

DE EMPREGADO A EMPREENDEDOR: A Mudança por meio do Desejo, Necessidade e Oportunidade

Michele da Cunha Silva¹

Luciana Merçon²

Resumo

A referida pesquisa apresenta estudos relacionados aos empreendedores que decidiram deixar o seu emprego formal para abrir seu próprio negócio. Identificar as motivações que os levaram a tornarem-se empreendedores, seja por desejo, necessidade ou pela oportunidade seria o objetivo geral da pesquisa, apresentar as vantagens e desvantagens de se tornar empreendedor, descrever as motivações que os levaram a tomar tal decisão e avaliar o grau de satisfação após essa mudança seriam os objetivos específicos. A metodologia realizada foi qualitativa e quantitativa, com pesquisa do tipo bibliográfica, documental, explicativa, descritiva e pesquisa-ação com coleta, registro e análise dos dados adquiridos através de um questionário contendo perguntas fechadas aplicado a uma amostra de dez empreendedores. A pesquisa foi realizada na Região Sul Fluminense, com pessoas que optaram em deixar a sua estabilidade em busca do investimento em seu próprio negócio. Identificou-se que as motivações são importantes nesse processo de decisão, e que a maioria empreende pela satisfação pessoal e não por reconhecimento financeiro. Percebe-se que os motivos elencados nas entrevistas perpassam o lucro, levando a estarem realizados pela posição em que ocupam.

Palavras-Chave: Empreendedorismo. Desejo. Necessidade. Oportunidade.

EMPLOYEE BECOMES ENTREPRENEUR: Change through Desire, Need and Opportunity

Abstract

This research presents a study related to the entrepreneurs who decided to leave their own business. Motivations that led them to become entrepreneurs either by desire, need or opportunity would be that general goal of this research, to present the

¹Graduada em Administração pelo UGB/FERP.

²Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial pela UNESA.

advantages or disadvantages of becoming an entrepreneurs, to describe the motivations that led them take this decision and evaluate the satisfaction after this chance would be the specific goals. The methodology was qualitative and quantitative research with bibliographical, documental, explanatory, descriptive and action research with collection, recording and analysis of data acquired from a questionnaire containing questions applied to a sample of 10 specific entrepreneurs. It was identified that the motivations are important in this decision-making process, and that the majority undertake for personal satisfaction and not by financial recognition. It is perceived that the motives listed in the interviews permeate the profit, leading to being realized by the position in which they occupy. The research was done in Southern Region of Rio de Janeiro with people who chose to leave their stability in search of investment in their own business.

Keywords: Entrepreneurship. Desire. Need. Opportunity.

Introdução

O tema desse artigo é “De Empregado a Empreendedor: a mudança através do desejo, necessidade e oportunidade”. A escolha se deu por identificar quais os motivos que levaram algumas pessoas da região Sul Fluminense a deixar a estabilidade e comodidade financeira do emprego para se tornarem empreendedores.

Ser dono do próprio negócio pode proporcionar muita insegurança e riscos para quem almeja investir, ainda mais quando se deixa um emprego que era estável para caminhar sozinho, sem saber o que pode acontecer neste trajeto. As situações apresentadas ocorrem porque as pessoas estão cansadas da sua rotina profissional, além de serem comandadas por outras pessoas, da insatisfação salarial, da situação econômica e financeira em que o país se encontra, dentre outros fatores.

De acordo com DEGER (1989), o sucesso do empreendedor depende da sua incansável busca por novas oportunidades no decorrer de sua trajetória profissional, independente do lugar que ele ocupa. Ele tende a estar sempre atento, a fim de encontrar uma possibilidade que o torne melhor seu empreendimento.

Conforme DOLABELLA (1999) para se tornar empreendedor é necessário ter qualidades diferenciadas, como um comportamento sensato e sensibilidade para o negócio. Além de possuir um posicionamento firme, e aprender a caminhar sozinho,

tomando suas próprias decisões, arcando com as possíveis consequências. Ser líder e ter uma visão do futuro o auxilia a estar sempre inovando para que o negócio não fique estagnado.

O artigo apresentará por meio de pesquisas e estudos, como os motivos desejo, necessidade e oportunidade influenciaram as pessoas a optar por enfrentarem os riscos no mundo dos negócios através do empreendedorismo, deixando de lado a estabilidade empregatícia.

Para SCHNEIDER (2012), antes de iniciar o empreendimento torna-se necessário definir os tipos de motivações que levam as pessoas a quererem deixar a posição de empregado para se tornar empreendedor, podendo ser por oportunidade, através de uma possibilidade momentânea que se não for agarrada pode não haver mais chances de ingressar através daquela oportunidade, ou através da necessidade onde o empreendedor busque sanar um problema imediato que ocorreu no momento de sua trajetória profissional.

A problemática do presente trabalho é: será que o desejo, a necessidade ou a oportunidade são capazes de motivar uma pessoa a deixar o vínculo empregatício e se tornar um empreendedor?

Com base na problemática, construiu-se a seguinte hipótese: o que leva as pessoas a empreenderem em seu próprio negócio: é o desejo, a necessidade ou a oportunidade.

O estudo torna-se relevante por pesquisar as motivações que levam as pessoas optarem pelo mundo do empreendedorismo e deixarem a comodidade e estabilidade empregatícia.

