



[www.fcv.edu.br](http://www.fcv.edu.br)

## **EMPREENDEDORISMO: POR QUE DEVERIA APRENDER?**

*Anderson Katsumi Miyatake  
Emerson Oliveira de Almeida  
Rafaela Schauble Escobar Tellis  
Bruno Tardin  
Camila Braga*

### **INTRODUÇÃO**

O empreendedorismo é um tema bastante abordado nos dias atuais mas nem sempre da forma adequada. Como é de fundamental importância para qualquer sociedade é necessário esclarecer que é um assunto que está próximo e recorrente no cotidiano. É comum ouvir no mundo dos negócios que é necessário inovar e criar diferenciais competitivos, sendo fundamental empreender a todo o momento. Será que é realmente importante? E como fazer isso?

### **COMPREENDENDO A ABRANGÊNCIA DO EMPREENDEDORISMO**

É importante esclarecer que o empreendedorismo é um campo de estudo bastante amplo e que diversos pontos são importantes. Tanto é que existem, de acordo com o pesquisador Fillion, mais de 25 possibilidades contando apenas até a década de 1990, sendo exemplos a mortalidade de empresas, os jovens e as mulheres empreendedoras, a cultura e a identificação de oportunidade.

Uma dúvida que pode ocorrer com o leitor é: afinal, o que é empreendedorismo? Essa é uma questão que ainda causa debate entre as pessoas, mas consideramos o ponto de vista dos autores Baron e Shane, que associam esta área como relacionada aos negócios, de forma a compreender como determinados

indivíduos identificaram oportunidades para criar novidades como produtos, mercados, processos de produção e formas de organizar as tecnologias.

Com base nessa apresentação, podemos comentar a respeito de dúvidas que surgem a respeito daquele que empreende. O primeiro ponto consiste que empreender não é para super heróis mas para seres normais. Não à toa, de acordo com o site Empresômetro desenvolvido pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, há no Brasil aproximadamente 17 milhões de empresas ativas até setembro de 2014. Somente no ano de 2013 foram criados mais de 1,8 milhão de novas empresas conforme o Serasa Experian. Os Microempreendedores Individuais (MEIs) e empresários individuais representavam 50,4% dos negócios abertos no ano de 2013. Ou seja, se empreender fosse uma atividade de herói teríamos milhões no nosso país. Aproveitando o momento fazemos outra observação. Geralmente as pessoas relacionam empreendedor com quem tem dinheiro, mas, conforme esses dados, a maioria é formada por empreendedores individuais com pouco capital disponível para investimento.

Outro ponto relevante é que a maioria dos negócios começa por oportunidade conforme classificação do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). No Brasil, o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade desenvolve o estudo e se constata que a maior parte dos negócios brasileiros, 71 em cada 100, começa por oportunidade, ou seja, os empreendedores se preparam para abrir o negócio fazendo planejamento ou aproveitando momentos julgados como oportunidades para a abertura de negócios. Como a taxa de oportunidade já superou a de necessidade por mais de 5 anos, podemos considerar como um fato na realidade brasileira.

Vale também ressaltar que empreender não é algo para pessoas experientes, pois 18,3% dos empreendedores são jovens com 18 a 24 anos, ainda conforme dados do GEM. Se acrescentarmos a faixa de 25 a 34 que é a maior do país representando 26,1%, podemos afirmar que 44,4% daqueles que empreendem tem até 34 anos. Ou seja, os empreendedores são bastante jovens levando em consideração que a expectativa de vida brasileira é de quase 75 anos conforme o IBGE.

## **A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA UMA SOCIEDADE**

Os negócios no Brasil são constituídos na maioria por micro e pequenos negócios que geram a maior parte dos empregos no país. Ainda assim, a nossa

preocupação está voltada para gigantes multinacionais. Não estamos negando a relevância, mas afirmando que deve existir preocupação com os empreendimentos locais. Os empreendedores locais provavelmente concordam conosco, pois enfrentam dificuldades com linhas de financiamento, assessorias, cursos e leis que prejudicam a atuação e aumentam os riscos. Ser empreendedor de um negócio é uma atividade arriscada pois se é responsável por manter e desenvolver o estabelecimento bem como gerar trabalho e renda para os colaboradores e para que isso ocorra precisa de incentivos para minimizar os problemas. Eliminar o risco não é possível porque viver já é um risco em que tomamos inúmeras decisões no decorrer do dia independente da profissão que escolhemos para tirar nosso sustento. Por isso, se torna fundamental que entidades públicas e privadas incentivem e promovam esses pontos citados e também promovam oportunidades para mostrar a sociedade sobre a importância deste campo de estudo.

