



**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE SERGIPE –
FANESE - CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU* -
GESTÃO EMPRESARIAL E INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL XII**

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL:
O ATO DE EMPREENDER COMO AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO
SOCIAL**

Diego Pontes Arruda

Fevereiro de 2018

Aracaju/SE



**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE SERGIPE –
FANESE - CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU* -
GESTÃO EMPRESARIAL E INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL XII**

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL:
O ATO DE EMPREENDER COMO AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO
SOCIAL**

Diego Pontes Arruda

Artigo apresentado como pré-requisito para conclusão do Curso de MBA em Gestão Empresarial e Inteligência Organizacional da Turma XII, da Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe.

Orientadora: Profa. MSc. Maria José de Azevedo Araújo

Avaliador: Prof. Dr. André Felipe Barreto Lima

Fevereiro de 2018

Aracaju/SE

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO	05
2- METODOLOGIA	06
3- DESENVOLVIMENTO	06
3.1 ANALISAR O EMPREENDEDORISMO COMO AGENTE DE MUDANÇA SOCIAL DE UM POVO	06
3.2 CONTRAPOR O EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE VS POR NECESSIDADE	10
3.3 RECONHECER OS FATORES POSITIVOS E OS LIMITANTES DE SE EMPREENDER	13
4- CONSIDERAÇÕES FINAIS	16
ABSTRACT	17
REFERÊNCIAS	17

EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: O ATO DE EMPREENDER COMO AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO SOCIAL¹

Diego Pontes Arruda²

RESUMO

O empreendedorismo tem sido uma “válvula de escape” de nossa sociedade. É através dele que muitas famílias têm conseguido mudar de vida. Em tempos de recessão surgem muitos empreendedores, uns por vocação e outros por necessidade. São aqueles que divergem do convencional, que abrem mão do salário fixo e pré-estabelecido para se lançar num mercado extremamente concorrido e por vezes até desleal. São eles que fazem a nossa economia rodar e são os maiores geradores de emprego e renda no Brasil. Podemos perceber de forma mais clara de que no mundo do empreendedorismo não cabem os oportunistas, espertalhões, aventureiros. Gente que acha que apenas porque deu certo com o outro também dará certo com ele, sem qualquer estudo ou preparação que o credencie a abrir um negócio igual, as vezes até dá certo, porém a chance de que a coisa não flua de maneira positiva é muito maior. Não tem como essa classe nos passar despercebida, logo ela que vem em constante ascensão na atualidade. São pessoas das quais é exigido extremo poder de resiliência, uma vez que têm que se reinventarem todos os dias para que não fiquem para trás ou sejam devorados, friamente, pela concorrência.

Palavras-chaves: Emprego. Empreendedorismo. resiliência.

¹ Trabalho de Conclusão de Curso orientado pela Prof.^a Maria José de Azevedo Araújo

² Acadêmico concludente do curso de Pós Graduação em Gestão Empresarial e Inteligência Organizacional da Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe – FANESE. diegoarruda2009@hotmail.com

1 - INTRODUÇÃO

O presente artigo científico tem como objetivo geral analisar como o empreendedorismo tem ascendido no Brasil, observando suas nuances e todo o cunho social e econômico que o mesmo produz. Procurar desmistificá-lo e compreendê-lo é nosso principal intuito. Muito embora também queiramos estabelecer quebras de paradigmas e conceitos pré-estabelecidos acerca do tema. Levantaremos alguns questionamentos sobre as reais necessidades que levam as pessoas a empreender e tudo o que engloba esse mundo, atentando para os pontos convergentes e divergentes do assunto e tudo o que favorece e o que atrapalha seu pleno desenvolvimento.