Esse artigo tem como objetivo geral identificar como as motivações: desejo, necessidade e oportunidade, influenciam na tomada de decisão para sair da condição de empregado e se tornar empreendedor. E como objetivos específicos: descrever sobre as motivações: desejo, necessidade e oportunidade; demonstrar as vantagens e desvantagens de se tornar empreendedor e avaliar o grau de satisfação ao se tornar empreendedor.

Para alcançar o objetivo proposto foi realizada uma pesquisa na Região Sul Fluminense, com pessoas que optaram em deixar a sua estabilidade em busca do investimento em seu próprio negócio.

A metodologia realizada foi a qualitativa e quantitativa, com pesquisa do tipo bibliográfica, documental, explicativa, descritiva e pesquisa-ação com coleta, registro e análise dos dados adquiridos através de um questionário contendo perguntas fechadas aplicado a uma amostra de dez empreendedores da região Sul Fluminense. O resultado é apresentado de forma crítica e organizada.

Empreendedorismo

Conforme DORNELAS (2005), O termo empreender vem de origem francesa “*entreprendre*”, surgiu em 1725, criado pelo economista Richard Catillon para diferenciar o empreendedor de um capitalista, onde considerava o empreender como “assumir riscos”. Em 1814 Jean Baptiste Say também economista exaltava o empreendedor como peça importante no funcionamento da economia, pois tem a capacidade de produzir e aperfeiçoar o que poderia ser essencial no futuro.

O francês Marco Pólo foi um dos primeiros exemplos de empreendedor, quando criou um vínculo entre os banqueiros capitalistas e os mercadores, onde criou uma rota terrestre de comércio entre a Europa e Oriente, fazendo então acordos onde os banqueiros assumiam os riscos financeiros e os mercadores os riscos comerciais, essa troca comercial obteve sucesso e assim o francês foi considerado empreendedor por ter iniciativa e criatividade, e assumiu a responsabilidade de intervir entre ambos, mesmo sem recursos viáveis.

Para DORNELAS (2008, p. 22) “O empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.”.

Conforme DEGER (2009, p.8) “Empreendedor é aquele que tem a visão do negócio e não mede esforços para realizar o empreendimento. A sua realização é ver sua ideia concretizada em seu negócio”.

Neste ramo há uma seletividade muito grande, pois nem todos têm a disciplina e a determinação para levar uma empresa adiante. No passado se falava que o empreendedorismo era inato, que nascia com a pessoa, era algo predestinado, porém não é bem assim, hoje em dia o empreendedor pode ser ensinado e ter um perfil empreendedor através de estudos, cursos, planejamentos e etc. Muitos dos que estão no ramo do empreendedorismo são formados em outras áreas que na sua grade curricular não há ensinamentos sobre empreender, porém mesmo sendo de uma área diferente, podem se especializar e entrar no mundo dos negócios através da disciplina, comprometimento e liderança e motivações.

[...], o empreendedor executor é o médico ou dentista que inicia sua clínica particular, o engenheiro ou o advogado que abre um pequeno negócio de construção ou de consultoria legal, ou, ainda, um profissional mecânico que começa uma oficina independente [...].
CHIAVENATO (2012, p. 15)

Conforme DORNELAS (2005), A importância do empreendedorismo aconteceu no mundo inteiro, foi visionado dentro das mudanças que ocorreram no mercado financeiro, econômico, tornando-o mais amplo e gerando mais competitividade a partir do empreendedor, que utilizava técnicas e comportamentos mais ousados para programar a economia. Logo os Estados Unidos, um país capitalista mostra ser um grande aliado para aceitação do empreendedorismo, pois estava o beneficiando, gerando emprego, e movimentando a economia do país. Conforme DORNELAS (2008 p.9) “[...] na década de 1990 nos Estados Unidos, aparentemente aponta para uma única conclusão: o empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando empregos e prosperidade.”.

No Brasil, o empreendedorismo começou a surgir timidamente em 1990, aonde ocorreu a ligação entre a economia brasileira e o mercado internacional, onde estrangeiros definiam preços e ditavam ordens, sendo essa condição para que o país

voltasse a crescer e tornar-se financeiramente lucrativo. Então a partir daí alguns setores não conseguiam pagar o que era exigido e então foram surgindo empreendedores criando novos produtos, gerenciando novos planos para poder engajar no mercado. Conforme DORNELAS (2008 p.11) “Os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora”. Na década de 90 as entidades Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram estimulando e ajudando fornecendo oportunidades aos empreendedores sem conhecimento.

