renda extra, ampliando

uma já existente, possibilitando assim adquirir bens antes impossíveis de adquirir e satisfazer desejos.

Aidar (2007) expõe que de acordo com as pesquisas feitas pela *Global Monitor Entrepreneurship* (GEM) iniciadas em 2000 deixa evidente que o Brasil tem como maior parte do seu empreendedorismo, o tipo por necessidade, que é movido mais por falta de oportunidade do empreendedor do que o de oportunidade. E, é dentro deste empreendedorismo por necessidade que se encaixa o empreendedorismo informal.

Esta ramificação de empreendedorismo informal tem sido vista como uma saída para muitas pessoas, uma luz no fim do túnel, onde é possível obter uma renda extra ou principal, sair do vermelho, ser seu próprio patrão, e em primeiro instante, sem ter que pagar tantas as taxas e impostos, que, muitas vezes chegam a ser abusivas. Ou seja, tirar um valor de lucro livre sem se preocupar com muitas formalidades.

Nos últimos anos este tipo de empreendedorismo vem crescendo consideravelmente, pois, as mentes empreendedoras estão buscando informações, conhecimentos e oportunidades diferentes, e as pessoas que optam pelo empreendedorismo informal, acreditam na possibilidade de melhorar de vida com esta renda e propõem a envolver-se no negócio com garra, persistência e muito otimismo.

2.5 EMPREENDEDORISMO EM DESENVOLVIMENTO

No Brasil o empreendedorismo é muito forte. Dados divulgados no site oficial do Governo Federal mostram que a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) em sua pesquisa mais recente aponta que a crise econômica de 2009 não atingiu o empreendedorismo dentro do Brasil. O site também informou que em 2010, a Taxa de Atividade Empreendedora (TEA) esteve como a mais alta entre todo o período de realização da pesquisa no País (17,5%). Isso demonstra que o empreendedorismo tente a crescer, sendo motivado em sua maior parte pela oportunidade, sendo bem mais que o dobro do motivado por necessidade.

Baron e Shane (2014) apontam em sua obra que tem ocorrido uma mudança nos valores básicos, e as pessoas que antes só queriam um emprego seguro e estável estão cada dia mais ousadas, e querem um estilo de vida independente,

podendo fazer suas próprias escolhas, e isso faz com que o empreendedorismo se torne cada vez mais explorado e tome grandes proporções.

O empreendedorismo está crescendo bastante em todo o mundo, mas de modo especial no Brasil, são dadas várias oportunidades para quem quer adentrar nesse mundo empreendedor, para quem quer ser bem-sucedido, criar e inovar nos negócios, ou até mesmo para quem apenas precisa ter uma renda extra, ou para quem busca uma saída para sustentar sua família.

De Barros e Pereira (2008) falam do crescente meio de empreendedorismo por necessidade, onde a proporção destes empreendedores para os empreendedores por oportunidade é de 50% só entre os anos de 2001 a 2004, e esta proporção vem crescendo continuamente, além de que, entre 35 países pesquisados o Brasil está em 15º lugar na taxa de empreendedorismo por oportunidade e em 4º na taxa de empreendedorismo por necessidade.

Outras oportunidades surgem também pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), lá são proporcionados estudos para jovens, adultos, entre outros, levando-os a terem uma nova visão e buscar seu próprio crescimento financeiro, é uma oportunidade muito grande, ainda mais em tempos difíceis, que a escassez de emprego aumenta cada vez mais.

2.5.1 Choques de realidade

Ao fazer uma análise é possível identificar que empreender não é apenas abrir um negócio. Para empreender tem que ir mais fundo, ter criatividade, e capacidade de inovar e transformar algo já existente em algo novo e único, ou até mesmo em fazer uso de alguma necessidade das pessoas de forma inovadora, trazendo algo diferenciado que irá satisfazer aquelas necessidades.

Drucker (2014) afirma que nos Estados Unidos, é comum a definição de empreendedor como aquele que começa o seu próprio novo e pequeno negócio. No entanto, levando em conta que o empreendedor está sempre tentando construir algo sólido e inovador, ele verificou que o fato de apenas abrir um negócio não significa exatamente que está sendo empreendedor, mas, quando se abre um negócio diferente que cria um novo mercado e um novo consumidor, aí sim, ocorre uma ação empreendedora. Outro ponto analisado é que o empreendimento de maneira alguma se restringe exclusivamente a instituições econômicas. Ou seja, pode ser em

qualquer outra modalidade, como de estudos, de saúde, tecnológica, comercial, empresarial, entre outros.

Com isso o autor deixa evidente neste momento que empreender não se trata apenas de abrir um novo negócio, está muito, além disso, pois, empreender é criar algo duradouro, que vá trazer benefícios tanto para o empreendedor quanto para as pessoas em seu redor. Além de que, nota-se que empreender não é criar apenas um negócio de vendas, uma pessoa pode empreender em quaisquer modalidades, conforme sua criatividade e seus recursos. O empreendedorismo está ligado à inovação e ambos estão interligados, pois para empreender é preciso inovar.