A escolha do tema não foi aleatória, uma vez que vivenciamos isso na prática e por ser um tema instigante e extremamente apaixonante. Entendemos que empreender não é profissão, mas sim, estilo de vida. É um doar-se constante e um exercício de aprendizado permanente. Entretanto temos também o propósito de incentivar outras pessoas a empreenderem, a saírem de suas zonas de conforto, onde apenas trocam seu tempo, sua mão de obra, por dinheiro. Pessoas com enorme potencial, mas que se contentam em seguir o fluxo, “acompanhar a boiada”. E que trabalham o mês todo esperando pelo salário, trocando a adrenalina do empreender pelo comodismo do salário fixo e pré-estabelecido.

Debruçaremos-nos sob exemplos de pessoas que se destacaram em nosso país, pessoas essas que produziram riquezas materiais e intelectuais através de sua atividade empreendedora. Exemplo de que é possível vencer e ter sucesso na vida, atingindo sua autonomia e verdadeira independência financeira.

Esperamos que ao findar desse artigo possamos ter contribuído de forma clara e concisa com as pessoas que se dispuserem a ler nosso trabalho. Este trabalho tem como objetivo principal incentivar às pessoas a empreenderem, despertar um interesse pelo assunto e entenderam que é perfeitamente possível que isso aconteça.

2 METODOLOGIA

O método de pesquisa que optamos por adotar foi o de uma metodologia qualitativa, uma vez que apresentamos nossos resultados através de percepções e análises. Descrevemos a complexidade do problema e a interação e correlação das possíveis variáveis, observando todos os atores do processo que compõem a construção de nosso trabalho.

Trabalhamos a maior parte do tempo sob uma fundamentação teórica, lendo, analisando e comparando as ideias dos autores que nos dispusemos a estudar para dar corpo à nossa pesquisa.

3 DESENVOLVIMENTO

3.1 ANALISAR O EMPREENDEDORISMO COMO AGENTE DE MUDANÇA SOCIAL DE UM POVO

Empreendedorismo no Brasil é um tema muito pertinente nos dias de hoje, uma vez que tem tido um grande destaque e muito tem se falado sobre sua importância, principalmente em períodos de crise profunda que atinge diversos setores de nossa sociedade e de uma grande recessão econômica. De acordo com a pesquisa GEM, disponibilizada no site UOL (ver <<https://pt.slideshare.net/Empresometro/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil>>).

“O número de MEIs (microempreendedores individuais) ultrapassou o de micro e pequenas empresas no Brasil. Desde sua criação, em 2008, até este mês, o país já formalizou 5.720.194 MEIs, ou seja, quase 20 % a mais do que o número de MPEs abertas no período (4.777.069).”

De acordo com essa pesquisa acima, foi coordenada pelo SEBRAE (realizada de 2014 a 2015), o Brasil ocupa a primeira posição quando o assunto é abertura de novos empreendimentos. Essa pesquisa considera a população economicamente ativa, quanto em relação à taxa de desenvolvimento de novos negócios.

Nos últimos anos, o empreendedorismo foi estimulado pela crise financeira. Sendo assim, cada vez mais pessoas abrem novos negócios pela falta de renda e muito raramente pelo surgimento de oportunidades. E no cenário do empreendedorismo no Brasil, outra característica que impressiona diz respeito ao fato de que “os micros são maiores”, ou seja, existem muito mais micro e pequenas Empresas em nos país do que Empresas de grande porte.

Para reforçar ainda mais esses dados podemos citar outros autores que incentivam as pessoas a pensarem fora da caixa, a criarem as próprias oportunidades de trabalho, um deles é Flávio Augusto da Silva, que fundou em 1995 a WISE-UP (Escola de idiomas) e proprietário do time de futebol Orlando City nos EUA, e da Escola de *insights* meusucesso.com, quando diz:

“Elas (as micro e pequenas empresas) são responsáveis por 70% dos empregos gerados no país, segundo dados do Ministério do Trabalho. Essa informação tem muita lógica, já que, de acordo com o jornal O Estado de São Paulo, só em 2015, mais de 1,8 milhão de empresas fecharam suas portas em decorrência da crise econômica provocada pelo impasse político, o que resultou em um grande aumento da taxa de desemprego. Coincidência?” (SILVA, 2016 p. 20).

