



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

LUANA PEREIRA ARAÚJO

**O PERFIL DO EMPREENDEDOR: uma pesquisa com
Microempreendedores no Município de Itaituba – PA.**

Itaituba -PA
2019

LUANA PEREIRA ARAÚJO

**O PERFIL DO EMPREENDEDOR: uma pesquisa com
Microempreendedores no Município de Itaituba – PA.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Faculdade de Itaituba para
obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Orientador: Professor Esp. Flávio Sousa do
Nascimento.

Itaituba - PA

2019

LUANA PEREIRA ARAÚJO

**O PERFIL DO EMPREENDEDOR: uma pesquisa com
Microempreendedores no Município de Itaituba – PA.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Faculdade de Itaituba para
obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Orientador: Professor Esp. Flávio Sousa do
Nascimento.

BANCA EXAMINADORA

Presidente: _____ Nota: _____
Professor (a).

Avaliador (a) 01: _____ Nota: _____
Professor (a).

Avaliador (a) 02: _____ Nota: _____
Professor (a).

Resultado: _____ **Média:** _____

Data: ____ de ____ de ____

*Dedico este trabalho a Deus, por sempre
estar ao meu lado, nos momentos difíceis
ao longo desse desafio, dando-me forças
para que eu pudesse trilhar todo o
caminho que percorri até aqui.*

AGRADECIMENTOS

À Faculdade de Itaituba (FAI), que me proporcionou adquirir conhecimentos que jamais serão esquecidos. Ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) pelos conhecimentos repassados sobre o empreendedorismo. Ao Professor Orientador Esp. Flávio Nascimento, que dedicou o seu tempo para me orientar, tirar minhas dúvidas e guiar as etapas deste trabalho.

À coordenadora do curso de Administração Ana Paula Maffezzolli, que sempre me incentivou a dar continuidade à minha monografia; aos meus pais Raimunda Araújo e Agenor Araújo pela motivação, compreensão e carinho. Ao meu irmão Alex Araújo, pela confiança e apoio, sem a minha família eu não teria conseguido.

Às minhas amigas, Aschiley e Suame, pela força e pela vibração em relação a esta jornada. Aos professores e colegas de curso, que juntos vivemos momentos importante de nossas vidas. Aos empresários entrevistados, pela concessão de informações para a realização deste estudo e a todos que, com boa intenção, colaboraram para a realização e finalização deste trabalho.

*"Não se contente em rastejar, quando se pode voar."
(Hellen Keller).*

RESUMO

O presente trabalho apresenta conhecimentos sobre muitas das características peculiares de um empreendedor, e tem como objetivo geral analisar os perfis dos mesmos do município de Itaituba-PA, verificando quais os benefícios e as vantagens que eles podem trazer para a cidade. A análise foi feita com três microempreendedores que desenvolvem suas atividades comerciais no município de Itaituba-PA, e os objetivos específicos são: identificar de que forma a administração empreendedora pode beneficiar um empreendimento, analisar as principais características de um empreendedor em relação à administração de um negócio e descobrir as principais vantagens pessoais e sociais em se tornar um empreendedor. Apresentando como tema: O perfil do empreendedor: uma pesquisa com microempreendedores do município de Itaituba-PA, esse trabalho teve como problemática: De que maneira um empreendedor pode se tornar um profissional de sucesso no mercado dos negócios? O estudo teve como base uma abordagem qualitativa, com pesquisa descritiva e exploratória e pesquisa de campo, sendo utilizado como instrumento de coleta de dados o questionário e para fundamentação teórica, a pesquisa bibliográfica. De acordo com as respostas obtidas pelos três microempreendedores entrevistados, percebeu-se que as pessoas estão cada vez mais motivadas a buscar algo lucrativo financeiramente para saírem de sua própria rotina e mudarem de vida. Ao analisar mais dados e resultados do estudo realizado, foi possível observar que apesar de todas as dificuldades para iniciar um ato empreendedor, é possível conquistar um empreendimento de resultados positivos, desde que o empreendedor possua algumas habilidades pessoais, como a de inovar e de controlar todos os seus atos de negociação, por exemplo; caso contrário, serão vivenciadas oportunidades de negócios frustradas.

Palavras-chave: Empreendedores. Negócios. Inovar.

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Empreendedor e Empresário.....	31
Quadro 02 – Sumário Executivo de um Plano de Negócios.....	35

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO	12
2.1.1 Empreendedorismo na Idade média	12
2.1.2 Empreendedorismo no século XVI	13
2.1.3 Empreendedorismo no século XVII	14
2.1.4 Empreendedorismo no século XVIII	15
2.1.5 Empreendedorismo no século XIX e XX.....	15
2.2 CONCEITO E A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO	17
2.3 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	21
2.4 ENTIDADES E PROGRAMAS VOLTADOS AO EMPREENDEDOR	24
2.5 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR	26
2.5.1 Semelhanças e diferenças entre empreendedor e empresário	28
2.6 OS EMPREENDEDORES E AS ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS	31
2.7 PLANO DE NEGÓCIOS	33
3 METODOLOGIA	35
3.1 CARACTERIZAÇÃO DOS EMPREENDEDORES EM ESTUDO	37
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	38
4.1 PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS.....	38
4.2 SUGESTÃO PARA MELHORIAS.....	41
5 CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS	45
APÊNDICE	49

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como tema de pesquisa: O PERFIL DO EMPREENDEDOR: uma pesquisa com microempreendedores do município de Itaituba-PA, e refere-se a uma monografia de graduação apresentada ao curso de Administração da Faculdade de Itaituba – FAI, para obtenção do título de Bacharel em Administração. Essa pesquisa procura analisar os perfis e as características dos empreendedores, observando quais benefícios e vantagens eles podem trazer para um município.

O empreendedorismo no Brasil se destaca em relação aos outros países. O grande motivo da procura por essa área de atuação está relacionado diretamente com a falta de emprego no Brasil, portanto, quanto mais cresce o desemprego, mais cresce também o número de pessoas interessadas pelo empreendedorismo.

No Brasil, existe uma parte bem relevante da população empreendedora desde 2002, e é bem provável que esse número cresce gradativamente, conforme os anos passam. Também é preciso que os empreendedores tenham o chamado espírito empreendedor, para que suas empresas continuem se mantendo em progresso e legalidade.

Identificar de que forma a administração empreendedora pode beneficiar um empreendimento, analisar as principais características de um empreendedor em relação à administração de um negócio e descobrir as principais vantagens pessoais e sociais em se tornar um empreendedor são os objetivos específicos deste trabalho.

Além disso, a pesquisa apresenta como questões norteadoras: De que maneira um empreendedor pode se tornar um profissional de sucesso no mercado dos negócios? Quais as características de um empreendedor em relação à administração de um negócio? Descobrir as principais vantagens pessoais e sócias em se tornar um empreendedor? Esse estudo foi realizado diante da visão de três microempreendedores (ME's) que exercem suas atividades na cidade de Itaituba-PA.

A abordagem realizada com a pesquisa de campo é qualitativa, aplicando um questionário aos entrevistados, para que fosse possível uma boa coleta de dados; além de pesquisas em materiais voltados para esse tema, como livros que discutem o empreendimento.

A monografia está dividida em cinco capítulos, sendo que o primeiro deles traz a introdução do trabalho, a primeira parte do segundo relata toda a fundamentação teórica, bem como a origem do empreendedorismo, seu período inicial na história, seu desenvolvimento no decorrer dos séculos, seus conceitos e a importância, além das características do empreendedor brasileiro e os principais programas voltados a ele.

Em sequência, no segundo capítulo explora as principais semelhanças e diferenças em relação ao empresário; as estratégias, oportunidades e o plano de negócios também são relatados nessa seção. Posteriormente vem o terceiro capítulo explanando a pesquisa realizada com os empreendedores e a metodologia aplicada ao estudo. O quarto capítulo traz os resultados e a discussão dos dados colhidos, a análise da percepção dos entrevistados e algumas sugestões relevantes para um melhor trabalho para os empreendedores. E por último, têm-se a conclusão do trabalho demonstrada no quinto capítulo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO

A sociedade, conforme o passar dos anos, passa por muitas diversas mudanças, e muitas delas acontecem de forma rápida e sempre com alguma necessidade, ou seja, quando o homem tem a necessidade de algo, aquilo acaba sendo um acontecimento de surgimento de alguma coisa, em sua determinada época.

Neste caso, trata-se do empreendedorismo, como ele surgiu, onde isso aconteceu, e sua evolução e aperfeiçoamento no decorrer da história; portanto, a partir deste momento, serão demonstrados dados reais sobre parte da história do empreendedorismo.

Para Chiavenato (2012, p. 06):

O termo "empreendedor" (derivado da palavra francesa *entrepreneur*) foi usado pela primeira vez em 1725, pelo economista Richard Cantillon, que dizia ser *entrepreneur* um indivíduo que assume riscos. Em 1814, o economista francês Jean Baptista (1767-1832) usou a palavra para identificar o indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor de produtividade baixa para um setor de produtividade mais elevado.

Essa afirmação esclarece os primeiros momentos de derivados da palavra empreendedorismo sendo mencionados na história, e isso foi feito por franceses do século XVIII e XIX, referindo-se a pessoas que assumiam riscos de negócios ou, de alguma forma, movimentavam, a economia.

Foi esse, então, o momento em que começou o reconhecimento da palavra empreendedorismo; porém, antes mesmo dessa terminologia tomar forma no século XVIII pela língua francesa, atos de empreendedorismo já transformavam o mundo desde a Idade Média.