Dentro deste contexto do empreendedorismo muitos dos novos negócios iniciam de maneira informal, e existem inúmeros fatores que induzem as pessoas a permanecerem neste mercado informal, porém dentre estes, o principal fator segundo Santos (2017), é a crise econômica, onde os mais pobres se veem obrigados a buscar alguma função de forma informal para não deixar sua família passar fome.

A realidade social em que se encontra o país e o mundo é um dos principais fatores responsáveis por instigar nas pessoas o desejo de se tornar alguém bem sucedido. Seja porque não se dá bem com o patrão, ou porque não recebe a remuneração que gostaria ou que necessita, ou não se sente valorizado, seja por falta de oportunidades, desemprego, o indivíduo vai sendo forçado a pensar fora da caixa, ir à busca de melhores condições de vida, e eis que surge o empreendedorismo.

Dentro do empreendedorismo informal a principal característica é o fato de este não ser regulamentado e isso gera desconforto para alguns que querem ter todos os seus direitos garantidos, porém para outros já é algo considerado bom. Santos (2017) constata em sua pesquisa que o trabalho autônomo está presente em todas as categorias, desde um simples vendedor de comida caseira, até profissionais como dentistas e advogados, entre outros. E que isto está contribuindo para o crescimento da informalidade da economia brasileira.

Nota-se que mesmo sem arcar com as taxas e impostos que o governo determina, ainda assim o microempreendedor informal contribui para o crescimento econômico da sociedade, já que movimenta todos os dias milhões com compras de insumos para serem usados nas fabricações, revendas ou prestações de serviços.

2.5.2 Surgimento da ideia

Sabe-se que o ato de empreender requer muito mais do que simplesmente vontade, e vai além do limite. É necessário ter muita garra, persistência, força de vontade, e determinação. Tem-se dentro do empreendedorismo, o empreendedorismo informal, que são indivíduos de forma isolada que optam por uma saída que vai muito além de apenas sobreviver, e torna-se o seu meio profissional.

Bernardi (2012, p. 67) diz que, “a ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo.” Ou seja, para empreender não basta somente ter uma ideia do nada e já colocar em prática. É preciso analisar bem os prós e os contras, o mercado, os possíveis clientes e a aceitação que isso terá. São as oportunidades detectadas ou visualizadas das necessidades e das prováveis demandas, que dirão se o negócio tem futuro ou não.

A partir do momento que a pessoa decide empreender, ela sempre busca algo no qual ela seja boa. Alguma habilidade, gosto, ou outras características pessoais. O autor afirma que de maneira comum a ideia de empreender é concretizada de cinco maneiras. É o que se vê na figura a seguir:

IDEIAS PARA EMPREENDER				
Iniciar um empreendimento do zero.	Comprar uma empresa em funcionamento.	Entrar em um novo negócio em sociedade.	Entrar como sócio em um empreendimento já em funcionamento.	Adquirir uma franquia.

Figura 2 – Ideias para empreender. Fonte: Bernardi (2012).

Na figura acima estão destacadas as cinco maneiras comuns de empreender. A partir de uma dessas situações é que o empreendedor dá o passo adiante e vai atrás de concretizar sua ação. Para cada ideia, existem milhares de possibilidades de negócios, em diversos ramos de fabricação, revenda ou prestação de serviços.

Dornelas (2008) também fala acerca do surgimento de ideias, onde ele afirma que, estas ideias podem ser únicas ou não, pois o que vai diferir de uma para a outra é a ousadia de quem está investindo na ideia, ou seja, o empreendedor. Ele ainda diz que as oportunidades é que são únicas, onde várias pessoas podem ter a mesma ideia, no entanto, nem todas vão ter a mesma oportunidade ou as mesmas atitudes de fazer com que esta ideia floresça e prospere.

No que diz respeito ao empreendedor informal, ele geralmente inicia seu negócio do zero, e quase sempre busca fazer algo que já tem apreço ou habilidade, algo manual que ele mesmo possa fazer e vender, ou algo que ele compre para revender sem precisar de um ponto específico. Surge a necessidade, o empreendedor cria a ideia, busca informações sobre esta, e a põe em prática.

2.6 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor é alguém corajoso, ousado, astuto, que tem coragem de ir à luta e galgar em busca de realizar seus objetivos. E, o empreendedorismo informal é bem peculiar dentro deste universo que é o empreendedorismo. Este, busca algo diferente e inusitado.

Segundo Bernardi (2012) o empreendedor destaca-se por características diferenciadas e notórias de personalidade como: senso de oportunidade; dominância; agressividade e energia para realizar; autoconfiança; otimismo; dinamismo; independência; persistência; flexibilidade e resistência a frustrações; criatividade; propensão a riscos.

O empreendedor informal se encaixa bem nesta descrição, pois, ele está sempre buscando um espaço e para isso luta com todas as armas que lhe são dadas. Faz uso de todas as características que lhe são atribuídas como um excelente empreendedor que é.

“Os empreendedores não apenas definem situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar” (FILLION, 2000, p. 5). Com esta afirmação o autor deixa evidente que ser um empreendedor vai muito além de criarem estratégias reais e tangíveis, proporcionalmente viáveis, pois, o empreendedor olha para mais alto, vai além do imaginável e tangível, buscam por oportunidades em proporções maiores.