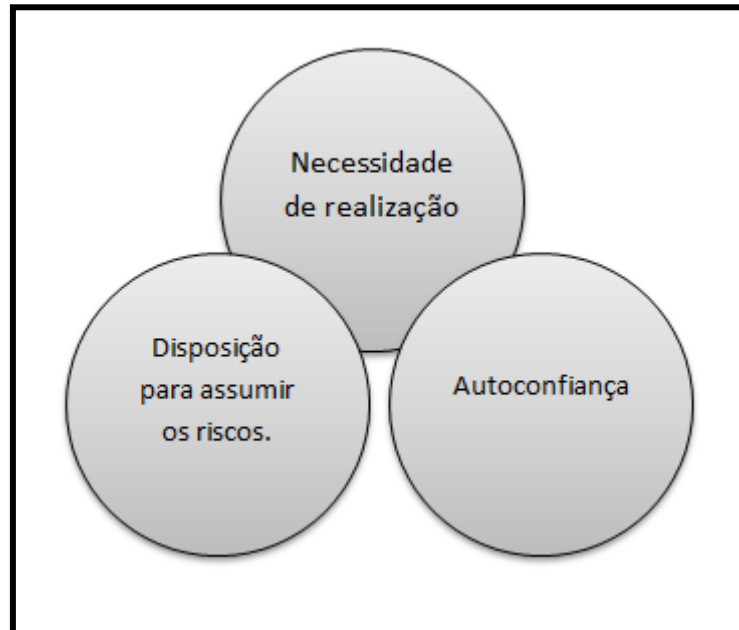
Perfil Empreendedor

Segundo ARANTES e HALICKI (2014, p. 29.) “Um empreendedor é aquele indivíduo que tem visão, que cria ideias; porém sabe-se que uma ideia por si só não basta. Nesse sentido, o empreendedor é aquele tem uma ideia e consegue colocá-la em prática”.

Conforme CHIAVENATO (2012), o empreendedor tem atitude de fazer as coisas acontecerem por terem uma identificação com o negócio, habilidades financeiras e uma capacidade de identificar oportunidades que nem sempre estará clara, porém saber reconhecer se é uma oportunidade de crescimento. O empreendedor tem uma característica fundamental que é capacidade de transformar ideias em ações para benefícios próprios e para a sociedade, levando a resultados concretos e bem-sucedidos, geralmente se posicionam com uma postura firme e demonstra liderança.

Para o mesmo autor existem três características básicas que todo empreendedor deve obter, como demonstrado na figura 1:

Figura 1. As três características básicas do empreendedor



Fonte: CHIAVENATO (2012, p. 14).

A primeira característica básica é a necessidade de realização, que leva o empreendedor a se diferenciar dos demais, pois cada um tem a sua necessidade individual. Cabe a ele definir qual é a meta para o crescimento, pois quando o grau de necessidade de realizar algo é alto, acaba fomentando a competitividade, é claro sendo realizada com um padrão de excelência.

A segunda é a disposição para assumir riscos é definida desde o começo do querer iniciar algo, desde quando o empreendedor deseja iniciar um empreendimento ele já estar disposto a assumir riscos inerentes, sendo riscos financeiros, psicológicos entre outros. E a terceira é a autoconfiança, que leva a pessoa a ter coragem para enfrentar qualquer desafio, pois confia no seu potencial e tem domínio sobre os problemas que o enfrenta, são pessoas que percebem que seu sucesso depende dos seus próprios esforços e força de vontade.

De acordo com Alexandre Leite, gerente do Sebrae de São Paulo, em uma entrevista pela revista Exame divulgada em 17 de junho de 2015. O empreendedor nato possui um conjunto de características que faz toda diferença na hora de gerir um negócio, existem perfis que não se enquadram e que não nasceu com essa

capacidade nata, porém é possível apreender a possuir essas qualidades. (EXAME, 2015)

De acordo com LEITE (2015), existem algumas habilidades que são indispensáveis promovendo sucesso ao empreendedor sendo elas:

- **Iniciativa:** Colocar em prática uma ideia, mesmo quando as pessoas tentam te convencer de que é arriscado ou impossível realizar, a maioria detecta oportunidades, mas não consegue assumir os riscos e colocar em ação;
- **Capacidade de planejamento:** O empreendedor precisa conhecer bem o seu negócio a fim de criar metas e monitorar as informações que são necessárias para o crescimento da empresa;
- **Autoconfiança:** Confiar em seus instintos, e transmitir confiança a equipe, não os deixando pensar que pode estar tudo perdido, o empreendedor deve ser o primeiro a acreditar em si e no seu negócio;
- **Liderança:** É uma característica fundamental ao perfil do empreendedor, um líder busca sempre o melhor para sua empresa, visando lucro, crescimento e sua equipe. Os traços da liderança podem surgir antes mesmo de se tornar empreendedor, na sua vida pessoal ou até mesmo quando era empregado já tinha liderança em seu perfil, o empreendedor sem a liderança não consegue dominar a equipe, nem fazer com ela confie plenamente nele.
- **Perseverança:** desistir é uma palavra que um empreendedor de sucesso não deve pensar, pois nem sempre vai ser bem-sucedido, porém errando que leva o empreendedor acertar na próxima vez.

De Empregado a Empreendedor

No passado, não se tinha muitos relatos de pessoas que decidiam sair de sua estabilidade do seu vínculo empregatício, ou por decorrência de uma necessidade, para poder criar seu próprio negócio, ao invés de buscar novas oportunidades em um novo mercado de trabalho. Porém, na atualidade o que vem ocorrendo na economia

brasileira é o crescimento dos micros e pequenos empreendedores. De acordo com a pesquisa Monitoramento do Empreendedorismo Global (GEM) pelo (SEBRAE/IBQP 2018), onde houve um crescimento com fase inicial desde o ano de 2017 de 50% para 57% de pessoas que investem na faixa etária entre 18 a 64 anos. Geralmente, esses empreendedores começam do ponto zero, sem nenhum investimento de grande porte.

