

EMPREENDEDORISMO: Desafio de um microempreendedor de Três Lagoas/MS

Regiane Costa

Graduanda em Administração,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Vanessa Martins Fonseca

Graduanda em Administração,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Vitor Brito Evangelista

Graduando em Administração,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Ângela de Souza Brasil

Especialista em Gestão Financeira e Auditoria – FITL/AEMS;
Docente do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI;
Docente das Faculdades Integradas de Três Lagoas–FITL/AEMS

RESUMO

O empreendedorismo é essencial na sociedade, pois é por meio dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos. Com todo avanço tecnológico as organizações precisam se adaptar e estar na frente da concorrência para não perder seus clientes e conquistar mais públicos de consumidores. O empreendedor tem de gozar de autonomia para definir seus objetivos e escolher suas estratégias e melhorar suas oportunidades, não devemos confundir autonomia com independência. Independência se trabalha sozinho o que não faz parte do perfil empreendedor. A principal característica é o espírito de equipe que serão aqueles que o ajudarão a conduzir seu empreendimento. Ter atitude, criatividade são ponta pés iniciais para ser um bom empreendedor. O estudo pretende esclarecer tais habilidades que precisam ser desenvolvidas para um bom desempenho, além de apontar as características que os profissionais podem identificar e terem a confirmação de que estão no caminho de sua renovação e criatividade. Como procedimento metodológico utilizou-se a pesquisa bibliográfica baseando-se em autores renomados no assunto e uma entrevista realizada com microempreendedor três-lagoense.

PALAVRAS-CHAVE: autonomia; atitude; empreendedor; empreender.

INTRODUÇÃO

Este estudo tem como objetivo principal mostrar a importância de SER e TER empreendedores nas organizações, iremos citar quais características, atitudes e tipos de empreendedores existentes para que nós como administradores venhamos identificar e trabalhar tais características e habilidades.

Devido à competição de mercados cada vez mais acirrada, o surgimento de novos empreendedores devido à forte necessidade de sobrevivência, o nascimento

de muitos empreendedores dentro das organizações se tornam mais frequentes e contribuem para uma mudança surpreendente que são antigos funcionários conduzindo suas empresas devido as fortes habilidades para empreender.

Obviamente, não existe pessoa alguma que possui todas as características de empreendedor, muitas vezes surgem de um momento ou oportunidades que a partir do ponto da ideia começam a ser trabalhadas todas as virtudes necessárias para um bom empreendedor.

Como procedimento metodológico utilizou-se a pesquisa bibliográfica baseando-se em autores renomados no assunto, utilizaremos uma análise realizada de um microempreendedor treslagoense que possui as características de empreendedor mostraremos como atingir seus objetivos apenas com habilidades básicas.

2 EMPREENDEDORISMO

O conceito de empreendedorismo, segundo Chiavenato (2006, p. 1), “o primeiro uso do termo “empreendedorismo” foi registrado por Richard Cantillon em 1755, para explicar a receptividade ao risco de comprar algo por um determinado preço e vendê-lo em um regime de incerteza”.

Alguns países definem o empreendedor como aquele que começa seu próprio, novo e pequeno negócio, se tornou assunto tratado nas escolas, lares e empresas, ou seja, pessoas com pequenos sonhos estão ganhando mercados de exemplos de suas histórias para inspirar e motivar outros a se tornarem empreendedores.

Para professores Cunningham e Lischeron (1991), por exemplo, a tradicional e popular definição de empreendedorismo – “abrir um negócio próprio” – é questionável, porque quem herda um negócio, como Henry Ford II, não é um empreendedor, assim como quem compra empresas, como Benjamin Steinbruck ou Jorge Paulo Lemann, ou as gerencia como funcionário, como Lee Iacocca. Por outro lado, abrir mais uma padaria ou um posto de gasolina não faz do empresário um empreendedor, e isso ficará mais claro adiante.