Os empreendedores são pessoas de coragem, fibra e determinação, que exploram as oportunidades e encaram situações diferenciadas sem receio exercitando a sua capacidade empreendedora. Veja na figura a seguir, como funciona o ciclo do empreendedorismo:

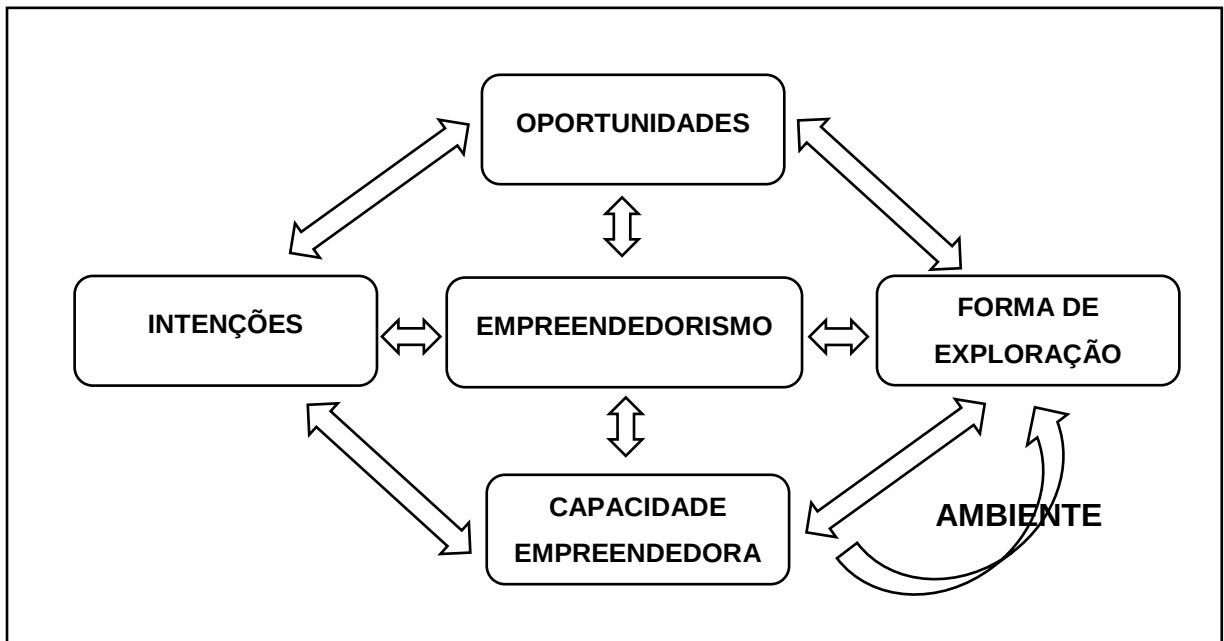


Figura 3: Empreendedorismo. Fonte: Adaptado de McKenzie *et al.* (2007) apud Fillion, (2000).

A figura 3 evidência o quanto o empreendedor está envolvido no todo, e que para que o seu empreendimento tenha sucesso, ele precisa explorar sua capacidade empreendedora estudando e explorando o ambiente intencionalmente, em busca de oportunidade que vão fazer com que seu negócio dê uma alavancada e sobreviva dentro do mercado.

2.6.1 Dificuldades encontradas quando quer empreender

No cenário atual muitas são as motivações que levam indivíduos a optar por uma forma diferente e ousada, e empreender. Alguns querem apenas ter uma renda extra, outros transformam isso em sua renda principal, porém todos com um mesmo objetivo de ter algo que lhe traga a sensação de bem-estar, dever cumprido, que lhe tire do sufoco e lhe permita viver novas sensações, aventurar e realizar sonhos antes impossíveis.

De maneira comum é possível observar nos empreendedores a necessidade de realizar, e por causa deste desejo muitas vezes acabam passando do limite, não

fazem o planejamento adequado, não estudam o mercado e a concorrência como deveriam, e com isso deixam passar questões importantes. Consequentemente ocorre então os erros mais comuns como, escolha inadequada do estabelecimento, preços fixados de forma aleatória, com base em achismos e com isso acabam tendo prejuízos (AIDAR, 2007).

O empreendedor traça metas para alcançar os seus objetivos, e transforma isto em foco. Porém, não se trata apenas disso, é preciso também estar preparado para possíveis dificuldades que sempre assolam qualquer empreendimento, e é neste momento que é necessário um planejamento.

Chiavenato (2009) fala da importância do planejamento, e que ele é comum na vida das pessoas em geral, pois, qualquer que sejam os objetivos que se quer realizar é necessário planejar, desde uma viagem, um passeio, as contas pra pagar ou até mesmo o que vai ser feito no jantar. Tudo isso exige algum pequeno planejamento, e nos negócios não pode ser diferente, pois quando se tem um objetivo a alcançar, a melhor forma de chegar lá é fazer um bom planejamento antecipadamente.