2.1.1 Empreendedorismo na Idade média

A Idade média foi um período de mais ou menos mil anos de história, entre os séculos XIV e XV, esse momento bastante antigo da história foi o período em que

nasceu o Ocidente e também em que reinos italianos queriam mostrar que eram inovadores, modernos e transformadores. (FRANCO JÚNIOR, 2001).

Nesse determinado período da história iniciaram-se as primeiras movimentações acerca do empreendedorismo, e seus primeiros relatos são observados, e a partir de então os atos de um empreendedor começaram a tomar forma.

Dornelas (2001) comentando sobre esse assunto, afirma que o empreendedor, ainda na Idade Média, não assumia riscos significativos, ele simplesmente utilizava os recursos fornecidos, geralmente pelo governo do seu país, para gerenciar e administrar os projetos.

Com isso, é possível notar que o empreendedor da época apenas gerenciava recursos do governo para gerar os primeiros tipos de projetos da história, porém não sabia nem mesmo que aquela função que estava sendo desenvolvida eram os primeiros passos de um empreendedor.

Esse comentário relata um pouco sobre o passado do empreendedorismo; falando em termos gerais, quando teve seu início na história e, não o termo, mas a prática de empreender foi utilizada pelas primeiras vezes, referindo-se a pessoas que gerenciavam produções.

2.1.2 Empreendedorismo no século XVI

Após a Idade média, dá-se início ao período do século XVI, quando o empreendedorismo continua seu desenvolvimento, e segundo Chiavenato (2012), é nesse momento que surge a necessidade de pessoas com o "espírito empreendedor".

A partir de então, o empreendedorismo ganha mais espaço na história, pois o número de pessoas envolvidas com a prática começa a se propagar e os assuntos voltados para o novo profissional da época começam a crescer e o empreendedorismo fica cada vez mais conhecido, conforme menciona o autor abaixo.

Chiavenato (2012) faz uma relevante referência quando afirma que durante séculos, essa personalidade social foi tida como desestruturadora social, dotadas de características, as quais fugiam dos padrões determinantes e impostos pela sociedade. Contudo, o mundo se transformou, a humanidade evoluiu, as inovações

e transformações exigiram novas atitudes e comportamentos. Nessa hora, foi dado um novo conceito ao termo “empreendedor”, o qual, a partir de então, se torna figura vital a sobrevivência da humanidade.

Pelo fato de ser algo inovador para aquela época, tendo surgido há pouco tempo, isso foi visto como algo que não condizia com os padrões daquela sociedade, esse foi o lado negativo, porém por outro lado, o empreendedorismo veio como meio de transformação profissional, como novos modelos e pensamentos de trabalho, e a sociedade, então, se adapta a isso, conforme mencionado acima.

2.1.3 Empreendedorismo no século XVII

Já no século seguinte, ocorreu a primeira relação efetiva entre assumir riscos e empreendedorismo, onde era estabelecido um acordo entre governo e empreendedor para execução de serviço ou fornecimento de um produto. Com preços prefixados, os lucros ou prejuízos provenientes destas transações, eram atribuídos exclusivamente aos empreendedores.(HISRICH, PETERS, 2004).

Os anos foram se passando, e a história do empreendedorismo foi se modificando e crescendo proporcionalmente; nessa época, aconteceu o que foi mencionado acima, os primeiros relacionamentos entre o empreendedorismo e o governo da época, e o trabalho unificado deixava os resultados para a conta dos empreendedores, sendo lucro ou prejuízo os fins das atividades realizadas.

Hisriche Peters(2004) relatam essa passagem quando dizem que Jonh Law, um empreendedor francês da época, conseguiu permissão para estabelecer um banco real. O banco evoluiu para uma franquia exclusiva, formando uma empresa comercial no Novo Mundo (a Mississippi Company). Infelizmente, esse monopólio sobre o comércio francês levou à ruína de Law, quando esse tentou aumentar o valor das ações da empresa para mais do que o valor de seu patrimônio, levando a mesma ao colapso.

Esse fato empreendedor ficou marcado na história do empreendedorismo como uma das ações realizadas no seu início ainda na França; a criação de um banco e uma evolução errada será sempre lembrada como um relato de uma tentativa que infelizmente não saiu como planejada, para demonstrar que alguns empreendimentos poderão dar errados e tomar rumos diferentes.

2.1.4 Empreendedorismo no século XVIII

Mais tarde, por volta de 1765, o termo começou a ser utilizado na França para designar aquelas pessoas que se associavam com proprietários de terras e trabalhadores assalariados. Nessa mesma época, o termo era também utilizado para denominar outros aventureiros, tais como: construtores de pontes, empreiteiros de estradas ou arquitetos. (HISRIC;PETERS;SHEPHERD,2014).

Ainda segundo os autores, o século XVIII, o empreendedorismo começou a abranger um número maior de profissionais, e não incluía somente os gerenciadores de recursos do governo como nos séculos anteriores, mas agregava também trabalhadores como construtores e até mesmo donos de terras, como citado acima. Isso é mais uma demonstração da evolução do empreendedorismo.

Outro fato também marcou essa época, e não somente o empreendedorismo, mas sim toda a história, pois segundo Julien (2010), foi quando os capitalistas e os empreendedores foram finalmente diferenciados, devido ao início da industrialização que ocorria por todo o mundo através da primeira revolução industrial que ocorreu na Grã Bretanha, já no final do século XIX e começo do XX, os empreendedores começaram a ser confundidos com os administradores, sendo analisados meramente pelo ponto de vista econômico.

Como já demonstrado nos tópicos anteriores, o empreendedorismo veio desde a Idade Média, então obviamente se depararia com épocas em que o mundo inteiro estaria sendo movimentado por outros assuntos; nesse caso, o empreendedorismo chegou a uma época em que acontecia um evento importantíssimo para toda a história do mundo.

Então, por volta desses séculos, foi que a primeira Revolução Industrial fez com que ocorresse uma diferenciação entre capitalistas e empreendedores da época, e a partir de então, empreendedores eram confundidos com os demais profissionais, e isso partia de olhares da economia.

2.1.5 Empreendedorismo no século XIX e XX

E então, os séculos XIX e XX se aproximaram, e o empreendedorismo continuava ganhando espaço. Dornelas (2001) relatou que por volta dos primeiros anos do século XIX, o economista francês Jean BatistSay utilizou novamente o

termo empreendedor em seu livro *Tratado de Economia Política*. O empreendedor definido por esse autor é o responsável por reunir todos os fatores de produção e descobrir no valor dos produtos, a reorganização de todo capital que ele emprega, o valor dos salários, o juro, o aluguel que ele paga, bem como os lucros que lhe pertencem.

Nessa afirmação, percebe-se mais uma vez na história o nome empreendedorismo sendo utilizado, dessa vez foi na primeira parte do século XIX, quando em um livro sobre economia e política, o empreendedor é mencionado como aquele que está ligado diretamente com a produção e as finanças dentro de uma empresa.

No fim do século XIX e começo do século XX, os empreendedores continuaram sendo confundidos com gerentes ou administradores, Dornelas (2001) afirma que isso veio até aos dias atuais, e essa confusão ocorre devido os empreendedores serem definidos como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalismo.

A partir de então, o empreendedorismo deixou de ser apenas alguns atos de profissionais e ganhou um novo espaço, quando começou a ser estudado pelas instituições de ensino, através de matérias escolares, cursos e toda diversidade de material para aprendizado.

Dolabela (1999) esclarece isso quando afirma que em 1975, nos EUA, existia cerca de cinquenta cursos. Em 1999 havia mais de mil, em universidades e escolas de segundo grau, ensinando empreendedorismo. Portanto, falando em termos de estudos acadêmicos, é uma área que iniciou há pouco tempo, e só foi crescendo conforme o desenvolvimento nas escolas e universidades.

É possível notar que uma prática precisa ser primeiramente executada, para depois ser estudada, e nesse capítulo foi visto que as atividades de empreendedores se iniciaram na Idade Média, mas somente no século XX é que se tornaram disciplina de estudo nas escolas, conforme relatado acima.

Agora que já é conhecida boa parte da história dos empreendedores e do empreendedorismo, construída por todos esses séculos, serão demonstrados os principais conceitos dessa atividade e também a importância que essa profissão possui.

2.2 CONCEITOS E A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

A partir desta divisão, os principais conceitos acerca de empreendedorismo serão abordados e comentados, para que o mesmo seja conhecido através deste trabalho; as informações a seguir também relatam o quanto o empreendedorismo e suas ferramentas são relevantes.

Primeiramente, Hisrich e Peters (2004) afirmam que atualmente há um crescente interesse nacional e internacional sobre o tema empreendedorismo. Mas apesar de todo esse interesse, não existe ainda uma definição concisa e internacionalmente aceita. O desenvolvimento da teoria do empreendedorismo é paralelo, em grande parte, ao próprio desenvolvimento do termo.

No século corrente, a história do empreendedorismo continua, e muitos são os autores que comentam a respeito dessa temática, como por exemplo, o autor acima relata que, apesar dos vários conceitos criados, não existe uma definição concreta a respeito do empreendedorismo.

Partindo desse mesmo ponto de vista, Dornelas (2008) diz que a definição de empreendedorismo em nível de mundo é antiga, entretanto houve várias interpretações para o tema desde a concepção de empreendedor como ser social que fugia dos padrões determinantes, até aquele ser extremamente importantes para o desenvolvimento econômico e social da humanidade, visão atual. Hoje não poderíamos admitir uma sociedade sem o empreendedor.