Silva é um defensor ferrenho de que é possível crescer na vida sem fazer o óbvio, trabalhar de carteira assinada para poder um dia viver de uma mísera aposentadoria. Ele mesmo é prova viva disso, uma que hoje é um empresário muito bem-sucedido, com negócios em diversos países e nunca teve sua Carteira Profissional assinada. Isso mesmo, ele nunca trabalhou em nada que lhe rendesse apenas um salário fixo no final do mês. Garoto vindo da periferia do Rio de Janeiro, lutou contra uma série de adversidades mas conseguiu chegar lá. E hoje serve de inspiração para diversas pessoas que também pretendem trilhar o mesmo caminho (SILVA, 2015) E o mesmo autor continua nos incentivando:

“Pare de procurar emprego. Encontre uma causa pela qual lutar. Desse jeito, a vida é muito mais saborosa e promissora, inclusive para se ganhar dinheiro. Você vai viver bem acima da média daqueles que infelizmente acreditam que trabalho é um mal necessário, um castigo, um peso a se

carregar. A vida vivida assim é muito triste, limitada e chata. Você merece mais que isso” (SILVA, 2015 p. 27).

Esses tipos de pessoas relatadas por Silva são as que destoam da manada, que deixam de procurar empregos formais e passam a ser geradores de oportunidades para elas e para outras pessoas. Isso traz um ganho substancial, uma vez que faz nossa economia girar, aumentar, desenvolver e por consequência teremos uma maior equidade no que concerne distribuição de renda em nosso país. Entretanto ainda há uma enorme resistência por parte dos que optam pela “pseudo segurança” do trabalho formal, de carteira assinada, que ao invés de trabalharem por seus sonhos, o fazem pelos sonhos de outros.

Através da leitura desses autores fica-nos bem mais latente a cultura que nosso povo brasileiro tem em, na maioria das vezes, optar pelo caminho mais fácil, o menos tortuoso, deixando para despertar apenas quando se vê demitido, na rua, e sem uma fácil recolocação no mercado de trabalho. Só assim, quando todas as portas lhes são fechadas, se veem em uma situação onde só lhe resta empreender. Como se o ato de empreender fosse última opção, e o pior, muita gente encara como se fosse extremamente fácil, como se se resumisse apenas ao ato de comprar e vender um determinado produto ou prestar de forma simplória um serviço.

Não obstante, muita gente ainda pressupõe que não precisa de nenhum tipo de estudo ou preparação para tal, como se empreender fosse uma inspiração divina. Vemos pessoas que pensam que o mundo dos negócios é composto apenas por sorte e não por foco, determinação, disciplina e acima de tudo resiliência. Não nos cabe aqui questionar se existem pessoas com maior ou menor habilidade para negócios, independente de sua formação, grau cognitivo ou classe social, queremos apenas deixar claro que inovar, aprender e estudar sempre foi e sempre será de fundamental importância para ser um empreendedor bem-sucedido.

Mesmo pessoas muito bem-sucedidas e extremamente hábeis no mundo dos negócios entendem a importância de se preparar. Como bem nos relata Cristiane Correia autora do livro “Sonho Grande (CORREA, 2013) que conta um pouco da trajetória de sucesso dos responsáveis pelo grupo AMBEV (Maior empresa do Brasil). Correia relata como se deu a estruturação da equipe de frente da Cervejaria Brahma, logo após sua compra pelo grupo de investidores composto por: Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira (CORREA, 2013). Correia

2013 nos diz que a estratégia deles foi a de trazer uma pessoa de fora da Empresa para tocar esse novo projeto. Depois de um longo período de análises e considerações o escolhido foi o executivo Margim Rodrigues, ex-presidente da Lacta do Brasil. Que ao deixar a presidência da Lacta optou por tirar um bom período de férias, não tendo pretensões de voltar, tão cedo, a atuar na linha de frente de grandes corporações (CORREA, 2013).