O planejamento constitui a primeira função do processo administrativo de planejar, organizar, dirigir e controlar. Vem antes da execução de qualquer atividade empresarial. Planejamento é função administrativa que determina antecipadamente quais são os objetivos almejados e o que deve ser feito para atingi-los de maneira eficiente e eficaz [...] em suma, o planejamento está focado no futuro, naquilo que deverá acontecer para que os objetivos sejam cumpridos (CHIAVENATO, 2009, p. 33).

O indivíduo decidiu que vai montar o seu próprio negócio. Aí inicia o processo. Após a decisão, é que começam as lutas para alcançar este objetivo. É necessário pesquisar o mercado, conhecer bem o negócio que pretende elaborar, conhecer os possíveis clientes, traçar metas, e planejar. Todo este processo é o que irá garantir o sucesso ou fracasso do futuro empreendedor. Porém, a maioria não tem estudo ou não tem paciência para percorrer este percurso, e por este motivo acabam fracassando. A falta de planejamento é a primeira de muitas dificuldades que o empreendedor pode encontrar nesta aventura de criar algo novo.

Segundo Aida (2007), por mais que alguns empreendedores consigam sucesso em seus negócios sem nenhum estudo prévio, apenas na base da tentativa e erro, a falta de estudo e planejamento é a maior responsável pela mortalidade de novos negócios.

Outra dificuldade comum é o fator da ilegalidade, a questão de não ter registro. Por um lado pode ser bom no início, mas também tem desvantagens em outros aspectos. Uma pessoa que trabalha de forma informal perde benefícios e direitos, não tem salário fixo, não tem direito a Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), férias, décimo terceiro, não tem crédito para financiamento e compras a prazo, entre outros.

Santos (2017) mostra que o empreendedorismo tem uma grande contribuição na economia, e que mesmo os empreendedores que trabalham de forma informal contribuem sim para a movimentação da economia. Ou seja, o fato de estar trabalhando de forma não legalizada, não significa que o empreendedor informal não tem sua parcela de contribuição, ele tem sim, porém, acaba passando por situações desfavoráveis por conta da ilegalidade.

Aidar (2007) fala que além de todos estes desafios, ainda tem outro ponto importante para ser analisado ao se iniciar um novo negócio, que é o fator do tempo de dedicação. Como já foi visto, a maioria dos empreendedores brasileiros fazem o tipo de empreendedorismo por necessidade, e por se tratar de algo arriscado e que pode muitas vezes demorar a dar retorno alguns preferem manter um emprego mesmo que baixo, para ter uma segurança.

Porém aí mora um grande vilão, pois, uma atividade empreendedora requer muito tempo e dedicação, e neste momento se não existir alguém com tempo integral para o negócio, este pode vir a fechar as portas.

3 METODOLOGIA

3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia está contida em todo e qualquer trabalho acadêmico, ou científico, pois refere-se aos métodos utilizados para se construir este trabalho, sejam eles teóricos ou práticos. Gil (1999) fala que esses métodos são todos os procedimentos intelectuais e técnicos que são utilizados para chegar ao conhecimento.

Demo (1987) apud Oliveira (2011) refere-se à metodologia como sendo o caminho percorrido para a ciência em questão teórica e prática, de maneira a explicar como ocorreu todo o processo e os procedimentos utilizados para se construir a pesquisa.

É o mesmo que Almeida (2011 p. 19) explica ao definir metodologia como sendo o “conjunto de procedimentos adotados em estudos aos quais se atribui a confiabilidade do rigor científico”. Ou seja, em palavras diferentes todos os autores chegam à mesma definição para metodologia, como sendo os caminhos e as maneiras de percorrer esses caminhos até chegar no resultado esperado.

3.1.1 Tipo de pesquisa

O estudo iniciou-se com uma pesquisa bibliográfica em que Carvalho (1989) diz que esta faz-se necessária em qualquer que seja o trabalho acadêmico, pois a mesma é feita através do uso de dados escritos em livros, artigos, revistas entre outros. Gil (2002, p. 44) confirma em sua obra dizendo que “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. Assim, percebe-se que a pesquisa bibliográfica trata-se de todas as pesquisas feitas em obras literárias encontradas em meios físicos ou eletrônicos, além de publicações em revistas, entre outros.

A pesquisa foi de caráter descritivo e exploratório, onde Cervo (2002, p. 67) expõe que o estudo descritivo “trata-se do estudo e da descrição das características, propriedades ou relações existentes na comunidade, grupo ou realidade pesquisada”. Em relação ao caráter exploratório o autor também expõe que este tipo

de estudo tem como finalidade criar um vínculo familiar com o fenômeno ou até mesmo encontrar um novo ponto de vista ou descobrir ideias diferenciadas.

No que diz respeito aos meios de investigação, foi utilizada a pesquisa de campo, que de acordo com Vergara (2009, p. 43) é “investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo”. Em complemento, Santos (2007) expõe que a coleta de dados na pesquisa de campo trata-se de organizar as informações úteis para alcançar o objetivo. Ou seja, a pesquisa de campo é parte fundamental e necessária para explicar ou complementar a pesquisa teórica e chegar ao objetivo final do trabalho.