Portanto, com várias interpretações, é mais difícil estabelecer apenas uma definição para empreendedorismo, mas ao mesmo tempo, também é impossível ter uma atual sociedade sem as ferramentas dessa arte. E ainda há muitos outros conceitos sobre esse termo.

Dolabela (1999, p. 43) relata que “o termo empreendedorismo é recente e é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”.

Conforme essa declaração do autor acima, as referências ao empreendedorismo são palavras novas mencionadas em uma mesma linguagem traduzidas de outra língua que dizem respeito única e exclusivamente ao empreendedor e todas as suas relações.

Baron e Sharon (2014, p. 06) afirmam que definições sobre uma temática são sempre traiçoeiras, mostrando apenas detalhes superficialmente e ainda mais para uma área como essas; porém essas definições dizem que o empreendedorismo é uma área de estudo dos negócios ou uma atividade em que as pessoas se envolvem.

Com isso, nota-se o empreendedorismo como um ramo de negócios que visa entender como aparecem novas oportunidades de mercado, e com isso tenta criar algo novo, é um modelo e uma fórmula nova de comercializar ou empreender algo, e isso sempre com pessoas envolvidas, nesse caso, um empreendedor.

Afirmam ainda Baron e Sharon (2014), que o empreendedorismo passou a ser visto mais como um processo em andamento do que como um simples evento único (por exemplo, a fundação de uma empresa ou reconhecimento de uma oportunidade).

Portanto, foram demonstradas as duas possibilidades pelas quais o empreendedorismo passou a ser visto e, a que se sobressai é a parte onde menciona que o mesmo está mais para um processo que tem vários procedimentos em si, do que uma simples eventual que acontece.

Rebouças (2011) afirma que a iniciativa empreendedora sempre foi de grande importância estratégica para qualquer país do mundo capitalista, pois a partir dela que ocorre a geração de riquezas e postos de trabalho. Além disso, o ambiente de negócios atual está baseado na inovação, e inovações são frutos de iniciativas empreendedoras.

Um país capitalista almeja riquezas acima de tudo, é a economia que move todo o sistema de governos de países mercantilistas, quanto mais a economia é movimentada, melhor será para essa nação; sendo assim, o empreendedorismo aparece como uma boa noção para o setor econômico.

Bernardi (2003), também ver o empreendedorismo como um motor que desenvolve a economia, segundo ele, é pelo motivo dos grandes cursos relacionados a isso, pois nos dias atuais, esses cursos são oferecidos por quase todas as escolas de administração ou de negócios e tem demonstrado um padrão de matrícula que vem aumentando rapidamente nos últimos anos.

O empreendedorismo sendo utilizado como matéria escolar ou como curso de capacitação, motivação ou profissionalização, faz com que pessoas se interessem pela área de empreender, e automaticamente o empreendedorismo

ganha força e muito espaço nas relações de mercado. Pois quanto maior for o número de matrículas nas instituições de estudo que dispõe do empreendedorismo como material de ensino, maior será o número de empreendimentos e empreendedores.

Baron e Sharon (2014) dizem que o empreendedorismo é um multiplicador de empreendedores, pois somente nos Estados Unidos, a cada ano, mais de 600 mil novas empresas são abertas, um número que praticamente duplicou nas últimas décadas.

O autor acima relata ainda que nem todas as empresas novas que surgem adotam todas as normas de empreendedorismo, porém, mesmo que boa parte dessas empresas não atenda à definição de empreender, só o fato delas se tornarem empresas e serem bem sucedidas, já é uma contribuição para o crescimento da economia.

Passos *et al* (2008) afirma que nada surge do vácuo, e quando se trata de empreendedorismo, isso é certamente verdade, pois ele é uma subdivisão da área de negócios e possui raízes importantes em diversas áreas mais antigas e bem estabelecidas como a psicologia, a sociologia, a ciência do comportamento e a economia. Para entender o empreendedorismo, é necessário considerar principalmente as condições econômicas, tecnológicas e sociais das quais as oportunidades surgem e as pessoas que conhecem essas oportunidades.

Essa colocação visa mostrar que o empreendedorismo é um desdobramento de outras atividades profissionais e que surgiu a partir de outros ramos de negócios, partindo do ponto de vista de que nada existe por acaso. Isso significa dizer que o empreendedorismo está totalmente ligado a outras disciplinas bem mais antigas.

Baron e Sharon (2014, p. 10) fazem uma afirmação inteiramente relevante sobre o momento exato em que um empreendedor deve agir em sua função enxergando as oportunidades de negócios juntamente com outras áreas profissionais. Segundo eles:

Considere o rápido crescimento de uma bem-sucedida empresa de alta tecnologia: Expedia. Com . A Expedia é uma agência de viagens on-line que permite aos usuários reservar passagens aéreas, quartos em hotéis e alugar carros por meio de qualquer computador com acesso à internet. O crescimento da empresa tem sido veloz, parece claro que seus fundadores reconheceram uma excelente oportunidade e passaram a explorá-la bem. Mas reflita sobre a seguinte questão: essa agência poderia ter sido lançada há 10 anos? A resposta é: é quase certo que não. O motivo pelo qual ela não poderia ter sido lançada há 10 anos é óbvio: as forças tecnológicas, econômicas e sócias ainda não haviam gerado a oportunidade que os fundadores da Expedia.com reconheceram.

Observando a tecnologia atual e a de 10 anos atrás, essa agência de viagens aéreas não subsistiria, visto que o número de pessoas conectadas à internet no passado era bem menor, e seria muito difícil também para fazer essa conexão entre os hotéis, já que são outras empresas.

Nota-se com isso que o empreendedorismo precisa ser realizado por pessoas que vejam a hora certa de atuar, e que saibam escolher os meios corretos para investir, pois sem uma ferramenta para fazer algo, será impossível realiza-lo, e por olhares da economia, a tarefa da empresa citada anteriormente não seria viável para aquela época.

O empreendedorismo também é despertado dentro das grandes empresas que, em muitos casos, precisam de inovação; Costa (2005) declara que a importância do empreendedorismo é tanta que muitas instituições têm de repensar sua missão, seu método de atuação e seu público alvo, dando início a um processo de transformação dos antigos gestores em profissionais empreendedores, pessoas que buscam o autoconhecimento, estão sempre se atualizando e estão dispostos a aprender em qualquer tempo.

Em muitas ocasiões, acontece realmente o que foi mencionado acima, empresas grandes e com um bom gerenciamento reconhecem que necessitam mais das atitudes empreendedoras, para que seu estilo de administração e negócios possa ser inovado.

Uma análise geral dos conceitos e da importância do empreendedorismo é feita por Hisrich, Peters e Shepherd (2014), que afirmam que essa ferramenta tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios, assim como no crescimento e na prosperidade das regiões e nações. [...] As oportunidades empreendedoras são situações nas quais novos bens, serviços, matérias primas e métodos organizacionais podem ser introduzidos e vendidos por um valor maior do que seu custo de produção.

Em todas essas afirmações a respeito do empreendedorismo, já é possível notar claramente a sua importância, tanto para o empreendedor e suas negociações como para a sociedade como um todo, que acaba sendo o público alvo dos empreendimentos. E tudo isso já foi bastante analisado neste trabalho, mas agora saberemos mais sobre como isso funciona aqui na nação brasileira.

2.3 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No início deste trabalho foram mencionados vários relatos sobre o empreendedorismo, bem como o seu surgimento, onde aconteceu e também sua evolução na história; porém isso em termos gerais, e até notou-se que seu primeiro passo foi em solo internacional, mas nesta seção, será relatado apenas empreendedorismo no Brasil.

Para iniciar, Lima *et al* (2017, p. 15) já faz uma afirmação sobre o crescimento econômico da sociedade brasileira devido a chegada do empreendedorismo, segundo a autora:

Desde 2010 o empreendedorismo tem se mostrado uma ferramenta de desenvolvimento econômico e que traduz o desejo de muitos brasileiros. Atualmente, ter um negócio é o quarto sonho da nossa população, atrás de viajar pelo Brasil, comprar a casa própria ou um automóvel. 36% dos brasileiros possuem um negócio ou realizaram alguma ação, no último ano, para ser dono da sua própria empresa.

Com esse relato inicial, a primeira impressão que se tem da chegada do empreendedorismo no Brasil é bastante positiva, observando essa afirmação que se refere aos anos entre 2010 e 2017, que mostrou o interesse de muitos brasileiros pelo empreendedorismo.

Porém, o início do empreendedorismo no Brasil aconteceu mesmo no século anterior, para Lima *et al* (2017), os anos 90 foi um período marcante que ficará na memória dos brasileiros. Naquele tempo, também houve a expansão do empreendedorismo no Brasil durante a abertura econômica, que propiciou o crescimento da produtividade e concorrência no mercado.

É possível notar que essa agregação de valores é recente aqui no Brasil e uma afirmação semelhante faz Dias (2007, p. 24) ao dizer que o empreendedorismo no Brasil começou a ganhar força nos anos 1990, durante a abertura da economia, quando empresas de todos os tamanhos e setores tiveram que se modernizar para poder competir e voltar a crescer, com isso o Brasil já entrou na lista do ranking internacional do empreendedorismo.

Ainda segundo o autor, esses dois relatos demonstram que enquanto boa parte do mundo já havia trabalhos empreendedores há anos, o empreendedorismo se fortaleceu mesmo no Brasil a partir do século XX, e isso se deve muito à abertura da economia vivenciada na época.