Margim era um profissional extremamente preparado, com formação na área, mas que nunca parou de se qualificar, e evoluir, sempre muito antenado com tudo o que acontecia no Brasil e no mundo (CORREA, 2013). Quando ele recebeu o convite de Beto Sicupira para ser o CEO dessa nova empresa, ainda meio receoso respondeu à proposta recebida da seguinte maneira:

“Beto falou que eles estavam entrando num novo negócio e que, entre os sócios, o Marcel tomaria conta. Eles queriam que eu embarcasse junto no projeto, mas não diziam o que era, porque ainda estavam em negociação. Quando perguntei qual era o ramo e o Beto falou que não poderia contar, avisei que então não dava, que aquela conversa não tinha sentido. Como eu iria topiar sem saber de nada? Aí ele soltou que era no ramo de bebidas. Pensei que devia ser uma franquia da Coca-Cola. Nem me passou pela cabeça Brahma ou Antártica, que eram duas companhias pesadas, velhas, tradicionais.... Eu achava que isso não tinha nada a ver com eles. Mesmo sem muita informação, topei. Eu não conhecia bem o Marcel e o Jorge Paulo, mas gostava do Beto. Ele tinha um estilo agressivo, dinâmico, trabalhador, sem frescura, que tinha tudo a ver comigo” (CORREA, 2013 p. 123,124).

Preparar-se bem sempre é o melhor caminho. Não existe ganho sem sacrifício, crescer dói. Como mesmo nos diz Jorge Paulo Lemann (CORREA, 2013) desmistificando quaisquer tipos de sortes ou premonições que possam existir nos negócios.

“... tinha certeza de que a aquisição era um negócio importante. Uma daquelas oportunidades que passam poucas vezes em frente a um

empreendedor. Algo potencial para impactar drasticamente o destino de seu grupo. Sua confiança absoluta não tinha a ver com “sexto sentido” ou coisa que o valha. Jorge Paulo se considera um homem com intuição zero. Na tomada de decisões ele conta sobretudo com bom senso, visão de futuro e um raciocínio simples... “País tropical, clima quente, marca boa, população jovem e má administração ... Pô, tem tudo para gente transformar numa coisa grande” (CORREA, 2013 p. 121).

Lemann (CORREA, 2013) deixa-nos bem claro que não há história de “sexto sentido, por mais que o empreendedor possa ter um ‘feeling’ bastante aguçado (que nada mais é do que a soma das experiências) não pode se basear única e exclusivamente nele para suas tomadas de decisões. É preciso que haja uma base sólida para tal. Tem que haver pensamento estratégico. Planejamento e análise de mercado sempre são de fundamental importância.

3.2 CONTRAPOR O EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE VS POR NECESSIDADE

Após a leitura de vários autores renomados, a exemplo de SILVA (2015 e 2016), CORREIA (2013), WELCH e WELCH (2005) e de nossa própria experiência, podemos dividir o empreendedorismo no Brasil em: empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade. O Empreendedorismo de oportunidade é aquele em que o empreendedor percebe um nicho de mercado promissor ou ainda em expansão, quando o mesmo tem a ideia de investir num negócio e se sente preparado para fazê-lo. Lemann (CORREA, 2013) não conta apenas com a sorte, ele se preparou, estudou, observou, testou e após diminuir suas chances de erro decidiu empreender.

Veja o que nos diz Jorge Paulo Lemann quando decidiu comprar a cervejaria Brahma no ano de 1989:

“... o banqueiro (Lemann) havia feito uma “pesquisa de mercado”, informal, que revelou informações animadoras. Eu olhava na América Latina e quem era o cara mais rico da Venezuela? Um cervejeiro (a família Mendoza da Polar). O cara mais rico da Colômbia? Um cervejeiro (o grupo Santo Domingo, dono da Bavaria). O cara mais rico da Argentina? Um cervejeiro (os Bemberg da Quilmes). Esses caras não podiam ser todos gênios ... O negócio é que devia ser bom” (CORREA, 2013 p. 121).