3.1.2 Quanto à abordagem

Este trabalho foi feito com base em uma abordagem de pesquisa qualitativa, pois durante este processo a interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são sua base, e com isso, é possível descrever ações e reações e chegar em conclusões compreensíveis (GIL, 1999).

Dentro dos parâmetros de abordagem qualitativa, Bauer e Gaskell (2015) relatam que através desta abordagem é possível fazer um levantamento mais detalhado, onde pode-se analisar desde a linguagem do grupo investigado quanto inúmeras outras questões que irão contribuir para diferentes empenhos na pesquisa.

Dias e Silva (2010) complementam em sua obra, que a pesquisa qualitativa foi criada para facilitar os estudos sobre fenômenos sociais e culturais, e que a mesma pode ser encontrada em vários campos e disciplinas, com técnicas ou enfoques diversificados, além de que, através deste método de pesquisa torna-se possível compreender as pessoas dentro do contexto social em que estão inseridas.

3.1.3 Contexto e ambiente de pesquisa

O empreendedorismo tem sido um ponto destacado entre a movimentação econômica em diversos países, e o empreendedorismo informal, está crescendo continuamente, tomando um espaço visível em meio a este contexto geral. Neste sentido, esta pesquisa de conclusão de curso tem como objetivo compreender os motivos que levam as pessoas a empreenderem de forma informal e se há os retornos esperados.

Silva (2008) expõe que em países como o Brasil, onde existe um alto índice de vulnerabilidade, ou seja, situação de risco, onde muitas pessoas não tem lugar dentro da sociedade, não tem uma renda digna de satisfazer nem mesmo suas necessidades básicas, as pessoas vão optando por atividades clandestinas, informais, como alternativa de subsistência .

Desta maneira, fica evidente o quanto o empreendedorismo informal vem ocupando espaço dentro do Brasil, os tantos motivos pelos quais este nicho, está crescendo tão rapidamente, e a significativa geração de renda que o mesmo tem causado, ajudando inúmeras pessoas a saírem da zona de miséria e promovendo seu sustento e satisfação pessoal e profissional.

3.1.4 Coleta de dados

A coleta de dados é uma das partes principais do trabalho, uma vez que é através destes dados que será possível analisar e responder a problemática em questão. Santos (2007) explica que trata-se de reunir as informações necessárias, a fim de esclarecer a pesquisa e alcançar os objetivos esperados.

Para que a coleta de dados ocorra corretamente e livre de erros, é necessário tomar algumas precauções. Gil (2002, p. 123) expõe que :

Para que os dados da pesquisa sejam livres de erros introduzidos pelos pesquisadores, ou por outras pessoas, é necessário supervisionar rigorosamente a equipe coletora de dados. [...] é preciso garantir que os pesquisadores sejam honestos e não colem dados enviesados. [...] é necessário também, à medida que os dados sejam coligidos, examiná-los para verificar se estão completos, claros, coerentes e precisos.

Ou seja, não se pode simplesmente chegar e entrevistar de qualquer maneira sem preocupação alguma. É preciso ter um contexto, uma boa base teórica e muita preparação e planejamento para que nada saia errado e as respostas possam vim a esclarecer a problemática.

Quanto à ferramenta de pesquisa de campo utilizou-se a entrevista, onde foram entrevistados 04 (quatro) microempreendedores informais da cidade de Itaituba – PA, no período de outubro a novembro de 2019, para levantar as informações necessárias, pois de acordo com Severino (2007, p. 124) a entrevista é

“a técnica de coleta de informações sobre um determinado assunto, diretamente solicitadas aos sujeitos pesquisados”.

A fim de coletar respostas esclarecedoras a entrevista contou com sete perguntas onde a primeira foi sobre a identificação dos entrevistados e as demais sobre o tema e a problemática em questão. Dias e Silva (2010) esclarecem que uma das vantagens da entrevista informal é que o entrevistador pode conversar naturalmente com o entrevistado, e que a mesma tem maior eficácia em estudos exploratórios, onde há pouca informação a respeito de determinado assunto.

3.1.5 Caracterização da população pesquisada e amostra

Para a pesquisa de campo foi levado em consideração o objetivo do trabalho de conclusão de curso que é saber porque as pessoas estão optando pelo empreendedorismo informal e se há os retornos esperados.

Quanto à população base para amostra, foram delimitados quatro microempreendedores informais da cidade de Itaituba, de ramos diferenciados, afim de fazer um estudo mais abrangente, e descobrir se em todos os ramos ocorre do mesmo modo. No decorrer da análise e discussão dos dados os empreendedores informais serão identificados como entrevistado A, B, C e D, afim de manter o sigilo na identificação dos mesmos.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS DA PESQUISA

1) Identificação dos entrevistados:

Para melhor descrição do perfil dos entrevistados foi questionado inicialmente o gênero, a idade, a escolaridade com área de formação, o tipo de negócio e quanto tempo atuam no mesmo.