A partir de então, o Brasil deu novas formas ao empreendedorismo, havendo bastante crescimento econômico. Góis (2004) relata que o Brasil vive um grande movimento em prol do empreendimento, que pode ser conceituado como a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores quem estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalhos e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade.

Ainda segundo o autor, chegando ao século XXI, isso fez com que houvesse um grande alvoroço na economia brasileira, e esse período até ficou conhecido como a era do empreendedorismo, quando a tecnologia e todas as suas disponibilidades foram bem observadas pelos empreendedores e usadas como forma de crescimento mercantil e foi exatamente isso que aconteceu.

Lima *et al* (2017) afirma que no ano de 2016, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial. Nessa composição, os empreendedores nascentes foram 6,2% que estavam envolvidos na estruturação de um negócio do qual eram proprietários, porém, tal empreendimento não permitiu a retirada de pró-labores, ou qualquer outra forma de remuneração por mais de três meses.

Essa afirmação bem demonstra o empreendedorismo brasileiro em ação e um número aproximado de uma pesquisa que afirma que pelo menos 20% da população brasileira iniciou o processo de empreender, e por ser apenas o começo de uma empresa, os empreendedores não puderam retirar seus próprios salários nos primeiros meses.

Outro comentário faz Flores *et al* (2008) quando diz que nos últimos anos, o povo brasileiro vem demonstrando sua inclinação e vontade em empreender. Seja no empreendedorismo por oportunidade, quando a economia está favorável ou por necessidade, quando o cenário econômico é desfavorável, e empreender passa a ser uma opção relevante.

Aqui, se vê a motivação das pessoas para se tornarem empreendedoras, e no Brasil o que não faltou, atualmente, foi motivo para empreender; todos os caminhos da economia de um país capitalista levam as pessoas a querer uma renda extra, e isso acaba sendo até mesmo a renda principal de uma pessoa que ver o país em decréscimo econômico e adquire uma visão empreendedora por necessidade.

Já a visão empreendedora por oportunidade é adquirida por pessoas que estejam, financeiramente e economicamente, do lado positivo, e quando surge uma oportunidade de negócio que possa gerar um grande ato empreendedor, essa visão cresce ainda mais, ou seja, a motivação para iniciar um empreendedorismo dependerá da visão de um futuro empreendedor.

A situação econômica atual do Brasil realmente não é das melhores quando se trata de economia, mas o empreendedorismo crescendo entre a população pode fazer com que a movimentação econômica brasileira ganhe novos rumos para o futuro. Sobre isso, Lima *et al* (2017) afirma que:

Devemos, portanto, fazer um justo reconhecimento à energia empreendedora. A energia que não cansa, que não cessa, e que faz o Brasil ultrapassar as barreiras e continuar prosperando. Passa pelas mãos do empreendedor a força de recuperação econômica de nosso país. Este empreendedor luta, dia após dia, com a seguinte realidade: O Brasil ocupa a 116ª posição no ranking de facilidade para fazer negócios (de um total de 189 posições) do Banco Mundial. Mas, não somente isso. Para obter um simples Alvará, por exemplo, o empreendedor luta na 169ª posição (de 189). Para obter crédito, que é um dos mais elevados do mundo, ele batalha na posição 97ª (das mesmas 189). Não temos super-heróis,(...)nosso verdadeiro herói é o empreendedor brasileiro.

Essa afirmação baseada em pesquisas sobre o ranking mundial em facilidades para fazer negócios, demonstram duas realidades do empreendedorismo no Brasil; primeiro, é clara a realidade de que o Brasil não tem muita força econômica que possa dar motivação financeira a pessoas que querem empreender, pois esse ranking deixa claro que o Brasil está entre os países com maior dificuldade nisso.

A outra realidade é que mesmo com as dificuldades à vista, o empreendedorismo é visto como aquilo que pode mudar totalmente a situação econômica brasileira, trazendo uma recuperação ao país e automaticamente mudança para a vida de empreendedores.

Após demonstrar parte do empreendedorismo em território brasileiro, serão demonstradas também as entidades que dão força a essa atividade e fazem com que o empreendedorismo cresça no Brasil, são programas voltados diretamente ao empreendedor.

2.4 ENTIDADES E PROGRAMAS VOLTADOS AO EMPREENDEDOR

Para alavancar o empreendedorismo no Brasil, surgiram organizações para abraçar essa causa, fornecendo ajuda a quem deseja empreender; uma dessas entidades preocupada com o crescimento econômico da nação é o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), um programa que dar total apoio aos microempreendedores.

O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empreendedor brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio (DORNELAS, 2001, p.38).

Assim como sua própria nomenclatura já afirma, surgiu para apoiar os empreendedores que desejam criar seu negócio e também aqueles que já estão em desenvolvimento. Essa organização tem um papel fundamental na vida de cada empreendedor.

Dornelas (2001) afirma ainda que a principal atividade do SEBRAE é prestar assessoria e dá suporte aos brasileiros na difícil tarefa de empreender no Brasil. A partir do surgimento do órgão SEBRAE o termo empreendedor se popularizou e alcançou todas as classes da população.

Somente com a criação dessa organização, o movimento empreendedor já cresceu bastante, e com a atuação desse órgão, houve um avanço ainda maior; o apoio se mostra disponível para todo brasileiro que deseja crescer trabalhando por conta própria.

Também existem outras entidades que assistem os empreendedores brasileiros através de programas, uma delas é a Softex, uma organização que foi essencial para o crescimento do empreendedorismo brasileiro no trabalho com programas de computador.

De acordo com Dornelas (2001), o histórico da entidade Softex pode ser confundido com o histórico do empreendedorismo no Brasil (...). A entidade foi criada com o intuito de levar as empresas de software do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia.

O governo brasileiro possui diversos meios de incentivo ao empreendedor, porém, tais incentivos não aparecem de maneira estruturada. Existem diversas fontes de financiamento provenientes dos governos municipais, estadual e federal, sendo tais incentivos muitas vezes não conhecidos pelos empreendedores. Essa falta de conhecimento por parte dos empreendedores é uma falha que deve ser sanada o mais rápido possível em função de levar uma informação rápida e de qualidade a quem mais precisa. Porém, empreendedores mais atentos aos programas de incentivo, conseguem usufruir de financiamentos do governo, sendo que muitos desses programas destinam recurso a fundo perdido (não reembolsável), praticando um custo subsidiado muito abaixo do mercado (DORNELAS, 2005).

Com essa informação, percebe-se que o setor público dispõe de diversos programas e atividades que fornecem apoio ao empreendedor, porém, nem todos tomam conhecimento disso; mas, cada pessoa, ao estudar sobre como se deve montar um negócio e como administrá-lo bem, basta fazer uma busca por organizações de apoio ao microempreendedor, com isso, o sucesso será maior.

Depois de conhecer esses programas para o empreendedor, serão analisadas, então, as pessoas por detrás de todo o empreendedorismo, que com suas atividades movimentam a economia e geram produtos e serviços para a sociedade, são eles os denominados empreendedores.

2.5 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Toda atividade comercial tem seu profissional, aquele que a domina perfeitamente, que conhece seu histórico, sua evolução, sua atualidade, além das ferramentas utilizadas no cotidiano e até mesmo os projetos para a evolução dessa área; com o empreendedorismo não é diferente, e o empreendedor é o responsável por isso.

Para Dolabela e Filion (2000, p. 17), “empreendedor é aquele que vislumbra diante de si uma oportunidade de investimento e negócios, a abraça, e enfrenta todos os desafios e dificuldades do caminho para alcançar o sucesso de seu projeto.”.

O conceito inicial do profissional do empreendedorismo está aqui demonstrando que ele não é nada mais do que uma pessoa que enxerga uma oportunidade de crescimento financeiro e de trabalho, e quando isso acontece, encara tudo para conseguir seu objetivo, conforme esclarecido acima; com isso, pode-se até afirmar que uma pessoa se torna empreendedora por ter um espírito empreendedor.

“[...] Por consequência desse espírito empreendedor, esse ser humano é ambicioso e deseja chegar a algum lugar bem específico. O empreendedor tem que estar permanentemente de olho nos acontecimentos, traçando diretrizes e corrigindo rumos para chegar onde pretende”. (DOLABELA; FILION, p. 17).

O espírito profissional em uma pessoa faz com que ela o incorpore e assim exerça a atividade de sua área com perfeição, no caso do empreendedor, isso faz com que ele tenha a visão que um empreendedor deve ter, tomando atitudes que uma pessoa atuante em empreendimentos deve tomar.

Já Degen (1989, p. 01) afirma que “o empreendedor é o agente do processo de destruição criativa e o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista”. Isso significa dizer que as ações de um empreendedor são inovadoras e essenciais para a movimentação do sistema econômico de um país.

Essa, portanto, é mais uma afirmação sobre os empreendedores, e também a esse respeito, Bernardi (2003) diz que são vários os comentários acerca da pessoa empreendedora nos estudos administrativos. Na verdade, o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade

para os negócios, possuindo conhecimento financeiro e capacidade de identificar oportunidades.

As afirmações vão identificando o empreendedor e esclarecendo cada vez mais o seu perfil, bem como seus conhecimentos; o autor acima afirma que esse sujeito é cheio de habilidades capazes de administrar muito bem o mundo dos negócios e verificar se uma oportunidade pode ser aproveitada ou não.

