

## **EMPREENDEDORISMO: As Principais Maneiras para Obter Êxito na Abertura de uma Empresa**

**Danielle Fernandes Pereira**

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

**João Rubens de Lima Cunha**

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

**Luciano Soares da Silva**

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

**Ângela de Souza Brasil**

Mestre em Geografia – UFMS; 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 artigo pretende demonstrar que o empreendedorismo desde os primórdios da história fez a diferença na sociedade como um todo, diminuindo barreiras e estreitando relações entre oferta e demanda. Destacamos também algumas características dos empreendedores de sucesso onde foi possível identificar que o perfil visionário do empreendedor muitas vezes é determinante para o não fracasso do negócio. Também discutiremos algumas das maneiras corretas de criar uma empresa de sucesso, onde destacamos perguntas fundamentais e pertinentes para o planejamento da mesma. Debateremos a importância do plano de negócios para nortear os custos, normas, gerenciamento dos riscos, in experiências e déficit no capital próprio ou de terceiros. Na atualidade a necessidade de novos estudos relacionados ao empreendedorismo é fundamental, pois a globalização e a informação em tempo recorde auxiliam e em alguns casos atrapalham o empreendedor na realização de um acordo financeiro. É crucial o aprimoramento e a inovação para a contínua geração de receitas.

**PALAVRAS-CHAVE:** empreendedorismo; sucesso; plano de negócio.

### **1 INTRODUÇÃO**

O empreendedorismo está cada vez mais destacado nas mídias como sendo a melhor maneira de se trabalhar. Vemos nas notícias que o brasileiro possui um nível de criatividade acima da média, sendo assim, podemos usar essa fama a nosso favor e dedicar mais tempo trabalhando esse lado empreendedor que muitos possuem, quer seja ele nato, o que aprende, serial, corporativo, social, por necessidade, herança ou normal.

Por conta das adversidades econômicas do país ou região onde vivem os empreendedores, muitas vezes, estão incubados em empresas onde são apenas

intra-empresários, desempenhando papéis comuns até que o infortúnio os faça surgir e empreender.

Os empreendedores geralmente visam sempre o todo e, principalmente seus resultados, otimistas e criteriosos empreendem de maneira eficaz e em muitas das vezes aquele negócio que parecia informal, torna-se primário e em alguns casos empresas de grande sucesso. Por meio da incessante busca no desenvolvimento de seu negócio, os empreendedores de sucesso espalham confiabilidade em seu produto/serviço o que faz com que o consumidor final seja seguro em adquirir qualquer que seja sua oferta.

## **2 OBJETIVOS**

Este artigo tem como objetivo principal mostrar como o empreendedorismo pode ser um sucesso quando bem planejado ou fracasso se trabalhado de maneira leviana. O empreendedorismo pode mudar a perspectiva de uma comunidade inteira, quando colocado de forma em que possa dar frutos e crescer.

## **3 MATERIAL E MÉTODOS**

Este artigo foi elaborado por meio de uma pesquisa bibliográfica como fonte primária de dados. Para tanto como base da pesquisa utilizou-se autores como Chiavenato e Dornellas que possuem trabalhos sobre o tema escolhido. Como complementos, também foram feitas pesquisas em meios eletrônicos em sites na área, revistas eletrônicas e artigos científicos.

## **4 EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR**

### **4.1 História do Empreendedorismo**

O termo empreendedorismo está presente desde os primórdios da humanidade, destacando-se pessoas que por meio das suas atividades vem inovando no decorrer do tempo, um dos mais conceituados empreendedores da história foi Marco Polo, que entre os anos de 1271 e 1295 tentou criar uma rota comercial para o Oriente firmando contrato com um capitalista com o objetivo de comercializar seus produtos, se tornando assim um empreendedor, que por

definição é uma pessoa que assume riscos físicos, financeiros e particularmente no caso de Polo, riscos emocionais (CHIAVENATO 2012).

Segundo Chiavenato (2012), na linha do empreendedorismo nacional, temos o Barão de Mauá que é referencia até os dias atuais pelas suas ações que dentre elas destacaram-se: implantação da primeira rodovia brasileira entre Petrópolis e Rio de Janeiro (1852), implantação de uma companhia de gás para iluminação pública do Rio de Janeiro (1954) e para finalizar, a inauguração do trecho inicial da União e Indústria, primeira rodovia pavimentada do país entre Petrópolis e Juiz de Fora em 1856.

O termo “empreendedor” (deriva as palavra francesa entreperneur) “foi usado pela primeira vez, em 1725, pelo economista Richard Cantillon, que dizia ser entreperneur um indivíduo que assume riscos” (CHIAVENATO, 2012, p. 6).