Quadro 2 – Identificação dos entrevistados

ENTREVISTADO A	Gênero feminino, 30 anos, possui nível superior em tecnologia de embelezamento e imagem pessoal e atua no ramo de salão de beleza a 7 anos.
ENTREVISTADO B	Gênero feminino, 25 anos, possui nível superior técnico em Meio ambiente e atua no ramo de artesã a aproximadamente 10 anos.
ENTREVISTADO C	Gênero feminino, 22 anos, possui nível superior em Administração e atua no ramo de artesã a aproximadamente 10 anos.
ENTREVISTADO D	Gênero masculino, 25 anos, possui nível superior completo e atua no ramo de venda de variedades em geral a 4 anos.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Observa-se que os entrevistados em sua maior parte são do gênero feminino, sendo apenas um do gênero masculino e que a idade dos mesmos varia entre 22 e 30 anos, e todos com mais de 4 anos de atuação nos seus respectivos ramos informais. Além disso, todos tem formação superior. Por questão de ética seus nomes serão omitidos.

2) Ao perguntar para os entrevistados o que os levou a iniciar um negócio informal por conta própria, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 3 – Motivação do negócio informal

ENTREVISTADO A	"A aptidão para a área da estética, e o mercado produtivo".
ENTREVISTADO B	"A comodidade de poder trabalhar em casa e fazer o próprio tempo; e a dificuldade profissional de arrumar um bom emprego com um bom ganho".
ENTREVISTADO C	"Comecei como hobby porque achava bonito e interes-sante, aí comecei a divulgar e mostrar para os outros, já como forma de um valor em cima do meu trabalho".
ENTREVISTADO D	"Uma renda a mais, já que meu emprego formal não estava suprimindo minhas necessidades".

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Com base nas respostas obtidas é possível observar que condiz com o que Chiavenato (2012) expõe a respeito de os empreendedores serem aqueles que aprendem a transformar sonhos em realidade, oportunidades em ações decisivas, metas e objetivos em resultados concretos e boas ideias em ofertas de produtos e serviços inovadores. Ou seja, são pessoas comuns que tem algo em comum, que é a iniciativa e a coragem de arriscar no novo.

3) Ao perguntar para os entrevistados quais as expectativas que eles têm em relação a este negócio, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 4 – Expectativas do negócio

ENTREVISTADO A	“Crescimento pessoal e social”.
ENTREVISTADO B	“Crescimento e reconhecimento profissional, montar um ateliê e sustentar minha própria vida através disso, conquistando uma tranquilidade financeira”.
ENTREVISTADO C	“É um trabalho muito bom, e muitas pessoas gostam. Tenho vontade de ter minha mão de obra valorizada. Ter reconhecimento financeiro”.
ENTREVISTADO D	“Que tenho que me planejar muito mais para ter um maior rendimento”.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Percebe-se com as respostas, que os microempreendedores informais tem vontade de crescer, e que, apesar de encontrarem alguns imprevistos como a carência financeira e a falta de valorização, ainda assim eles não desanimam e vão à luta para conseguir melhoria de vida. Isto condiz com o que Bernardi (2012) expõe que o perfil do empreendedor destaca-se por características típicas de personalidade como o senso de oportunidade, a dominância, autoconfiança, dinamismo, persistência, resistência a frustrações e flexibilidade, entre outros.

4) Ao perguntar para os entrevistados se esta é sua única fonte de renda, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 5 – Fonte de renda

ENTREVISTADO A	“Sim”.
ENTREVISTADO B	“Sim”.
ENTREVISTADO C	“Não, é apenas um complemento”.
ENTREVISTADO D	“Não, tenho outro emprego”.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Observa-se com as respostas que o empreendedorismo informal está dividido entre pessoas que tem sua renda total do negócio informal e pessoas que tem um emprego comum, no entanto não é suficiente e optam pelo negócio extra para suprir as necessidades. Isso acontece porque a crise econômica afeta de baixo pra cima, e mesmo as pessoas assalariadas não conseguem se manter apenas com este ganho que chega a ser desumano em comparação às despesas diárias de uma família. Santos (2017), diz que é por causa dessa crise econômica, que os mais pobres se veem obrigados a buscar alguma função de forma informal para não deixar sua família passar fome.

Lussier, Reis e Ferreira (2010) também complementam dizendo que entre os principais motivos pelos quais as pessoas empreendem, são para está no controle e buscar seus próprios objetivos e missão recebendo rendas maiores. Ou seja, tudo termina em um mesmo ponto, que é aumentar a renda atual ou criar uma fonte de renda para os que não tem.

5) Ao perguntar para os entrevistados se conseguem atingir seus objetivos e obter os retornos financeiros esperados, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 6 – Objetivos e retornos financeiros esperados

ENTREVISTADO A	“Sim”.
ENTREVISTADO B	“É uma questão relativa, porque dependo das encomendas. Há meses que a procura é grande e há meses que é menor, mas no geral da sim”.
ENTREVISTADO C	“O retorno não é muito gratificante devido não ser muito valorizado, aí tenho que botar um valor razoável para o cliente poder pagar e com isso o lucro se torna pouco e faz com que eu produza menos”.
ENTREVISTADO D	“Sim. Consigo cobrir o valor gasto e ainda mais o lucro”.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Com base nas respostas dos entrevistados, é notável que nem sempre os retornos financeiros são como esperados, no entanto, o pouco que conseguem já vale muito e faz a diferença no dia a dia. Como afirma Hisrich; Peters e Shepherd (2014) em sua obra que o empreendedor segue o que acredita ser uma oportunidade, e age de forma diferenciada em meio a uma situação que para outras pessoas não significa nada.