Para cada característica que possui, esse agenciador pode usar uma ferramenta diferente que podem trazer benefícios, por isso Chiavenato (2005, p. 05) declara que:

Com esse arsenal, o empreendedor transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem sucedido no mercado. [...] O empreendedor é a essência da inovação no mundo, tornando obsoletas as antigas maneiras de fazer negócio.

Quando as habilidades de um visionário são utilizadas para o bem, acontece exatamente o que foi mencionado acima, no qual diz que esse dinâmico profissional pode transformar até mesmo trabalhos mal estabelecidos em um campo de lucros e benefícios, pois ele é um inovador de ideias ultrapassadas.

Segundo Dolabela (1999), as características mais importantes dos empreendedores são: eles têm um modelo, uma pessoa que o influencia, têm iniciativa, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização, têm perseverança e tenacidade.

Portanto, esses são os principais atributos do diligente empreendedor, são as ferramentas que carregam dentro de si para poderem realizar suas atividades com sucesso, e trazer assim benefícios para a economia do país e também para si mesmo. Esse investidor também aprende com os resultados desfavoráveis que possam surgir, assim como todo profissional e, além disso, outro relato considerável é que o empreendedor tem características que podem ser confundidas com a de um empresário, e essa situação será demonstrada a seguir.

2.5.1 Semelhanças e diferenças entre empreendedor e empresário

Esta seção do trabalho demonstrará alguns conceitos de empreendedores, em que área eles se parecem com os empresários e a parte em que há uma diferença entre ambos. Essa comparação ficará clara através das próximas afirmações.

Para Demétrio (2017), empreendedor e empresário não são sinônimos. Muitos confundem e poucos veem as diferenças, mas empreendedor e empresário têm papéis distintos e exigem competências diferentes; ou seja, nem todo empreendedor é empresário, assim como nem todo empresário é um empreendedor.

Essa opinião esclarece bem que ser empreendedor e ser empresário não é a mesma coisa, certamente deve haver algumas semelhanças entre as atividades de um empresário e as de um empreendedor, mas a princípio, é preciso saber que há divergências entre elas.

Demétrio (2017) diz que a confusão ocorre porque muitos desconhecem as características de um empreendedor e as de um empresário. Para muitas pessoas, empreendedor e empresário é todo aquele que abre um negócio, e por isso pensam que é a mesma coisa.

A terminologia do empreendedor geralmente é muito confundida com a do empresário, é comum ver pessoas, reportagens ou revistas atribuindo conceitos de empreendedor ao empresário e vice-versa; as definições de ambos realmente são muito parecidas, por isso é preciso saber quais são elas.

Falando somente sobre o empreendedor, pode-se afirmar que é aquele que tem a capacidade de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. O empreendedor é a pessoa que sabe colocar tudo isso em prática. Sua postura é focada na paixão por ter ideias, inovar e gerar riquezas e mudanças no cotidiano das pessoas. (CHIAVENATO, 2005).

Essas são mais algumas características dos empreendedores, e muitas delas já foram mencionadas, resta então saber sobre os conceitos de empresário para, então, poder verificar realmente o que esses dois investidores têm em comum e em que ponto eles se divergem.

Para iniciar as definições de empresário, partir-se-á primeiramente da lei, pois esse profissional é conceituado também pelo Código Civil, que diz que o “empresário é aquele que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.” (BRASIL, 2002).

O Código Civil brasileiro, em seu Art. 966 traz essa informação que é bem clara a respeito de quem é considerado empresário, e deixa explícito que se uma pessoa executa uma atividade comercial, desde que seja profissionalmente, que produza ou fazer circular bens e serviços, é um empresário. E somente empresário, pois essa definição não inclui a terminologia: empreendedor.

O empreendedor costuma ser identificado pelas seguintes características: tem iniciativa, é persistente, planeja suas ações, tem autoconfiança, é líder, age com coragem, preza pela eficiência, etc. No caso do empresário, ele pode até possuir algumas das características do empreendedor, mas suas competências estarão sempre voltadas para a perpetuação do negócio ou da empresa. Empresários abrem suas empresas, mas muitos compram ou herdam negócios prontos. E assim, optam por administrá-las sem grandes inovações, seguindo a risca a forma como era gerenciada. (CHIAVENATO, 2005).

Essa definição esclarece perfeitamente a principal diferença entre empresário e empreendedor, mas faz primeiramente uma comparação ao afirmar que o empresário e o empreendedor se assemelham quando o assunto é montar algum negócio lucrativo.

Porém, mesmo que os dois tenham essa mesma característica, nem todo empresário tem as habilidades que um empreendedor tem para manter em bom funcionamento o negócio, pois o título de empresário pode ser dado até mesmo para uma pessoa que adquire um investimento já pronto, mesmo não tendo capacidade para administrá-la.

Ao contrário do empreendedor, o empresário não é um realizador de novas ideias somando criatividade e imaginação. Ele dificilmente corre os riscos de um empreendedor. Importa ter uma visão mais concreta do que é ter e gerenciar um negócio. O empresário quer manter rotina financeira, gerenciar equipe ou aumentar vendas. Ou seja, empreendedor é paixão, empresário é profissão (PASSOS *et al*, 2008).

Visão semelhante tem o autor citado, e o empresário, portanto, pode ser dono de uma grande empresa e ter várias delas registradas em seu nome, mas nunca poderá ser um empreendedor se não tiver habilidades como: inovação e criatividade.

Enquanto o empreendedor preocupa-se em usar sua capacidade de negócio para gerenciar bem seu empreendimento, o empresário mantém apenas as atividades normais do cotidiano e está mais fixado no lucro que obterá com as vendas de sua empresa.

Essas informações não tiram o mérito do empresário, apenas as diferencia do empreendedor, por isso, o dicionário Aurélio também traz uma definição a respeito do empresário, dizendo que ele o responsável pelo bom funcionamento de uma empresa. Aquele que se ocupa da vida profissional e dos interesses de pessoas que se distinguem por seu desempenho perante o público. (FERREIRA, 2001).

Logo, ainda que não tenha todas as definições de um empreendedor, esse atuante no mercado é empresário porque tem características de empresário, e é totalmente responsável por qualquer ação realizada em sua empresa; logicamente existem aqueles que herdaram um empreendimento em andamento, mas há outros que estudaram e administram bem seu negócio.

Para fazer uma melhor diferenciação entre empresário e empreendedor, serão demonstradas, através de uma tabela elaborada por Rebouças (2011), as principais características desses pensadores:

Quadro1 – Empreendedor e empresário.

Características do empresário	Características do empreendedor
Começa um negócio a partir de uma ideia ou conceito já existente.	Inicia um negócio a partir de sua própria ideia ou conceito.
Tem muitas empresas rivais.	Seus rivais é ele próprio.
Está sempre ocupado em seus negócios e não tem tempo suficiente para sua família e vida pessoal.	Ocupa-se em preparar seu novo empreendimento e faz seu tempo de folga.
Tradicional.	Inovador e revolucionário.
Preocupado.	Entusiasmado.

Direcionado para o lucro.	Direcionado para as pessoas.
Tem renda / lucro ativo.	Tem renda / lucro passivo.
Contrata pessoas para aumentar a produtividade do negócio.	Contrata pessoas para dar-lhes produtividades.
Um agente do mercado.	Um líder de mercado.
Ainda não alcançou a liberdade financeira.	Alcançou a liberdade financeira.

Fonte: Rebouças (2011).

Essas informações demonstram a total realidade da analogia entre esses dois especialistas; obviamente que as definições acima dão um valor maior ao empreendedor, pelo motivo de ter mais habilidade e atitude de negócios, mas como já foi aludido anteriormente, isso não retira a competência e a excelência de um empresário.

Ao conhecer as definições de empresário e de empreendedor, a pergunta que surge é: o que é melhor ser para sobreviver ao competitivo mercado dos negócios? Empresário ou empreendedor? Dornelas (2001) responde isso quando afirma que nem todo empreendedor é empresário, enquanto nem todo empresário é empreendedor; no entanto, o ideal é ser empresário-empresendedor, o que certamente facilita a sobrevivência no mundo dos negócios.

Então, agora que já são conhecidos vários conceitos sobre os empreendedores, suas principais características e as diferenças que possui em relação aos empresários, serão demonstradas as indispensáveis estratégias de negócios existentes.

2.6 OS EMPREENDEDORES E AS ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS

É normal que as pessoas se interessem pelo empreendedorismo quando veem alguém obtendo sucesso com a ideia, mas na maioria das vezes o interesse surge mesmo com as observações feitas às oportunidades de estratégias de negócios.

É quando os negócios são vistos, que o empreendedor começa a ter uma visão sobre ele e então se aproxima uma maior relação entre empreendedores e o mundo dos negócios. Ferreira(2001) define estratégia como um meio desenvolvido

para conseguir alguma coisa. Uma forma artilosa que se utiliza quando se quer obter algo. É sinônimo de habilidade, astúcia e esperteza.

Com essa afirmação trazida diretamente do dicionário, são observadas as principais definições para a palavra estratégia e todas as peculiaridades de um empreendedor; além de saber que a finalidade de ser estratégico, habilidoso, astuto e esperto é exatamente conseguir alguma coisa.

Nesse sentido, as pessoas que querem empreender necessitam estar totalmente atualizadas e ligadas às oportunidades de negócios que venham a surgir. Mas, em muitos casos, somente um tipo de estratégia não é o suficiente para tornar um bom negócio concreto, criatividade e inovação também devem fazer parte do conjunto de habilidades do empreendedor, e essas três particularidades trarão resultados melhores quando andarem juntas.