A psicologia, a filosofia, a sociologia, a economia, a administração, a política e a medicina, para citar apenas algumas das ciências, vêm se interessando pelo assunto e trazendo suas próprias contribuições, com suas respectivas abordagens, para definir esse que vem sendo o grande fenômeno socioeconômico desta virada de século. Pesquisadores querem estudar o empreendedorismo, escolas querem ensiná-lo governos querem subsidiá-lo, organizações querem apoiá-lo e todos querem ser empreendedores, independentemente do que fazem (CHIAVENATO, 2006).

3 CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

Para Chiavenato (2012), empreendedor consegue fazer coisas acontecerem por ser dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar e aproveitar oportunidades nem sempre claras e definidas. Com isso transforma ideias em realidade para seu alto benefício da sociedade e comunidade.

Os empreendedores aceitam risco, possuem comprometimento, criatividade, planejam estratégias, conhecimento de negócio, tem atitudes positivas, optam por uma rede de contatos ótima, e são ousados em seus projetos.

Segundo Chiavenato (2012), vários estudos incluem outras características do empreendedor, como (i) geralmente o empreendedor se apoia em uma visão de ideias interligadas e específicas não disponíveis no mercado, (ii) embora os detalhes da visão não sejam completos, o empreendedor consegue obter detalhes claramente, (iii) o empreendedor promove seus pontos de vista com paixão e entusiasmo, (iv) impulsiona seu negócio, pessoas tem uma visão otimista o que contagia as pessoas que estão ao seu redor, (v) suas estratégias são desenvolvidas com persistência e determinação para transforma seus projetos em realidade, (vi) assumem responsabilidades iniciais, pois confiam que sua visão será um sucesso, (vii) assumir o sucesso, também deve estar acompanhado de ter consciência de assumir riscos, mas sempre tomando a prudência necessária, avaliam custos, necessidades de mercado/clientes e persuadem os outros a juntar-se a eles e a ajudar no empreendimento, (viii) tomador de decisões e sempre otimista e (ix) são inspiradores e motivadores.

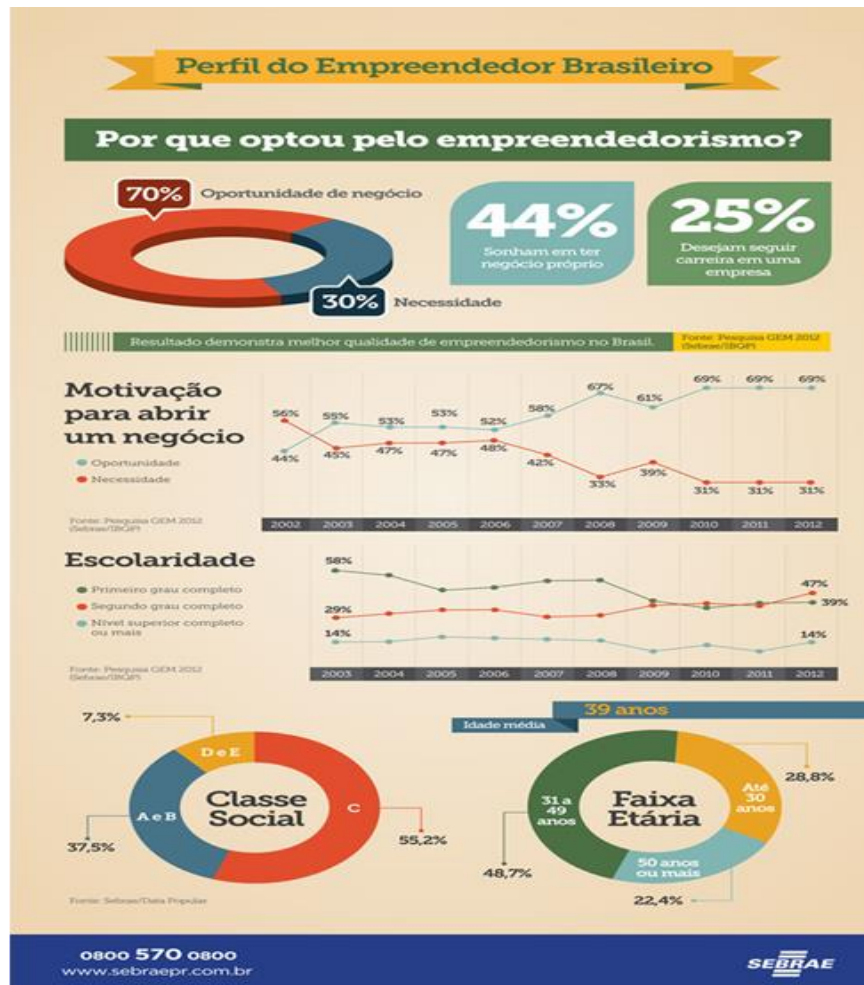
Já para Schumpeter (2012), o empreendedor destrói a ordem econômica existente, pois com sua criatividade e inovação trazendo novos produtos/serviços, matérias e tecnologias, empreendedor é a essência da inovação do mundo, que se tornam antigas as maneiras de fazer negócios.