De acordo com DORNELAS (2005 p.23)

Há 15 anos era considerada loucura um jovem recém-formado aventurar-se na criação de um negócio próprio, pois os empregos oferecidos pelas grandes empresas nacionais e multinacionais, bem como a estabilidade que se conseguia nos empregos em repartições públicas, eram muito convidativos, com bons salários, status, possibilidades de crescimento dentro das organizações. (DORNELAS, 2005, p.23)

É importante ressaltar que, antes trabalhar em uma indústria conceituada era o melhor objetivo que se podia alcançar, mas, este cenário mudou. Atualmente muitos jovens acadêmicos ou recém-formados já possui seu próprio negócio ou almeja empreender.

O empreendedor é aquele que deseja deixar seu legado, quer uma condição financeira louvável e independência. De acordo com DORNELAS (2005 p.21)

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas querem, deixar seu legado.

Segundo DEGER (1989 p.11) “Nem todas as pessoas tem a mesma disposição para assumir riscos, muitas precisam de uma vida regrada, horários certos, salário garantido no fim do mês, férias anuais e assim por diante. Esse tipo de pessoa não foi feito para ser um empreendedor [...] ”

Conforme DEGER (1989 p. 16) “Ser empreendedor não é só ganhar muito dinheiro, ser independente ou realizar algo. Ser empreendedor também tem um custo que muitos não estão dispostos a pagar. ”, alguns acham que quando são donos do

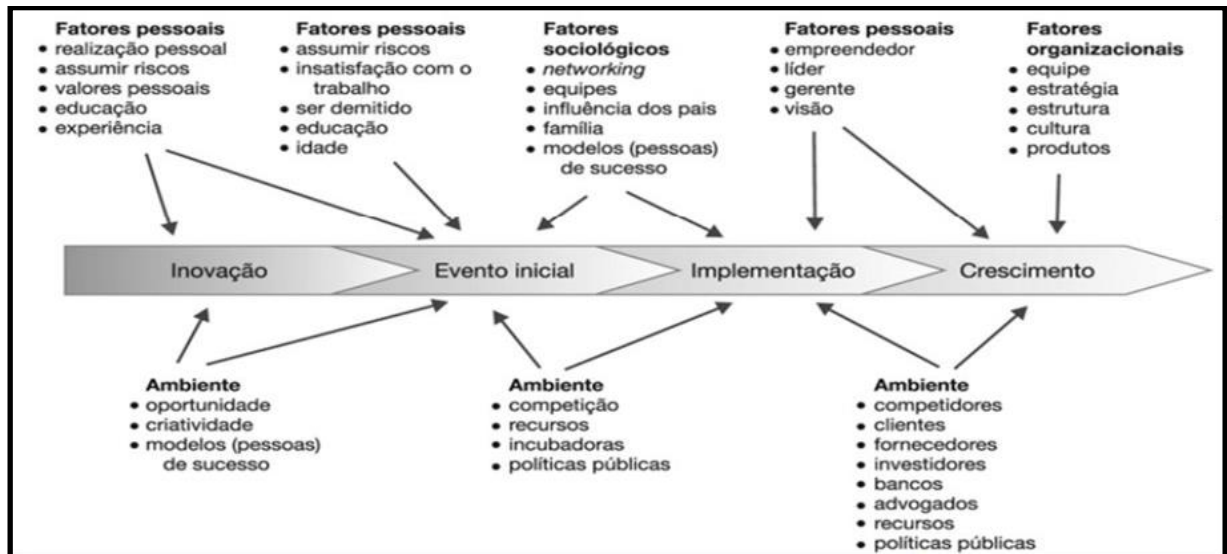
negócio vai ter mais tempo para tirar férias com a família, não terá ninguém o chateando, não vai precisar trabalhar muito e terá diversos benefícios que dentro do seu emprego fixo não tem. Porém é muito ao contrário deste pensamento, quando se torna dono, assume responsabilidades que se não cumpridas pode levar a falência do negócio, deve estar com total dedicação, trabalhar muito mais, e abrir mão de muitos prazeres da vida para estar cuidando do negócio. Conforme DEGER (1989 p.16,17)

É preciso esquecer, por exemplo, uma semana de trabalho de 40 horas, de segunda a sexta, de 8 as 18 horas e com duas horas para o almoço. Normalmente, o empreendedor, mesmo aquele bem-sucedido, trabalha de 12 a 16 horas por dia. “Ele sabe o valor do seu tempo e procura utilizá-lo trabalhando arduamente na consecução dos seus objetivos”. Normalmente, quem investe tantas horas em trabalho sacrifica muitos aspectos da sua vida, principalmente o lazer e a família. O preço da independência econômica pode ser muito alto. Para muitos, alto demais. Mas para poucos, vale apenas arriscar. (DEGER 1989, p.16,17).

Existem fatores que são críticos para o surgimento de uma empresa e de um desejo empreendedor. Para DORNELAS (2005 p.41) “O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio. [...] exemplifica alguns fatores que mais influenciam esse processo durante cada fase da aventura empreendedora.