De acordo com Britto e Wever (2003), a estratégia é um conjunto de opções que define a natureza, direção e sistema de valores de uma organização. Não se trata de um documento. É uma atitude que deve ser entendida por todas as pessoas e utilizada para orientar todas as decisões dentro da organização.

Essa individualidade que o empreendedor precisa ter não é algo que pode ser palpável como um documento, conforme mencionado acima, mas tem que ser demonstrado principalmente com atitudes, para que haja sucesso na tomada de decisões de qualquer atividade.

Petenate (2017) descreve pelo menos 10 estratégias claras e autoexplicativas de negócios que um empreendedor precisa realizar, sendo elas: Ter um planejamento estratégico, fazer um mapeamento da concorrência, criar metas claras, desenvolver uma boa gestão financeira, saber negociar com os fornecedores, capacitar uma equipe, focar no cliente, praticar networking (rede de contatos para trocar experiências com outros profissionais), manter-se atualizado e equilibrar a própria vida.

Para todo empreendedor, as oportunidades sempre irão surgir, então cabe a esse arrojado negociador ter a estratégia necessária para poder se dar bem no mercado, caso contrário, as oportunidades passarão e poderão ser alcançadas por outras pessoas.

2.7 PLANO DE NEGÓCIOS

Após conhecer as estratégias e as oportunidades de negócios que abrem espaço para que uma pessoa se torne empreendedora, é preciso também entender o plano de negócios que precisa ser traçado ou elaborado por um empreendedor antecipadamente.

Para Longenecker, Moore e Petty (2004), o plano de negócios é, em certo sentido, a primeira criação do empreendedor. Isso porque, em qualquer coisa que construímos, seja uma casa ou um negócio, há sempre duas criações, sendo a primeira mental e a segunda, concreta.

Essa é uma afirmação introdutória em relação ao planejamento antecipado, que demonstra exatamente um adiantamento das atitudes que originam o empreendimento, são as coordenadas iniciais para se preparar algo, pois tudo o que foi construído, obviamente passou por um procedimento intelectual primeiro, isso é chamado de plano de negócios.

Segundo o SEBRAE (2019), o plano de negócios é um documento escrito para gerenciar a empresa, com informações detalhadas do seu negócio; como o produto ou serviço que irá fornecer futuros clientes, fornecedores, concorrentes, objetivos que devem ser alcançados e quais os caminhos precisam ser trilhados para alcançar o sucesso.

Dentre todas as qualidades de um empreendedor, o plano de negócios exige que ele tenha mais esta: a habilidade de planejar, que é justamente obter o maior número de informes possíveis para anexá-los no plano inicial de negócios, até mesmo seus futuros consumidores, como citado acima.

Muitos novos empreendedores acabam passando por várias dificuldades nos primeiros meses de abertura de um negócio, por não planejarem corretamente. Além das ideias, ponto comercial e custos, planejar o futuro da empresa é essencial para evitar riscos futuros, ou seja, a elaboração do plano de negócios é fundamental. (SEBRAE, 2019).

É considerável destacar que o planejamento não apaga os riscos de maneira total, mas paralisa os erros realizados por falta de estudo precoce; mas o melhor de tudo é que esse registro deixará mais evidente a percepção sobre o sucesso ou não do futuro negócio.

Conforme estudos do SEBRAE (2013), um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. O plano irá ajudar o empreendedor a concluir se sua ideia é viável ou não, se terá bons resultados futuros ou não; em resumo, esse plano responderá a seguinte pergunta: vale a pena abrir, manter ou ampliar meu negócio?

O segredo do plano de negócios está, portanto, descrito e bem observado, e com a pergunta realizada acima, compete ao empreendedor definir primeiramente elaborar o próprio plano de negócios do seu empreendimento e posteriormente decidir se será viável ou não abrir tal organização.

Mas o que contém um plano de negócio? Quais características são mais relevantes para se destacar no mesmo? Esses questionamentos devem ser muito bem verificados pelo empreendedor, para que o mesmo possa ter um norte sobre seu plano.

O lugar onde essas perguntas serão respondidas é no sumário executivo, que segundo o IAPMEI (2016), é a primeira coisa a ser lida pelos potenciais investidores. Se o sumário executivo não for claro, pode desencorajar os analistas de rever o plano completo. Segue abaixo um sumário executivo:

Quadro 2 – Sumário Executivo de um Plano de Negócios.

Resumo dos principais pontos do plano de negócios
Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições
Dados do empreendimento
Missão da empresa
Visão da empresa
Valores da empresa
Setores de atividades
Forma jurídica
Enquadramento tributário
Capital Social
Fontes de recursos
Modelo de negócio
Público Alvo
Marketing

Lucratividade
Prazo de retorno do investimento

Fonte: SEBRAE (2013).

Esse estudo do SEBRAE (2013) afirma ainda que embora o sumário executivo do plano de negócios compreenda a primeira parte do plano, ele só deve ser elaborado após a conclusão do mesmo. Ao ser lido por interessados, ele deverá deixar clara a ideia e a viabilidade de sua implantação.

Portanto, o plano de negócios deverá ser estudado pelo empreendedor antes da criação do empreendimento, mas só será elaborado de fato para análise durante e depois do negócio já estabelecido. Isso se deve aos pontos principais do sumário executivo apresentado acima, principalmente pela escolha do tipo de empresa e do seu enquadramento tributário.

A partir deste segmento, o trabalho a respeito do perfil do empreendedor demonstrará suas últimas informações sobre a pesquisa, bem como o caminho metodológico, as características dos empreendedores em estudo, os resultados e as considerações finais.

3 METODOLOGIA

O êxito de qualquer atividade realizada, antes de tudo, precisa de um planejamento para que se tenha resultado positivo futuramente; sendo assim, esta pesquisateve várias fases em sua confecção, e tem por finalidade, analisar e compreender as principais partes do processo do estudo.

Boaventura (2004, p. 20) afirma que “a metodologia é compreendida como uma disciplina que consiste em estudar, compreender e avaliar os vários métodos disponíveis para a realização de uma pesquisa acadêmica; [...] em um nível aplicado, examina, descreve e avalia métodos e técnicas de pesquisa que possibilitam a coleta e o processamento de informações [...]”.

Sendo assim, é possível afirmar que o caminho metodológico expõe todo o formato de como um trabalho foi feito, mencionando o referencial teórico e também todo o estudo. Estudar, compreender, avaliar e examinar métodos. É exatamente isso que será descrito neste trabalho de pesquisa

A metodologia realmente é importante nos trabalhos científicos, pois é um processo de investigações que norteará o pesquisador nos esquemas dos seus estudos. Com a metodologia, também é possível visualizar falhas em um trabalho e corrigi-las.

Nesse caso, para que fosse possível a elaboração de um estudo, alguns temas foram analisados de antemão, e depois escolhido um para discorrer sobre ele, sendo essa a primeira parte e importante do trabalho, pois a partir desse momento a pesquisa se amplificou.

Outro procedimento foi o levantamento bibliográfico, que é aquele que se faz a partir dos registros disponíveis em documentos impressos, como livros, artigos, teses, etc. utilizam-se também de dados já trabalhados por outros pesquisadores e devidamente registrados (SEVERINO, 2007).

As obras mais utilizadas neste trabalho foram de Dolabela (1999), Dornelas (2001) e Baron (2014), além de muitos outros que foram de grande reforço para que sucedesse uma boa interpretação sobre a natureza e os objetivos do empreendedorismo.

Percebe-se, então, que é fundamental o uso das definições de autores que já estudaram anteriormente esse conteúdo, pois é por meio dessas obras que o explorador terá embasamento para o seu trabalho e assim obterá ciência para continuar a pesquisa na entidade.

Sobre o estudo, afirma-se que foi desenvolvido através de pesquisa descritiva e exploratória; para Almeida (2014), esse tipo de pesquisa descreve o estudo abordado e o pesquisador relata os fatos e vivências com rigorosidade, detalhando os fatos de acordo com a realidade.

Em seguida, foi realizada uma pesquisa de campo com 03 empreendedores do município de Itaituba-PA, a partir da modalidade qualitativa, por relatar uma observação mais detalhada nos significados do empreendedorismo, e também pela busca da natureza e individualidades dos empreendedores por meio de suas singularidades.

O instrumento de coleta de dados foi por meio de um questionário, que nada mais é do que "um levantamento de questões por escrito, com o objetivo de investigar e analisar as opiniões, crenças, sentimentos, interesses e situações vivenciadas por pessoas que mantêm algum tipo de contato com o que será investigado". (GIL, 2002, p. 116).

A pesquisa com os empreendedores foi vivenciada nos meses de fevereiro e março de 2019, desenvolvendo, assim, uma excelente relação entre entrevistados e entrevistador, e a evolução daquela sucedeu com a visão dos empreendedores e os seus aspectos, mediante quatro (04) perguntas subjetivas.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DOS EMPREENDEDORES EM ESTUDO

Os empreendedores entrevistados neste trabalho de pesquisa são do município de Itaituba, e se trata de pessoas que enxergaram uma oportunidade de negócio dentro da cidade e, então, iniciaram suas atividades. Ana Carla de Oliveira Silva, Fernando Moura Portela e Wilmar Gomes Freire são os três negociadores entrevistados neste trabalho, todos são Microempreendedores (ME).