6) Ao perguntar para os entrevistados quais são as maiores dificuldades que encontram para o funcionamento do empreendimento no meio informal, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 7 – Dificuldades encontradas

ENTREVISTADO A	“Não encontro. Não sei se é porque consigo comandar bem, mas não encontro dificuldades em trabalhar na informalidade”.
ENTREVISTADO B	“Dificuldades por não ser legalizado, pois tudo fica mais difícil, como adquirir insumos com preço mais acessível, trabalhar para empresas maiores que exigem nota fiscal, ter credibilidade no mercado, entre outras dificuldades”.
ENTREVISTADO C	“Dificuldade no fornecimento de material e a desvalorização dos clientes em relação à mão de obra, por ser algo informal”.
ENTREVISTADO D	“A confiança das pessoas em relação à qualidade dos produtos”.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A partir das respostas obtidas é possível analisar que as dificuldades existem sim, para a maioria dos microempreendedores informais, entre elas a dificuldade de aceitação e credibilidade por parte dos clientes, em se tratar de não ser algo formalizado, a desvalorização do trabalho ofertado, entre outras inúmeras situações. Isso condiz com o que Drucker (2014) fala em sua obra a respeito de o mundo do empreendedorismo ter muitos riscos, já que empreender em si é uma iniciativa arriscada.

Ou seja, todas as pessoas que decidem empreender correm riscos, e as informais estão sujeitos a muito mais situações de risco e vulnerabilidade em seus negócios, porém, com um bom planejamento e determinação, da para ultrapassar esses obstáculos e persistir em seus negócios, garantindo sua renda.

7) Ao perguntar para os entrevistados quais são os motivos que os levam a continuar na informalidade, obteve-se as seguintes respostas:

Quadro 8 – Motivos da informalidade

ENTREVISTADO A	“Apenas a burocracia do processo de formalização”.
ENTREVISTADO B	“Os impostos altos, a falta de um ambiente adequado, e a pouca valorização da mão de obra artesanal na cidade”.
ENTREVISTADO C	“Porque não é minha fonte de renda principal. É apenas um hobby que utilizo para ganhar uma renda extra e complementar”.
ENTREVISTADO D	“Imposto e o valor do produto final que vai ser aumentado caso pague todos os impostos e aluguéis gerados pelo serviço formal”.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Através das respostas obtidas foi possível analisar que o principal motivo para as pessoas permanecerem na informalidade é a burocracia, os impostos altos, e o medo de não conseguir manter os valores e exigências, já que a maioria não tem ponto apropriado para trabalhar e se vira como pode para suprir suas necessidades.

Santos (2017) complementa que o principal motivo das pessoas permanecerem na informalidade é a crise econômica, onde os mais pobres se veem obrigados a buscar alguma função de forma informal para satisfazer suas necessidades financeiras.

Ou seja, tanto as respostas dos entrevistados, quanto a fundamentação dos autores, âmbas partem para o mesmo sentido. A questão burocrática, os impostos, e as tantas exigências do mercado para se legalizar um empreendimento, entre muitas outras situações como o desemprego e a necessidade de sobrevivência em curto prazo, são os fatores que induzem estes micro empreendedores a iniciarem o negócio informal e permanecerem na informalidade.

5 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou um entendimento acerca do tema empreendedorismo, além de ter possibilitado a compreensão de como ocorre esse micro empreendedorismo informal dentro da cidade de Itaituba - PA. Também permitiu através da entrevista na pesquisa de campo obter dados consistentes sobre o que leva as pessoas a este tipo de empreendedorismo e o que motivam elas a continuarem assim e não se formalizarem.

A pesquisa bibliográfica deixou evidente a importância do empreendedorismo informal, trazendo inúmeros benefícios para a população de desempregados e até mesmo de empregados assalariados, que a partir deste nicho passam a poder usufruir todos os seus direitos básicos de sobrevivência, além de ser importante para o desenvolvimento da sociedade de um modo em geral. Pois, mesmo sem se legalizar os microempreendedores informais pagam impostos em todos os materiais e produtos que comprem e com isso fazem a economia girar ocorrendo um equilíbrio entre ambas as partes.

Como resultados obtidos através da pesquisa, foi possível compreender que as pessoas estão optando pelo microempreendedorismo informal, para complementar a renda, ou até mesmo para ser sua renda principal, fazendo tudo informalmente por causa da falta de estrutura e a questão burocrática. E, em relação aos desafios, tem-se principalmente a falta de credibilidade por não ser um negócio formalizado, o que muitas vezes transparece inexperiência ou dúvidas dos clientes em relação aos produtos ou serviços.