Leite (2012) afirma que o espírito empreendedor pode ser dividido em três partes: conjunto de realização, conjunto de planejamento e conjunto de poder.

Ser dono do próprio do negócio não uma decisão fácil, abandonar uma empresa para ser seu próprio patrão, ter a ousadia e coragem de tentar algo sem saber o que lhe espera lá na frente é extremamente necessário para ser tornar um empreendedor de sucesso, todas as empresas possuem benefícios que contribuem para uma boa qualidade de vida.

Abaixo, na figura 1, é possível conhecer um pouco do perfil empreendedor brasileiro.

Figura 1. Perfil do administrador.



Fonte: SEBRAE (2016).

3 METODOLOGIA

O trabalho foi realizado, quanto aos meios, utilizando a pesquisa bibliográfica, através da revisão de literatura disponível sobre o tema exposto com o objetivo de estabelecer a base teórica da pesquisa (VERGARA, 2005), além do estudo de caso, que para a autora, esses dois não são excludentes.

5 ESTUDO DE CASO

5.1 Apresentação da Empresa

A empresa estudada trata-se de um *trailer* de lanche com sede no município de Três Lagoas/MS. O *trailer* foi escolhido por ser de grande preferência no

município, são pioneiros nesse ramo, com sede própria e de natureza jurídica de microempreendedor individual (MEI).

A empresa é bastante conhecida por seus deliciosos lanches, preparados com toda higiene e qualidade, e são muitos elogiados pelo bom atendimento, seus clientes são famílias o que torna o ambiente mais agradável. Está continuamente melhorando qualidade, atendimento sempre buscando melhor atender, visando a satisfação e fidelização dos seus clientes. Atualmente possuem apenas os sócios como funcionários devido ao seu regime fiscal, trabalham de domingo a domingo, tendo uma folga na semana.

5.2 Entrevista com o Empreendedor

Realizou-se uma entrevista, de perguntas fechadas, com os donos da empresa estudada. A entrevista foi com os dois sócios, entre os dias 22 e 23 do mês de setembro de 2016. Com base nas respostas obtidas, identificou-se o grau de satisfação e motivação dos empresários em ter tal empreendimento.

Os sócios são casados e não possuem nenhum membro familiar, a esposa é formada em administração, ambos possuem características como dinamismo, senso de crítico e são observadores, o sonho do empreendimento surgiu pela necessidade financeira, nada foi planejado uma ideia que apareceu em um dia qualquer e deu certo, com isso conseguiram ter um grande diferencial em seu produto devido ao modo de ser preparado, mesmo com esse ponto forte buscam qualificação diariamente, e quando os problemas aparecem logo são identificados e tratados da forma mais técnica possível, além disso tem a persistência e perseverança que contribuem para solucionar de forma prática qualquer dificuldade.