A figura 2 demonstra os fatores que influenciam no processo empreendedor.

Figura 2. Fatores que influenciam no processo empreendedor.



Fonte: DORNELAS (2005, p. 41).

Vantagens e Desvantagens de ser Tornar Empreendedor.

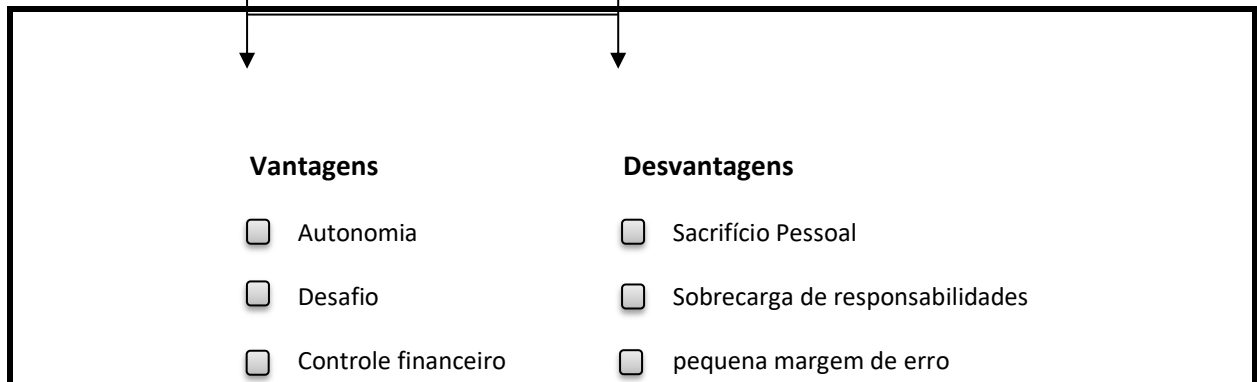
Segundo MAXIMIANO (2011, p.5) “Há inúmeras vantagens concretas em criar e operar um negócio. O empresário não tem chefe e depende de suas próprias decisões. [...], no entanto, há aspectos desfavoráveis que devem ser considerados como conviver com a instabilidade das eventuais mudanças no ambiente externo”.

De acordo com uma pesquisa realizada pelo SEBRAE SP (2017), O chamado céu e inferno do empreendedorismo, com 1080 empresários divididos desde uma empresa de grande porte até o microempreendedor individual, apontando as vantagens e desvantagens de ser o dono do próprio negócio.

- Como vantagens do empreendedorismo foram citadas: “Fazer o que gosta e trabalhar com o que se quer; alcançar sonhos e objetivos; ter autonomia, se sentir livre; transmitir valores, gerar emprego; aprender com os erros”. (SEBRAE SP, 2017) e
- Como desvantagens, “Tudo depende de você; tem que pagar impostos; Ansiedade, peso da responsabilidade; não dormir tranquilamente e não ter tempo para cuidar da saúde; Insegurança nos negócios; correr riscos”. (SEBRAE SP, 2017).

De acordo com esses pontos apresentados acima, ainda sim existe uma gama de diferentes opiniões sobre ser empregado e empreendedor, pois o que pode ser favorável para uns, torna-se desfavorável para outros, conforme descrito na figura 3:

Figura 3. Vantagens e desvantagens do empreendedorismo



Fonte: MAXIMIANO (2012, p. 6).

MAXIMIANO (2012) apresenta vantagens do empreendedorismo sendo elas autonomia que oferece uma liberdade em suas ações, assim tornando mais simples as tomadas de decisões onde somente ele é o responsável e não tem que responder a outras pessoas como líderes, chefes entre outros; o desafio sendo aquele que impulsiona e leva energia ao empreendedor, a fim de buscar o sucesso do seu investimento; e por fim o controle financeiro que leva a parte administrativa onde é necessário ter o domínio sobre suas receitas e despesas, obtendo informações sobre a vida financeira de seu negócio.

Em contrapartida as desvantagens são o sacrificio pessoal, pois quando era empregado tinha seus horários, férias, entre outros benefícios estabelecidos de acordo com seu contrato trabalhista, agora quando empreendedor tudo muda, pois agora depende apenas dele para que o negócio cresça e gere lucros; a sobrecarga de responsabilidades acontece desde o princípio do investimento até as tomadas de decisões mais importantes e a maioria dos problemas devem ser resolvidos por ele.

Ter um patrão ou ser dono do negócio do próprio nariz: eis a decisão inicial. Existem muitas razões pelas quais muitas pessoas constituem

seus próprios negócios e assume todos os riscos inerentes. E- o- mais importante- a pessoa que consegue seguir cuidadosamente as instruções poderá ter a sua independência laboral e financeira [...] (CHIAVENATO 2012 p.31).

O quadro 4, demonstra as vantagens de ser empregado de alguma empresa e as vantagens de ser dono do próprio negócio.