Microempresa é uma das diversas categorias de empresas no Brasil, cada espécie tem o seu enquadramento tributário; para distintos funcionamentos empresariais e números de associados, há um tipo de empresa ou organização. No caso do Microempreendedor, esse tipo de empresa fatura no máximo R\$ 360.000,00 por ano e pode, desde que não exerça atividade impeditiva, optar pelo Simples Nacional, que é um tipo de tributação e se trata de um regime tributário diferenciado, simplificado, favorecido e que integra algumas empresas, previsto na Lei Complementar 123 de 2006. (SEBRAE, 2013).

Realizando suas atividades com transparência, honestidade e competência, esses empreendedores têm muitas coisas em comum, mas, em alguns pontos se diferem bastante um do outro e, a partir deste momento, eles serão conhecidos como empreendedor A, B e C, respectivamente.

Ana Carla de Oliveira Silva tem 23 anos de idade, possui ensino superior completo, tem apenas 01 empreendimento no município de Itaituba e está localizado na Avenida Marechal Rondon. Desde o ano de 2015, a empreendedora A é atuante no ramo de treinamento em desenvolvimento profissional. O CNPJ de sua empresa é: 23.348.252.0001-01.

O empreendedor B tem 24 anos de idade, também possui ensino superior completo e um empreendimento na cidade. Instalada na Avenida Dr. Hugo de Mendonça, a empresa de Fernando Moura Portela é do segmento de vestuários e acessórios exclusivamente masculinos. Esse empreendimento existe desde 2014 e dispõe do CNPJ: 17.635.827.0001-74.

Tendo Ensino Superior Incompleto, Wilmar Gomes Freire é o terceiro entrevistado desta pesquisa; com 54 anos de idade e possuindo bem mais experiência profissional, é empreendedor desde 2003. O ponto de seu negócio está situado no Travessa Victor Campos, número 66. Com CNPJ: 05.925.849.0001-90, a empresa do empreendedor C é do segmento comercial de combustíveis para veículos automotores.

Todo o desempenho e atividades realizadas nesses anos de empreendimento por parte dos negociadores referidos acima só foram possíveis exatamente com tudo que foi mencionado no decorrer deste trabalho: perseverança, atenção, estudos, e todas as habilidades particulares de um empreendedor.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

Foi, portanto, aplicado a todos àqueles empreendedores um questionário com 04 (quatro) perguntas, todas subjetivas; sabendo-se que os empreendedores A, B e C são todos do tipo de empresa ME, foram alcançadas e relatadas as seguintes respostas questão abaixo identificadas em sua devida ordem.

1- Ao perguntar o que o eles entendem por Empreendedorismo?
Obtiveram-se as seguintes respostas:

Empreendedor A: *É uma atitude inovadora de um empreendedor que visa algo lucrativo.*

Empreendedor B: *É um processo de iniciativa de programar um negócio novo, fazer mudanças, ter desafios e fazer a diferença se destacando entre os demais.*

Empreendedor C: *O empreendedorismo é uma tarefa importante para a sociedade em geral, e o profissional dessa área é o empreendedor, aquele que busca identificar as oportunidades de negócio mesmo em tempos difíceis, e assim, transformá-las em algo lucrativo.*

Análise: Observa-se que todos esses empreendedores, compreendemos conceitos do empreendedorismo e sua importância para a sociedade e

principalmente para seu próprio desenvolvimento intelectual, e ainda que o empreendedor seja o principal responsável por qualquer atitude sua.

A definição mais simples e compreensível é a de que o empreendedorismo é a capacidade de projetar novos negócios ou de idealizar transformações inovadoras ou arriscadas em companhias ou empresas, além de uma vocação de gerenciar e desenvolver atividades de negociação (FERREIRA, 2001).

2- Ao perguntar o que o motivou a montar seu próprio negócio e como é feita a administração do mesmo? Obtiveram-se as seguintes respostas:

Empreendedor A: *O incentivo familiar é o principal motivo na vida de uma pessoa que quer ser empreendedora; meu marido já era empreendedor, e hoje somos sócios. A administração de um negócio é que é o desafio maior, pois o empreendedor precisa ter total controle sobre de seus investimentos e gastos.*

Empreendedor B: *Ao perceber que não havia nenhuma loja na cidade que vendesse somente roupas masculinas, tive a ideia de montar esse negócio e estou no mercado até hoje, planejando abrir novas empresas do mesmo ramo futuramente; sobre a administração da mesma, é necessário que seja feito antes mesmo de abri-la, definir as formas de trabalho, o relacionamento com o cliente, definir pontos fortes e fracos, para que se possa aproveitar melhor o espaço e o tempo.*

Empreendedor C: *O desejo surgiu de dar continuidade aos negócios da família e de alguma forma, ajuda-los. A administração da empresa é feita somente levando em consideração o plano de negócios já elaborado, que contém etapas que norteiam os objetivos e metas, para ser ter resultados positivos.*

Análise: Percebe-se que além do desejo de crescer profissionalmente com ideias novas geradas, o maior motivo pela criação de um negócio pode surgir em uma conversa dentro do próprio lar, com a motivação dos laços familiares para se encarar o grande desafio de ser o principal líder de uma empresa e administrá-la bem, tendo total controle sobre o seu andamento.

Pires (2015) comenta que os maiores motivos para uma pessoa se tornar empreendedores é a vontade de ser dona do próprio negócio, trabalhar com menos pessoas, tomar suas próprias decisões, trabalhar com a profissão do seu gosto e principalmente desafiar-se; porém, isso tudo gerará ocupações e muitas atividades desafiadoras.

3- Ao perguntar que habilidades precisa ter um empreendedor e quais suas diferenças em relação a um empresário? Obtiveram-se as seguintes respostas:

Empreendedor A: *A principal diferença é que o empreendedor tem o conhecimento de seu negócio de uma forma geral, diferente do empresário que somente cria algo e gerencia rotineiramente.*

Empreendedor B: *O empreendedor identifica uma oportunidade de negócio e gera riqueza a partir dela, o empresário é um sujeito de direito que somente exerce a profissão.*

Empreendedor C: *O empreendedor sabe identificar que tipo de negócio pode ser lucrativo em uma determinada região, além de ter habilidades de sobra; e o empresário, por outro lado, tem a capacidade de dar segmento a um negócio, porém não possui todas as habilidades de um empreendedor.*

Análise: Com essas informações, nota-se que esses três empreendedores acreditam que o empresário, apesar de saber como abrir um empreendimento, estará sempre um passo atrás do empreendedor, justamente por não conhecer as principais habilidades de investimento e inovação para fazer crescer e multiplicar esse negócio.

Segundo Moreira (2014), tanto o empreendedor, como o empresário têm seus pontos positivos, mas o ideal é que uma pessoa que deseja ser bem sucedida nos negócios tenha ambas as características. É possível ser empreendedor e empresário ao mesmo tempo, só será um pouco difícil cumprir os dois papéis com maestria.

4- Ao perguntar quais as principais vantagens de ser um empreendedor e quais benefícios esse profissional traz para a sociedade? Obtiveram-se as seguintes respostas:

Empreendedor A: *Ter um empreendimento traz grandes vantagens para o empreendedor, caso contrário, ninguém montaria seu próprio negócio, mas a principal vantagem é que você não terá um chefe para lhe fazer cobranças a todo o momento, você mesmo será seu patrão. Além disso, o benefício social será consequência de um trabalho comercial prestado à sociedade.*

Empreendedor B: *Tem uma liberdade de autonomia, faz seu próprio tempo, tem horários flexíveis, paixão pelo que faz, de certa forma também tem uma estabilidade financeira e ainda mais: gera economia para seu município.*

Empreendedor C: *As principais vantagens de ter seu próprio negócio é alcançar seus sonhos e objetivos, fazendo jus ao trabalho e aplicando em algo que é seu, trabalhando naquilo que gosta de fazer, sentir-se livre para tomar suas próprias decisões, além de gerar emprego a outras pessoas, fazendo com que automaticamente haja uma boa circulação da economia no estado e no país.*

Análise: Ser empreendedor é bastante vantajoso, em que o trabalhador se verá praticamente livre, estabelecendo suas próprias metas, fazendo tudo em prol de seu desejo particular, além de tirar tempo livre sempre quando quiser, e todas essas boas informações ainda ajudarão economicamente outras pessoas e também ao país.

Segundo Flores *et al* (2008), o empreendedorismo destaca-se por seu papel na sociedade para os ganhos individuais, gerados por oportunidades que contribuem para facilitar a expansão econômica, pois não existe aumento de atividade empreendedora sem que haja crescimento elevado da economia.

Todas as informações colhidas através dessa pesquisa foram de grande relevância para todo o trabalho, pois a partir do conhecimento desses três microempreendedores, pôde-se conhecer bem mais sobre o estilo de vida do empreendedor na cidade, bem como seus desafios iniciais, suas metas e suas principais conquistas.

4.2 SUGESTÃO PARA MELHORIAS

É certo que nem toda organização com objetivos, tem resultados satisfatórios no final de um exercício, ou seja, nem tudo sai como planejado; algumas atividades terão resultados 100% positivos, mas em alguns casos, essa porcentagem de expectativa pode ser menor que a metade esperada.

Dessa forma, pode-se compreender que não serão todos os empreendimentos que terão “vida longa”, alguns levarão um rumo de grandes sucessos e multiplicações, outros terão resultados bons até um determinado tempo, e outros, ainda, nem conseguirão sequer tirar seus planos do papel.