Por não terem funcionários, ambos colaboram para realização de todas as atividades, com isso acompanham de perto cada processo e o que ocorre em seu negócio. Trabalham cerca 14 hs por dia, menos às terças-feiras e 15 dias no final de ano. Devido ao seu regime fiscal, não é possível contratação de funcionários; se as vendas continuarem alcançando suas metas, será possível ampliação de espaço e contratação de pessoas.

Se consideram perfeccionistas, atenciosos com os clientes e ao trabalho, errar é humano sempre detectar os erros corrigi-los em seguida, buscar se esforçar e ter amor naquilo que faz é essencial para se alcançar o sucesso. Possuem pontos

fortes como atendimento ao cliente, qualidade, higiene e pioneiros em relação documentos da legislação. Suas fraquezas consideram falta de espaço e colaboradores. Estabelecem metas que são lanches vendidos por dia, com isso pressiona os argumentos para persuadir com seus clientes para comprar seus produtos.

Com toda experiência que já possuem, as sugestões que esses microempreendedores passam é buscar informações, procurar fazer o que gosta, se errar não desistir, mas persistir, dedicar-se para tal empreendimento, o Sebrae tem sido o ponto de apoio desses microempreendedores devido ao seu vasto campo de qualificação e planejamentos estratégicos para os MEI.

Seu empreendimento partiu de uma simples ideia, mas que foi construído com todas as informações e planejamentos necessários, contaram com apoio do SEBRAE para realização desse sonho. Todos os embasamentos, dicas e passo a passo de ser ter um empreendimento são utilizados nessa microempresa.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Empresários buscam constantemente inovação e atualizar seus produtos no mercado com isso se faz necessário a utilização e a busca por conhecimento e técnicas, não é fácil larga o certo pelo incerto, mas sempre que tivermos uma oportunidade devemos busca-la até aperfeiçoar nossas escolhas.

Empreendedor ultrapassa barreiras e supera obstáculos, por mais difíceis suas decisões seu otimismo permanece contribuindo para que suas ideias não fiquem apenas no papel, mas se tornem realidade, é imprescindível que esses indivíduos busquem obter as habilidades de um bom empreendedor, para seu negócio e continue conquistando clientes e não seja algo instável com dias contados para fechar.

As organizações precisam valorizar seus colaboradores que multiplicam suas ideias, e disseminam no local de trabalho a motivação de fazer ou criar algo para empresa, indivíduos que vestem a camisa, fazem acontecer não se importam com possíveis obstáculos, alcançar o sucesso não é uma tarefa fácil apreendemos com todas as análises que para um bom empreendedor não pode faltar determinação.

Para empreender é necessário além das habilidades coragem para enfrentar cada desafio proposto e pensar adiante, para seja um empreendimento expansivo e não apenas aquela lojinha sem clientes. Devemos buscar em qual área conseguimos lidar melhor esse primeiro ponto de partida para escada do sucesso.

Nos dias atuais permanece aquele que sabe vender seus produtos, e tem sempre novidades em seu empreendimento, tudo para atrair atenção do consumidor a cada dia que passa essa competição fica mais rígida devido a crise econômica, necessita muito além do otimismo, empreendedores cautelosos e ao mesmo tempo ágeis para sobressair em qualquer crise mantendo seu negócio até que o país consiga rodar adequadamente novamente.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo. Barueri: Manole, 2012.

DORNELAS, J. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro, 2012.

DRUCKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor. São Paulo: Cengage Learning, 1985.

EMPREENDER. Roteiro de entrevista. 2012. Disponível em: <<http://empreentender.blogspot.com.br/2012/11/roteiro-entrevista-com-uma-empreededora.html>>.

HASHIMOTO, M. Espírito empreendedor nas organizações. São Paulo: Saraiva, 2006.

LEITE, E. O fenômeno do empreendedorismo. São Paulo: Saraiva, 2012.

VERGARA, S. C. Métodos de pesquisa em administração. São Paulo: Atlas, 2005.

SEBRAE. Perfil empreendedor. 2016. Disponível em: <<http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Perfil-do-Empreendedor-Brasileiro>>. Acesso em: 25 set. 2016.