Isso, verdadeiramente, é se empreender por oportunidade. É ir seguro de suas convicções. Quando Lemann decidiu efetuar a transação que culminaria com a compra da cervejaria Brahma foi chamado de louco por muitas pessoas de sua própria equipe como mesmo cita a autoria Correia (CORREA, 2013). Outros como Marcel Telles, um dos sócios do Grupo Ambev, por exemplo, ficaram animadíssimos com a ideia e comemoraram muito a novidade, nada mais normal que houvesse realmente divergências de opiniões, afinal era uma aquisição bastante agressiva, que provocaria uma verdadeira desruptura no comércio de bebidas do país.

Um dos que mais ficou na defensiva, com relação à essa aquisição, foi o Economista Claudio Haddad, que chegou até a questioná-lo perguntando se ele (Lemann) estava maluco e como é que a empresa iria conseguir aporte financeiro suficiente para pagar tamanho investimento como nos diz Correia (CORREA, 2013). Logo ele que era o homem das finanças da Empresa. Porém, Lemann seguiu firme em seu propósito e acabou tornando aquela Empresa uma das maiores cervejarias do mundo (CORREA, 2013).

Já o que marca o Empreendedorismo por necessidade é a extrema urgência em se ganhar dinheiro. Muitas vezes é feito por aquele trabalhador que foi demitido de surpresa e pega o dinheiro de sua rescisão e inicia um negócio. Dessa forma não há: estudo de mercado, análise de risco, viabilidade econômico-financeira do negócio, planejamento estratégico, estudo de concorrentes... O que predomina é o senso de urgência que a pessoa tem em colocar o pouco que tem para girar e gerar mais renda e poder se manter e honrar ao menos com as necessidades básicas de sua família.

Ultimamente taxa de empreendedorismo de necessidade voltou a crescer de modo expressivo, tendo em vista isso ser claramente um reflexo da crise econômica, fazendo com que muitos encontrem no empreendedorismo uma forma de lucrar mesmo em períodos de recessão.

A verdade é que ao longo dos anos o perfil do empreendedor não segue uma linha equilibrada, ela sofre mudanças de acordo com o período e as necessidades inerentes a cada contexto. Porém, com essa crise econômica que estamos vivenciando em nosso país, o empreendedorismo de necessidade também ressurgiu com força. O crescimento deste tipo de empreendedorismo, apesar de ser benéfico, também conta com alguns malefícios. Isso porque

esse modelo de empresa, aberta sem muito planejamento, geralmente não conta com características de inovação que são essenciais para a própria sobrevivência do negócio, não estando assim tão preparadas para o mercado que é muito dinâmico e exige muito de quem se propõe a nele ingressar.

De acordo com Silva (SILVA, 2016) muitos empregos formais estão com os dias contados o que fará com que muito mais pessoas migrem para o “empreendedorismo por necessidade.”

“Com a invenção do carro, em poucos anos, cavalos ficaram desempregados. Talvez você ainda não tenha percebido, mas os empregos estão acabando e, em não mais que duas décadas, é possível que metade dos bons empregos de hoje não existam mais... “Flávio como você pode afirmar que isso vai acontecer”? Não, amigo, já está acontecendo nas últimas décadas. Estou apenas dizendo que a velocidade tem aumentado e vai aumentar ainda mais, pois a tecnologia evolui a passos largos, e, por isso, robôs são capazes de realizar com mais eficiência tarefas que antes apenas os humanos eram capazes de executar, em todas as áreas, como transporte, atendimento ao cliente, medicina direito, etc” (SILVA, 2016 p. 132,133).