Isso demonstra aos ME's aqui entrevistados, e às suas respectivas empresas, que além das habilidades que já possuem, precisarão de bastante atenção, discernimento e frieza para a tomada de qualquer decisão que envolver movimentação e mercado, pois até a decisão mais simples poderá influenciar

diretamente na produção, podendo levar até mesmo à declaração de falência de um empreendimento.

Esses empreendedores citados neste Trabalho de Conclusão de Curso têm grandes lados positivos, podem-se mencionar várias características de sucesso de cada um deles, primeiro que já é uma grande vantagem que o empreendedor possua nível superior e cursos extras, pois a questão teórica reflete muito na prática.

Resultados positivos serão, obviamente, alcançados, pois todas as tarefas por eles exercidas são primeiramente planejadas e analisadas para depois poderem ser executadas. O empreendimento dos três entrevistados é administrado somente por uma pessoa, eles próprios; nesse caso, dizer se é mais vantajoso gerar as normas sozinho ou em grupo, dependerá do ponto de vista de cada empreendedor, para esses, é mais viável controlar o empreendimento individualmente, buscando orientação de terceiros somente quando necessário.

Diante disso, a maior sugestão a um empreendedor é que o mesmo jamais deixe de adquirir conhecimentos, é necessário sempre buscar ideias novas através do estudo, para que não caia na rotina e seu empreendimento, assim, não tenha sempre somente os mesmos resultados.

5 CONCLUSÃO

O desemprego, a dificuldade financeira e a crise política e econômica do Brasil são as principais peças para um bom levantamento do empreendedorismo, são de realidades negativas que surgem oportunidades positivas, é como que um tipo de refúgio.

E toda essa situação faz com que haja melhorias na vida da pessoa que almeja um empreendimento e conseqüentemente no giro econômico do país, é fundamental também que o empreendedor tenha várias habilidades para poder resistir às dificuldades do mercado.

Para ser empresário, é preciso ter somente uma empresa registrada em seu nome, porém, em todo esse estudo, foi pesquisado, analisado e demonstrado que inovação, bom planejamento, astúcia, esperteza, visão, entre outras qualidades, são fundamentais para o curriculum do empreendedor.

Através do estudo realizado, pôde-se afirmar que todo empreendedor precisa de um motivo para começar a entender que também pode se encaixar no mundo dos negócios e que se tiver paciência e muita perseverança, poderá se dar muito bem no mercado.

Através disso, quanto mais observadora for uma pessoa que deseja se tornar empreendedora, maior a chance de ela ter uma tomada de decisões mais eficaz. É necessário analisar fatores como: o tipo de atividade que exercerá sua empresa, o seu local geográfico, os tipos de clientes, os produtos ofertados, etc.

A partir das respostas que vieram dos empreendedores, percebeu-se que a administração de seus respectivos negócios é realizada com dedicação e cuidado e estão diretamente conectados com a economia do país, e em virtude disso, os negociadores aplicam seus conhecimentos e estratégias para um melhor desempenho das atividades do negócio.

Percebeu-se também que dois dos três empreendedores entrevistados possuem nível superior, e o outro está em processo de conclusão, isso significa que para ter um grande empreendimento, é necessário sempre estar estudando para adquirir novos conhecimentos teóricos e também práticos.

Depois de analisar todas as possíveis informações desse trabalho, notou-se que apesar das diferenças existentes de pessoa para pessoa, o perfil do

empreendedor brasileiro é uma singularidade da área, ou seja, todos os empreendedores têm habilidades e características em comum.

Conclui-se que o empreendedor pode, desde que saiba administrar bem seu negócio, tornar-se um profissional de sucesso no mercado dos negócios e fazer multiplicar a ideia que surgiu em sua mente, fazendo com que seu empreendimento cresça em qualidade e quantidade, e além de trazer benefícios para o próprio empreendedor, traz economia para o município.

Sabe-se também que o empreendedor possui ainda muitas peculiaridades a serem exploradas; sua esfera de atuação é muito grande e seus relatos são muito ricos; isso deixa, portanto, sempre um espaço para novos estudos que poderão ser feitos, e automaticamente mais teorias e conceitos serão criados a respeito do empreendedor e do empreendimento.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M.S. **Elaboração de projeto, TCC, dissertação e Tese**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BARON, Robert A. SHANNE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

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

BOAVENTURA, Edivaldo. M. **Metodologia da Pesquisa: monografia, dissertação e tese**. São Paulo: Atlas, 2004.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm> Acesso em: 18 de Jan. 2019.

BRITTO, F; WEVER, L. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. São Paulo: Manole, 2005.

COSTA, Ivani. 2005. **Incubadoras de empresas como estratégia de desenvolvimentos nos pactos do novo Cariri e Curimataú Paraibano**. Revista Eletrônica – ISSN 1677 – 4280 – Volume 4 – 2005 / Número 1.

_____. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. São Paulo: Manole, 2012.

DEGEN, Ronald Jean. **O Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: Mc Graw-Hill, 1989.

DEMÉTRIO, Diego Wander. 2017. Qual a diferença entre empreendedor e empresário? **SEBRAE**. Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/empreendedor-e-empresario/>>. Acesso em: 17 Jan. de 2019.

DIAS, Fabrício Alexandre. **O perfil do empreendedor e aspectos sócio demográficos do movimento denominado “camelódromo”: um estudo em Balneário Camboriú**. 2007. 69 f. (Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração – ênfase em marketing, na Universidade do Vale do Itajaí, Centro de Educação Balneário Camboriú).

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, Fernando; FILION, Louis Jacques. **Boa Ideia! E Agora?**: Plano de Negócio, o Caminho Seguro Para Criar e Gerenciar Sua Empresa. 1. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

_____. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Empreendedorismo**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Hollanda. **Miniaurélio Século XXI: o minidicionário da Língua Portuguesa**. 5. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2001.

FLORES, Danusa *et al.* 2008. O ensino do empreendedorismo nos cursos de pós-graduação em administração no Brasil. **Revista de Negócios**. FURB, Blumenau, v. 13, n. 2, p. 93 – 104. Abril/Junho 2008. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.7867/1980-4431.2008v13n2p93-104>>. Acesso em: 17 Jan. de 2019.

FRANCO JÚNIOR, Hilário. **A Idade Média**: O nascimento do ocidente. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 2001

GIL, Antônio Carlos. **Técnicas de pesquisa em Economia e elaboração de monografias**. 4. ed. São Paulo, 2002.

GÓIS, Z. Considerações sobre o empreendedorismo no Brasil: reflexões a partir da pesquisa do GEM. **Conjuntura e Planejamento**, n.148, p.46-51, 2006.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. PHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

IAPMEI – Agência para a competitividade e inovação. **Guia explicativo para a criação do plano de negócios**. 2016. Disponível em: <<https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de->

Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-(5).pdf.aspx?lang=pt-PT>. Acesso em 21 fev. 2019.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. Tradução de Maria Freire Ferreira Salvador. São Paulo: Saraiva, 2010.

LIMA, Brendha Rodrigues de *et al.* **Empreendedorismo no Brasil**: 2016. Curitiba: IBQP, 2017.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas**: ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Pearson, 2004.

MOREIRA, Wellington. 2014. **Diferenças entre empreendedor e empresário**. Disponível em: <<https://www.administradores.com.br>>. Acesso em 14 mar. 2019.

PASSOS, Carlos Arthur Krüger *et al.* 2008. **Empreendedorismo no Brasil**. 1. ed. Curitiba: IBQP, 2008. GEM Brazil 2007 Report. Disponível em: <<https://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=672>>. Acesso em 10 jan. 2019.

PETENATE, Marcelo. **Estratégia de negócios**. 2017. Disponível em: <<https://www.escolaedti.com.br/estrategia-de-negocios-10-dicas-para-um-empreendimento-de-sucesso/>>. Acesso em 11 fev. 2019.

PIRES, Fabiana. 4 motivos para se tornar um empreendedor. **Pequenas empresas e grandes negócios**. 2015. Disponível em: <<https://www.revistapegn.globo.com>>. Acesso em 14 mar. 2019.

REBOUÇAS, Fernando. 2011. **Empreendedorismo por necessidade**. Disponível em: <https://www.infoescola.com/administração_/empreendedorismo-por-necessidade/>. Acesso em 17 fev. 2019.

SANTOS, Augusto. **Duas cabeças pensam melhor que uma?**. 2015. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br>>. Acesso em: 18 mar. 2019.

SCHLINDWEIN, Clainton. **Empreendedores, o desafio do negócio próprio**. Uma análise da criação de micro e pequenas empresas. Dissertação (Pós-Graduação em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>. Acesso em 21 fev. 2019.

_____. **Estratégia empresarial.** 2019. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em 21 fev. 2019.

SEVERINO, Antonio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico.** 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

APÊNDICE

APÊNDICE – Questionário aplicado a 03 empreendedores de Itaituba-PA

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

Este questionário tem como finalidade contribuir para o Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, que tem por título: **O PERFIL DO EMPREENDEDOR: uma pesquisa com microempreendedores no Município de Itaituba – PA.** Elaborado pela acadêmica Luana Pereira Araújo, do curso de Administração da Faculdade de Itaituba - PA.

Nome: _____

Idade: _____ Sexo: () Masculino () Feminino

Escolaridade: _____

01 O que você entende por Empreendedorismo?

_____.

02 O que o motivou a montar seu próprio negócio e como é feita a administração do mesmo?

_____.

03 Que habilidades precisa ter um empreendedor e quais suas diferenças em relação a um empresário?

_____.

04 Quais as principais vantagens de ser um empreendedor e quais benefícios esse profissional traz para a sociedade?

_____.

_____.