Desta forma, os resultados da pesquisa foram satisfatórios e responderam a problemática em questão, pois através destes foi possível sanar as dúvidas, e os objetivos da pesquisa foram alcançando com êxito. Através dos resultados obtidos na pesquisa leva-se a concluir que o empreendedorismo informal está em evidência, e que, ao contrário do que muitos pensam, não são só pessoas de baixa escolaridade que optam pelo meio informal. Na verdade, todos os entrevistados da pesquisa tem nível superior, o que demonstra o quanto está difícil para estas pessoas com formação ingressarem no mercado de trabalho, e por este motivo recorrem ao empreendedorismo informal.

Outro ponto que ficou evidente na pesquisa é quanto a necessidade desta renda, onde uma parte dos empreendedores informais tiram toda sua fonte de renda

deste trabalho informal, e a outra parte utiliza deste meio apenas para complementar a renda de um salário mínimo que não chega a ser suficiente para suprir suas necessidades.

Assim sendo, este trabalho de conclusão de curso foi de grande valia para a formação acadêmica da responsável pela pesquisa, e irá contrinuir para os estudos de futuros acadêmicos, e profissionais, servindo de base para outras pesquisas relacionadas a essa temática.

REFERÊNCIAS

AIDAR, Marcelo Marinho. **Empreendedorismo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

ALMEIDA, Mário de Souza. **Elaboração de projeto, TCC, dissertação e tese: uma abordagem simples, prática e objetiva**. São Paulo: Atlas, 2011.

BARON, Robert Alan; SHANE, Scott Andrew. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. tradução All Tasks. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

BAUER, Martin W.; GASKELL, George. **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático**. Trad. Pedrinho A. Guaresh. 13. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CARVALHO, Maria Cecília maringoni de. **Metodologia científica: fundamentos e técnicas**. 2. ed. Campinas. SP: Papirus, 1989.

CERVO, Amado Luiz. **Metodologia científica**. 5ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação à administração geral**. 3. ed. rev. e atual. Barueri, SP : Manole, 2009.

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

DE BARROS, Aluizio Antonio; PEREIRA, Cláudia Maria Miranda de Araújo. **Empreendedorismo e crescimento econômico: uma Análise Empírica**. RAC - Revista de Administração Contemporânea. Vol. 12, núm. 4, 2008.

DIAS, Donaldo de Souza; SILVA, Mônica Ferreira da. **Como escrever uma monografia: manual de elaboração com exemplos e exercícios**. São Paulo: Atlas, 2010.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. 2ª reimpressão.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): práticas e princípios**. tradução: Carlos Malferrari. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

FILLION, Louis Jacques. **Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios.** Revista de Administração de Empresas, 39(4), pp. 6-20. 1999.

FILLION, Louis Jacques. **Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares.** Revista de Administração de Empresas, EAESP. FGV. São Paulo, 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BRASIL, Governo do. **Brasil empreendedor em números.** 2012. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/brasil-empreendedor-em-numeros>> Acesso em: 11 nov. 2018.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A.. **Empreendedorismo.** tradução: Francisco Araújo da Costa. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

LUSSIER, Robert N.; REIS, Ana Carla Fonseca; FERREIRA, Ademir Antonio. **Fundamentos de administração: tradução e adaptação da 4ª edição norte-americana.** São Paulo: Cengage Learning, 2010.

MORAIS, Janete Nascimento. **Benefícios para a formalização através do Microempreendedor Individual: Abordagem em um sapateiro na cidade de Itaituba – PA.** Itaituba-PA : CRCC, Faculdade de Itaituba, 2012.

OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. **Metodologia científica: um manual para a realização de pesquisas em Administração.** Catalão: UFG, 2011.

SANTOS, Antonio Raimundo dos. **Metodologia científica: a construção do conhecimento.** 7. ed. rev. Rio de Janeiro: Lamparina, 2007.

SANTOS, Simplício da Silva dos. **Os principais Benefícios Proporcionados ao Microempreendedores Individuais: Análise de um Microempreendedor Individual de Itaituba – Pará.** Itaituba-PA: TCC, Faculdade de Itaituba, 2017.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Mariana Passos Costa. **Caminhos alternativos: empreendedorismo, informalidade e inclusão social**. Campos dos Goytacazes. RJ, 2008.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2009.

APÊNDICE



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA - LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA - FAI
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

QUESTÕES PARA ENTREVISTA

Pesquisa Acadêmica:

1. Identificação do Entrevistado:

- a) Sexo: Feminino () Masculino ()
- b) Escolaridade/ Área de Formação: _____
- c) Qual o tipo de negócio: _____
- d) Quanto tempo atua neste ramo: _____
- e) Idade: _____

2. O que levou você a iniciar um negócio informal por conta própria?

3. Quais as expectativas que você tem em relação a este negócio?

4. Esta é sua única fonte de renda?

5. Você consegue atingir seus objetivos e obter os retornos financeiros esperados?

6. Quais são as maiores dificuldades que você encontra para o funcionamento do seu empreendimento no meio informal?

7. Quais os motivos que levam você a continuar na informalidade?