O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem se antecipa aos fatos e tem o futuro da organização como certo.

#### 4.2 Características dos Empreendedores de Sucesso

Como sabemos todo e qualquer empreendimento possui suas oportunidades e ameaças, o empreendedor de sucesso normalmente visa o bom desempenho de seu negocio e muitas vezes não dá importância as ameaças que podem cercar seu empreendimento, assim, listamos algumas das vantagens e desvantagens que o empreendedor de sucesso pode ter e ter que enfrentar, conforme apresenta o Quadro 1.

**Quadro 1. Vantagens e desvantagens para o empreendedor.**

| VANTAGENS  | DESVANTAGENS   |
|--|--|
| Capacidade de geração de emprego e aumento do crescimento econômico. | Requer muito Trabalho, Horas de dedicação e energia emocional.         |
| Estímulo ao desenvolvimento de novos mercados.                       | Tensão inerente ao se dirigir um negocio próprio.                      |
| Liberdade em relação a dependência de emprego oferecido por outros.  | Ameaça constante de possibilidade de fracasso.                         |
| Promoção do uso de tecnologia moderna em pequena escala.             | Os empreendedores precisam assumir os riscos relacionados ao fracasso. |

Fonte: Extraído de BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013.

Os empreendedores de sucesso são visionários, sabem tomar decisões, consegue ter uma visão futura do seu projeto e conseguem programar os seus sonhos, tem o poder de tomar decisões rapidamente.

Sabem explorar ao máximo as oportunidades, ou seja, enxergam soluções

onde ninguém mais o vê. Possuem facilidade em executar uma tarefa mesmo que elas surjam ao acaso. São determinados e dinâmicos, são comprometidos com seus objetivos e inconformados com rotinas, pois buscam sempre estar a frente do seu tempo.

São dedicados em tempo integral levando muito a sério seu trabalho focando todas as suas forças e habilidades em prol do sucesso do seu empreendimento. São otimistas e apaixonados pelo que fazem, não conseguem enxergar outra forma, ou seja, otimismo acima de tudo.

Totalmente independentes constroem seu próprio destino não se permitindo influencias externas nas suas tomadas de decisões. Líderes natos ou não são excelentes formadores de equipes. Tem bons relacionamentos (networking) e são organizados, planejam, planejam e planejam. Possuem vasto conhecimento e assumem os riscos calculados inerentes ao empreendimento, criam valores para a sociedade no geral.

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (DORNELAS, 2012, p. 28).

Segundo Carvalho (1996 p. 79-82)

[...] os empreendedores são indivíduos que têm a capacidade de criar algo novo, assumindo responsabilidades em função de um sonho, o de obter sucesso em seu negócio, estas pessoas são ousadas, aprendem com os erros e encaram seu negócio como um desafio a ser superado; têm facilidade para resolverem problemas que podem influenciar em seu empreendimento, e mais, identificam oportunidades que possibilitam melhores resultados; são pessoas incansáveis na procura de informações interessadas em melhorias para o seu setor ou ramo de atividade, elevando ao máximo sua gestão.

Muitos empreendedores surgem devido a uma crise ou uma adversidade, com visão pra suprir sua própria necessidade e pelo prazer da atuação como empreendedor, afinal ele tem suas necessidades empreendedoras por ser ele um visionário por convicção.

Na verdade, o empreendedor consegue fazer as 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 esse arsenal, transforma ideias em realidade para benefício próprio e para o benefício das sociedades e da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia o empreendedor demonstra imaginação e

perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, habilitam-no a transformar uma ideia simples em algo que produza resultados concretos e bem-sucedidos no mercado (CHIAVENATO, 2012, p. 8).

## 5 PLANEJAMENTO COMO FATOR DE SUCESSO

Planejamento é a chave para o sucesso de um empreendimento como cita o autor Chiavenato, (2012, p. 881) “em primeiro lugar é preciso identificar e localizar as oportunidades. Elas existem em todos os lugares possíveis e precisam ser decifradas, decodificadas, identificadas e exploradas”.

Primeiramente ele deve responder algumas perguntas fundamentais para o planejamento de abertura de uma empresa quer seja ela de produto/serviço: qual será o negócio? Quem será seu cliente? Qual será meu produto/serviço? Enfim perguntas fundamentais para o início de qualquer projeto, porém temos mais duas questões que são de suma importância: o que fazer e por onde começar?

O empreendedor identifica muitas vezes as oportunidades de imediato por ter um perfil visionário. Feito as análises iniciais ele então define seu cenário de trabalho, onde desempenha e executa da maneira que entende ser a melhor para o mercado.