O empreendedorismo se torna importante para qualquer local porque não tem impacto apenas sobre a empresa mas também sobre o mercado, o meio e a sociedade. Julien, pesquisador de empreendedorismo regional, defende o olhar mais voltado ao local pois é importante incentivar o desenvolvimento da região e o atendimento de demandas locais. Se a região não oferece condições propícias, os empreendedores locais terão dificuldade em manter o negócio aberto e outras possíveis organizações migrarão para outro local, comprometendo o futuro da região. Se a região for mais dinâmica e ter mais opções pode abrigar essas entidades. Os empreendedores desenvolvem a região e uma região próspera contribui para o desenvolvimento do local.

Os empreendedores bem sucedidos são aqueles que identificaram boas oportunidades de negócio e conseguiram viabilizar comercialmente os negócios. Porém, essa não é uma trajetória fácil pois exige conhecimento e capacidade de lidar com mudanças do mercado, capacidade de negociação pois a interação é constante com pessoas internas e externas ao negócio, planejar e aplicar recursos (financeiros, humanos e maquinários). Compreender localmente as particularidades de cada região é fundamental para resolver a situação com as ações mais indicadas.

Compreender o Processo empreendedor, ou seja, como o indivíduo identifica uma oportunidade e constrói um negócio se torna fundamental para a valorização de iniciativas locais. Empreender exige a avaliação de aspectos econômicos, demográficos, culturais, tecnológicos e políticos e lidar com expectativas de consumidores, fornecedores e a própria em obter sucesso. A construção de um negócio de sucesso não é fácil, pois se assim fosse, o número de negócios que fecha com até 5 anos seria muito menor que 50%, conforme o Sebrae.

A mortalidade de empresas ocorre quando o negócio se torna incapaz de continuar o fechamento. Os motivos que promovem são a falta de conhecimento

gerencial, subestimar a necessidade de planejamento, não conhecer o mercado em que atua, incapacidade de pagamento, problemas nos setores funcionais, mudanças no mercado externo, não aceitação do público para o produto ou serviço, ou seja, se referem a problemas com o empreendedor, o mercado ou a organização. Como diminuir os índices de mortalidade?

## **FERRAMENTAS PARA O EMPREENDEDOR: PLANO DE NEGÓCIOS E MODELO CANVAS**

Antes de abordar o assunto é importante fazer uma consideração. Empreendedorismo não se resume a apenas a Plano de Negócio, tanto é que não mencionamos até o momento. Trata-se de ferramenta utilizada pelos empreendedores para minimizar os riscos tratados anteriormente.

O Plano de Negócio é a ferramenta mais conhecida como forma de avaliar oportunidades de negócio. Tem o formato escrito e aborda todos os pontos de um negócio de forma detalhada. A estrutura é composta por diferentes pontos como Sumário Executivo, Análise Estratégica e os Plano de Marketing, Financeiro, Operacional e Recursos Humanos. Exige análise criteriosa dos setores do negócio e do mercado para organizar as ideias e projetar valores para verificar viabilidade financeira. Uma maneira interessante de estruturar o pensamento é utilizar perguntas para promover reflexões, da mesma forma em que uma criança pergunta quando tem curiosidade ou dúvida. Com isso, aprofundamos as análises para evitar informações de senso comum ou incertezas sobre a real situação. Existem muitos modelos que estão disponíveis no mercado devendo-se analisar aquele que tem mais identificação com o seu negócio. Se deve ter em mente que o plano deve ser objetivo e bem argumentado. Também deve ser constantemente atualizado, porque os mercados estão mais dinâmicos e competitivos tornando as informações ultrapassadas rapidamente.

O *Business Model Canvas* também chamado de Modelo Canvas é outra ferramenta desenvolvida para auxiliar na gestão de negócio e tem duas características marcantes: o dinamismo e a inovação contínua. É um modelo que tem chamado a atenção por ser de fácil uso mas que exige do usuário dinamismo mental e capacidade de perceber soluções simples. Esse novo modelo procura com linguagem simples e riqueza de elementos visuais capturar a essência das ideias. É como se fosse uma espécie de quebra-cabeça em que cada parte é interdependente da outra. O modelo é dividido em duas partes principais que tratam de nove pontos considerados chaves: segmentos de clientes, proposta de valor, canais para efetuar

a entrega, relacionamento com o cliente, fontes de receitas, recursos para manter e funcionar o negócio, atividades chave da firma, parceiros e estrutura de custo.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O empreendedorismo é uma área que permite riqueza de conhecimentos que contribuem para o desenvolvimento de uma região sendo que cada uma tem particularidades. Esperamos ter criado o incentivo para que aprendam mais sobre esse campo de estudo que tem influência direta na nossa vida.

Por fim, ressaltamos que não há receita pronta no mundo dos negócios. É necessário compreender o ambiente para traçar estratégias mais adequadas ao momento para que possamos empreender construindo negócios de sucesso utilizando ferramentas que nos auxiliem nessa trajetória de forma a minimizar os riscos.