Figura 4. As vantagens de ser funcionário e de ser empreendedor

Vantagens de ser empregado de alguma empresa	Vantagens de ser o dono do próprio negócio
Você não corre risco financeiro	Você é empreendedor da própria atividade, é o dono da bola
Você tem um salário mensal	Você não precisa seguir ordens alheias
Você goza de relativa proteção e segurança do empregador	Você faz o que acha que deve ser feito, ou seja escolhe os caminhos a seguir
As decisões estratégicas são tomadas pelos dirigentes da empresa	Você toma as decisões estratégicas
Você não precisa se preocupar com os negócios da empresa	Você pode ter um progresso financeiro muito maior (ou muito menor)
Você tem férias férias garantidas	Você constroi algo totalmente seu
Você tem benefícios sociais pagos pela empresa	Você satisfaz sua realização pessoal
Você pode aspirar a uma carreira dentro da organização	Você satisfaz seu espírito empreendedor
Você pode aspirar a uma participação nos resultados	Você é o "cabeça" do negócio
Você não precisa quebrar a cabeça com soluções de problemas	

Fonte: CHIAVENATO (2012, p. 32).

Motivações do Empreendedorismo

As motivações que levam o empregado a ser empreendedor variam de acordo com as expectativas que cada um apresenta diante do pensamento do

empreendedorismo. O desejo, oportunidade e necessidade, são algumas das motivações que leva o indivíduo a empreender.

De acordo com a reportagem exibida pela emissora Globo em 08 de novembro do ano de 2018, foi apresentado sobre um encontro cultural de empresários do setor empresarial que representam 2,6% do PIB do Brasil, que produzem negócios culturais ou gerenciam práticas inovadoras, promovendo assim milhares de empregos.

A diretora de empreendimentos culturais entrevistada na reportagem, Érica Lewis, disse que o brasileiro possui uma diversidade que não existe em outros países, pois apresenta um potencial para empreender, seja por necessidade ou oportunidade, tornando-se ousado, competitivo pelo mundo, e diferente dos outros concorrentes.

DEGER (2009, p.15) cita que uma das motivações do empreendedor “É seu inconformismo irracional com a situação atual das coisas e sua ânsia por mudança”. A motivação por desejo/sonho leva o indivíduo a se questionar o porquê de a mudança não acontecer, e busca através dessa vontade realizar seu sonho. O mundo irracional segundo ele quer dizer que “tenta adaptar o mundo para si”.

De acordo com BIAGIO (2012, p 37) “[...] As ações empreendedoras devem ser baseadas na motivação potente e somadas a um planejamento objetivo para que resulte em chances mais concretas de sucesso para o empreendimento”, ou seja, ao invés de colocar no papel ideias incríveis que podem não atingir seu objetivo, deve ser realista possuindo ideias de acordo com a sua situação atual.

Desejo

O desejo vem da afeição ao empreendedorismo, um sentimento confortante e esperançoso fazendo com que o sonho de empreender seja mais forte do que o medo dos riscos e das grandes responsabilidades. De acordo com DORNELAS (2008, p. 15) “É aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Dessa forma, ser um empreendedor é ser um sonhador, alguém que busca algo que fuja do convencional, que quebra paradigmas, altera conceitos, corre riscos, e

tem ousadia para sair da zona de conforto. Sabe-se que irá trabalhar muito mais, e que às vezes deixará de fazer muita coisa por causa do negócio que estará iniciando e não pode deixá-lo sozinho, porém está decidido devido ao sonho, desejo de investir em si mesmo. Geralmente, este tipo de motivação já vem com um ramo específico, ou seja, a pessoa é apaixonada em algo e quer utilizar essa vontade e o que gosta de fazer ou que sabe trabalhar.

De acordo com DORNELAS (2008, p.40) “Lembre-se de que em primeiro lugar vem a paixão pelo negócio, e ganhar dinheiro é consequência disso”. Na maioria das situações não se chega a ter um lucro plausível diante do que se ganhava antes, pode até ocorrer de a remuneração ser baixa, mas aquele sacrifício todo vale mediante a satisfação profissional e pessoal.

De acordo com BIAGIO (2012, p. 32) “As situações motivacionais sonhadoras aparecem também quando você se deixa tomar pela vaidade ao auto avaliar a sua criatividade esplendorosa quando dá asas a sua imaginação voadora desprezando os pés do chão”. Na motivação desejo, é importante ressaltar que é necessário encontrar a realidade, pois nesse momento do sonho encontra-se um leque de situações que tem seus prós e contras.

Necessidade

A necessidade de empreender pode ocorrer a qualquer momento, seja diante de uma demissão ou até mesmo de um salário abaixo das expectativas. Devido a essas e outras consequências, as pessoas buscam o empreendedorismo formal ou informal.

Segundo SCHNEIDER (2012, p.29) “De modo geral, o empreender por necessidade leva a empreendimentos menos inovadores e mais concorridos. A pessoa que, de repente, vê-se na obrigação de empreender, não tem tempo para planejar e preparar mais detalhadamente”.

De acordo com a reportagem “Crise dos Informais”, exibida pela emissora Globo, no programa do Fantástico, em 09 de setembro do ano de 2018, foi abordado

o empreendedorismo através da motivação “necessidade”. Esta motivação tem impulsionado o empreendedorismo devido à crise econômica do país iniciada em meados do ano de 2014. A reportagem destacou sobre vendas de *quentinhas* nas ruas e uma entrevistada relatou que era uma ex-funcionária bancária que ficou durante um bom tempo sem saber o que fazer, e diante dessa situação começou a vender *quentinhas* na rua com o marido, ela cita que não tem vontade de voltar a trabalhar como empregada e que prefere investir em seu próprio negócio. Outro entrevistado relatou que era empreendedor formal, dono de um restaurante, mas, ao detectar uma queda nas vendas impactada pelos empreendedores informais, os “vendedores de *quentinhas*”, o mesmo tomou a decisão de fechar o restaurante e ser tornar um empreendedor informal, vendendo *quentinhas*.