### 5.1 Plano de Negócio

Plano de negócio é o planejamento detalhado do que a empresa irá realizar e quais caminhos ela precisará percorrer para isso, perguntando-se, muitas vezes, o que ela realmente vende, que tipo de negócio ela está ou qual o seu mercado-alvo, tudo detalhado até mesmo com o gerenciamento de riscos incluído.

A importância de se planejar está no histórico de mais de 70% de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras. Devido as grandes armadilhas no gerenciamento das pequenas empresas, como falta de capital próprio ou uso excessivo de recursos próprios, inexperiência, más escolhas, difícil obtenção de empréstimo. Dornelas cita Sahlman professor da Harvard Business School (1997) “poucas áreas tem atraído tanta atenção dos homens de negocio nos estados unidos como plano de negocio”, ou seja, cada vez mais o plano de negocio tem se mostrado eficaz para o gerenciamento da empresa.

Por isso, as informações apresentadas no plano de negócio também devem ser utilizadas internamente, guiando e validando os esforços de melhoria da

empresa. Para que isso aconteça, é necessário que exista monitoramento periódico da situação atual em relação aos números previstos, ou metas do plano de negócio (DORNELAS, 2012, p. 116).

## 5.2 Estrutura do Plano de Negócio

De acordo com Dornelas (2012, p. 101) "Não existe estrutura rígida e específica para se escrever um plano de negócios, pois cada negócio tem particularidades e semelhanças, sendo impossível definir um modelo-padrão de plano de negócios que seja universal e aplicado a qualquer negócio".

Uma indústria não possui as mesmas características de uma prestadora de serviços assim como um banco não possui as características de uma floricultura, ou seja, um plano de negócio não se aplica a outro, cada empresa possui seu ramo de atividade. Porém, há pontos incomuns em alguns planos, dentre eles: capa, sumário executivo, plano de *marketing*/vendas, plano de desenvolvimento, análise econômica do negócio e detalhamento das projeções financeiras, que visam do início (sumário executivo), meio (desenvolvimento) e lucros (projeções financeiras) do negócio.

Chiavenato (2012) afirma que "O planejamento produz o resultado imediato: o plano. Todos os planos tem um propósito comum: a previsão, a programação e a coordenação de uma sequência lógica de eventos, os quais, se bem sucedidos, deverão conduzir ao alcance do objetivo que se pretende". Com isso concluímos que independente do autor, todos visam o mesmo resultado: Sucesso.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para a maioria das pessoas, a abertura de um negócio se deve apenas no capital que se tem para investir, esse equívoco na maioria das vezes resulta em maus investimentos, perda de capital próprio/terceiros e prejuízos. Ter dinheiro para investir em algo não é suficiente quando falamos em negócios, a abertura de um empreendimento em um local não estudado, sem público definido e infraestrutura precária, por exemplo, pode resultar em seu fechamento precoce, assim como a abertura de um espaço bem elaborado, porém pequeno e que atende muita gente gerando tumulto o que resulta desconforto e assim também o fechamento precoce.

A viabilidade do projeto se dará após um bem elaborado plano de negócio, seguindo item a item do que foi estrategicamente inserido no plano, visando futuro

da empresa e se empenhando para o bom desenvolvimento do produto/serviço, diversificando e inovando sempre.

Neste artigo mostramos que para vencer, é preciso muito esforço, dedicação e disciplina para que seus resultados sejam alcançados. E em muitos casos, muitas vezes com o trabalho árduo a recompensa não é como a esperada. É preciso força, persistência, garra e muita coragem para enfrentar as adversidades e conquistar seu espaço no mercado, a motivação do empreendedor de sucesso é sempre o que lhe impulsiona a satisfação com seu trabalho é que o torna dinâmico, a alegria é que o faz superar seus limites. Seu desempenho define seu potencial produtivo e suas habilidades definem o sucesso do seu empreendimento.

Impossível é a palavra que não se encaixa, não existe no vocabulário do empreendedor, para ele o que existe é a certeza do sucesso. E a chave do sucesso esteve sempre em suas mãos, fazer o que poucos fazem é o diferencial do empreendedor.

## REFERÊNCIAS

BRITO, A. M.; PEREIRA, P. S.; LINARD, A. P. Empreendedorismo. Disponível em <[http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico\\_edificacoes/empreendedorismo.pdf](http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico_edificacoes/empreendedorismo.pdf)>. Acesso em 20 set. 2018.

CARVALHO, A. P. de. Os empreendedores da nova era. São Paulo: APC Consultores Associados, 1996.

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. São Paulo: Manole, 2012.

DORNELAS, J. Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. 4 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2012.