Nesta reportagem, apontou dados oficiais que o Brasil tem quase 13 milhões de desempregados e quase 40 milhões de pessoas que trabalha no mercado informal, sem carteira assinada e arruma estratégias de sobrevivência para pagar as contas. É inevitável que diante de uma situação econômica de desespero, ou em que a família necessite de uma renda, a pessoa busque por soluções imediatas a fim de sanar o problema.

Conforme ARANTES e HALICK (2014, p. 36) “Como o próprio nome sugere, a criação de um negócio se dá por falta de alternativas, em consequência de uma demissão ou da falta de condições para ingressar no mercado de trabalho. São iniciativas simples, pouco inovadoras, e, geralmente informais”.

Oportunidade

A oportunidade varia conforme os interesses do indivíduo. Para uns pode ser uma ótima possibilidade e para outros, nem tanto, as vezes pode ser mais vantajoso sair do emprego para abrir um negócio com um sócio, ou algo que esteja em tendência no mercado, ou uma ideia muito boa, porém ainda não explorada. Isso dependerá mais da disposição de enxergar a melhor situação para se empreender, se é esse estilo de vida que se almeja, ou se está ali por impulso. A oportunidade pode surgir

apenas uma vez para a pessoa, sendo assim é de extrema importância saber identificá-la e assumir os riscos levando-a a diante sua concretização.

Segundo SCHNEIDER (2012, p.30), a oportunidade “É um tipo de caminhada mais planejada, mais pensada, calçada na razão e menos influenciada pela emoção [...]”. Quando se tem uma ideia de algo que ainda não se identifica no mercado, ausência de prestação de serviço para aquele produto ou o serviço podendo ser algo exclusivo, a partir dessa possibilidade pode surgir uma oportunidade de grande valia fazendo com que consiga clientes em potenciais.

Conforme DORNELAS (2005 p. 56) “uma ideia isolada não tem valor se não for transformada em algo viável de implementar, visando a atender um público-alvo que faz parte de um nicho de mercado mal explorado. Isso é detectar uma oportunidade.”, ou seja, nesse momento ser pragmático buscando saber detectar suas deficiências, até mesmo para que sua ideia não seja descoberta por outra pessoa, saber bem com quais tipos de concorrências podem lidar.

De acordo com BIAGIO (2012, p. 37):

Oportunidades são excelentes quando elas permitem enxergar as possibilidades realistas de satisfação, de ganho, de crescimento, mas há de estar atento para evitar fazer apenas uma “rápida avaliação”, pois é na velocidade da avaliação que você poderá deixar de visualizar os perigos e os riscos de empreender uma ideia.
(BIAGIO 2012, p.37)

A motivação pela oportunidade é mais sensata, ela busca informações, dados, procura obter certeza de que aquele negócio pode ter um crescimento e ser reconhecido. Um empreendedor por oportunidade estuda primeiramente o território onde quer plantar suas ideias e buscar então certezas de que dará certo. Segundo SCHNEIDER (2012, p. 29) “Nesse tipo de empreendedorismo são feitos estudos prévios mais detalhados, pesquisas de mercado, avaliações de cenários, tendências e detecção de nichos e oportunidades”.

Análise dos Resultados

Os resultados da pesquisa aplicada a uma amostra de dez entrevistados de diferentes ramos do empreendedorismo sendo graduados e também em formação, proprietários de negócios que iniciaram a partir de uma motivação podendo ser ela ser (desejo, necessidade ou oportunidade) serão analisados e apresentados de forma qualitativa.

Com o resultado da pesquisa foi observado que no empreendedorismo, a maior parte dos entrevistados busca realização pessoal, não tendo limite de idades, nem graduações específicas determinadas. As motivações delimitadas no artigo também são fatores de escolha na vida do futuro empreendedor. No entanto, ainda é um campo inseguro para muitos que não consegue tomar a frente de suas decisões e assumir os possíveis riscos.

Percebe-se que não há uma predominância em relação ao gênero para se tornar empreendedor. Apresentando que o mercado está aberto para todos que querem investir em seu próprio negócio independente do sexo.

A formação acadêmica dos empreendedores é diversa. Tendo a maioria dos entrevistados uma formação diferente de administração, educação física e engenharia. E nesta pesquisa, nenhum entrevistado é do ramo do direito.

Com a idade entre 18 a 25 anos, 50% dos entrevistados decidiram se tornar empreendedores. Seguido de 30% com idade de 26 a 35 anos e 20% com idade de 36 a 45 anos. Nenhum entrevistado respondeu ter tomado esta decisão a partir dos 45 anos de idade.

A motivação desejo foi a que levou 60% dos entrevistados a deixarem de serem empregados para se tornarem empreendedores. A motivação oportunidade por 30% dos entrevistados e a motivação necessidade por apenas 10% deles.

A característica do empreendedor, com qual dos 60% dos entrevistados mais se identificam, é a disposição para assumir riscos. E, 40% dos entrevistados identificam-se com a característica necessidade de realização. Nenhum dos entrevistados se identificou com a característica autoconfiança.

A maioria dos entrevistados, 60%, relatam estarem satisfeitos em ser empreendedor; 30% muito satisfeito e 10% pouco satisfeito. Nenhum dos entrevistados demonstrou insatisfação em sua atuação como empreendedor.

No que se refere às vantagens de ser um empreendedor, 60% dos entrevistados responderam que é a realização pessoal e 40% deles responderam a autonomia. Percebe-se que o progresso financeiro não aparece em nenhuma das respostas, isso nos remete a ideia que as pessoas entram no ramo do empreendedorismo não apenas pelo dinheiro e sim por outras razões.

No que refere às desvantagens de ser um empreendedor, 80% dos entrevistados responderam que é a sobrecarga de responsabilidade e 20% deles responderam a insegurança do negócio. Percebe-se que o sacrifício pessoal não é apontado como uma desvantagem.

Todos os entrevistados não pretendem voltar a serem empregados e deixar de empreender

Considerações Finais

Através da metodologia abordada ao longo do trabalho, principalmente da pesquisa de campo pôde-se verificar que o empreendedorismo não requer uma formação específica para se empreender, basta haver motivações como o desejo, a necessidade e a oportunidade para seguir no ramo.

Partindo da análise do problema, constatou-se que os empreendedores precisam das motivações para suas tomadas de decisões, de se investir em seu próprio negócio, tendo como base o propósito de permanecer na posição de empreendedor.

Identificou-se que as motivações são importantes nesse processo de decisão, e que a maioria empreende pela satisfação pessoal e não por reconhecimento financeiro. Percebe-se que os motivos elencados nas entrevistas perpassam o lucro, levando a estarem realizados pela posição em que ocupam.

Os objetivos propostos da pesquisa, tanto o geral quanto os específicos foram atendidos através da pesquisa bibliográfica referenciada e da pesquisa de campo, através da aplicação do questionário estruturado.

Destarte, conclui-se que os empreendedores não desejam o retorno para a função de empregados, pois se encontram satisfeitos com a posição em que ocupam. As motivações delimitadas no corpo do trabalho foram identificadas dentro da pesquisa sinalizando que as motivações são importantes para a tomada de decisão.

Assim, desejo que este artigo científico possa contribuir para novos pesquisadores e profissionais que estudam sobre a temática abordada e que o respectivo assunto seja estimulador para novos empreendedores em as suas tomadas de decisões.

Referências

ARANTES, Elaine Cristina; HALICKI, Zélia. **Empreendedorismo e responsabilidade social**. 2ª Ed. rev. Curitiba: InterSaberes, 2014. (Coleção Gestão Empresarial vol. 4).

ASN AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS **Cresce a presença de jovens que abrem negócios no Brasil**. Ano 2017 Disponível em <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/ug/NA/cresce-a-presenca-de-jovens-que-abrem-negocios-no-brasil,33c8d6d470f3610VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em 19/10/2018.

BIAGIO, Luiz Arnaldo. **Empreendedorismo: Construindo seu projeto de vida**. 1 Ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4. Ed. São Paulo: Manole, 2012.

DEGER, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

_____. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial** 8. Ed. São Paulo: Makron Books, 1989.

DOLABELLA, Fernando. **Oficina do Empreendedor: a metodologia do ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**- 2. Ed.- Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 7ª reimpressão.

_____. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. Ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

G1 GLOBO FANTÁSTICO 2018 **Crise dos informais: quase 500 mil brasileiros sem emprego vendem quentinhas nas ruas**. Disponível em <<https://g1.globo.com/fantastico/noticia/2018/09/09/crise-dos-informais-quase-500-mil-brasileiros-sem-emprego-vendem-quentinhas-na-ruas.ghtml09/09/2018>> Acesso em 10/09/2018.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2. Ed. São Paulo, SP: Pearson Prentice Hall, 2011. xiii, 240 p.

_____. **Empreendedorismo**. São Paulo: Pearson Prentice Hall. 2012.

O GLOBO ECONOMIA 2017, **As seis áreas que mais atraem os empreendedores**. Disponível em <<https://oglobo.globo.com/economia/emprego/empreendedorismo/as-seis-areas-que-mais-atraem-os-empreendedores-11833508>> Acesso em 16/11/2018.

REVISTA EXAME 2017 **5 principais características de um empreendedor de sucesso**. Disponível em <<https://exame.abril.com.br/pme/5-principais-caracteristicas-de-um-empendedor-de-sucesso/>> Acesso em 16/11/2018.

SEBRAE SÃO PAULO 2017, **O céu e o inferno do empreendedorismo**. Disponível em <<https://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=7756#modal-compartilhamento>> Acesso em 09/10/2018.

SERTEK, Paulo. **Empreendedorismo**. 1. Ed. Curitiba InterSaberes, 2012.

SCHNEIDER, Elton Ivan; BRANCO, Henrique José Castelo. **A Caminhada empreendedora: A Jornada de transformação de sonhos em realidade**. 1. Ed. Curitiba InterSaberes, 2012.