Diante de tantos argumentos e dos próprios relatos das experiências relatadas por nossos autores, deixa-nos claro que é preciso que todos que se dispõem a empreender estejam atentos às mudanças que permeiam todo o negócio, pois podemos perceber que nada acontece da noite para o dia. Existem processos que são seguidos por quem consegue lograr êxitos, que fatalmente obterão resultados diferentes. Não se enriquece de uma hora para outra, bem como não se sucumbe uma empresa num curto espaço de tempo. As coisas acontecem de forma gradativa. Existem ciclos macros e micros econômicos que se completam de forma cíclica. Não existem sucessos ou fracassos. Existem resultados, que nada mais são do que o reflexo de nossas atitudes, ações ou estagnações ao longo de nossa vida empreendedora. Quem está ligado a essas instabilidades que o ato de empreender nos promove sempre parte na frente e, dificilmente, será pego de surpresa. Isso é o que de fato diferencia quem chega lá de quem para no meio do caminho. Quem é empreendedor não se aposenta nunca. Como antes dito, é um estilo de vida. E nunca se abandona um estilo de vida.

3.3 RECONHECER OS FATORES POSITIVOS E OS LIMITANTES DE SE EMPREENDER

“Um dia você se torna líder. Numa segunda-feira, você está executando suas tarefas de sempre, satisfeito com seu trabalho, tocando seu projeto, conversando e rindo com os colegas sobre a vida e sobre o trabalho, e fofocando sobre a burrice da gerência. E na terça-feira você é a gerência. Você é o chefe. De repente, tudo parece diferente – porque é diferente. A liderança exige outros comportamentos e atitudes, e para muitas pessoas tudo é inédito na nova função. Antes de se tornar líder, o sucesso se limita ao próprio crescimento. Quando você se torna líder, o sucesso depende do crescimento dos outros” (WELCH, 2005 p. 55).

Nessa citação de Welch podemos substituir a palavra líder por empreendedor, muito embora creiamos que uma seja sinônima da outra, pois é perfeitamente possível se ser um funcionário e ser um líder. Entretanto, é realmente isso que acontece quando alguém que vem de um emprego formal decide “subverter o sistema”. Ele passa a concordar com muita coisa que criticava e passa a fazer muitas coisas que julgava serem erradas, uma vez que agora ele deixa de ser a pessoa que faz as coisas e passa a ser aquela pessoa que consegue as coisas através do trabalho de outros. Isso é ser líder. Isso é ser empreendedor.

“É fato que os desafios para o empreendedor no Brasil são muito grandes, mas também é verdade que a recompensa para os que se tornam bem-sucedidos é ainda maior e compensa todos os riscos. Sabemos que nem todos serão empresários bem-sucedidos, mas quantos poderiam ter sido se não seguissem o fluxo e, por consequência, hoje permanecem abaixo do que o seu potencial seria capaz de realizar? Quantas pessoas passam uma vida inteira trabalhando com chefes limitados, porque não têm a coragem e o preparo suficientes para mudar o jogo, justamente porque tiveram medo de sair do quadrado para qual foram adestrados por toda vida? Se esse é o seu caso, nunca é tarde para começar a subverter esse sistema medíocre” (SILVA, 2016 p. 25).

Como tudo na vida, empreender também tem seu lado positivo e seu lado não muito positivo. No que concerne ao lado positivo do empreendedorismo podemos citar o fato de que a pessoa pode fazer o que gosta e trabalhar com o que se quer. Diferentemente de quando você vende seu tempo através de sua mão de obra. Dessa forma a pessoa fica limitada a seguir o fluxo, a apenas cumprir ordens e regras, sua vontade, quase sempre fica em segundo plano. Você vê por muitas vezes seu pensamento tolhido, sente-se incapaz e amarrado por uma situação a qual não se pode fazer muito, é uma barreira quase intransponível, já que não depende apenas de sua vontade, tem que haver uma aprovação de seu superior.

Por outro lado, quando o indivíduo se lança a ter seu próprio negócio fica muito mais fácil de alcançar sonhos e objetivos, uma vez que ele pode definir que caminho traçar, o que conquistar, a forma de fazer e o principal “o céu é o limite”. Também se tem certa autonomia, o que nos dá uma sensação maior de liberdade, um maior poder na tomada de decisão e definição de horários e tempos e a pessoa também pode se sentir livre para decidir.

É possível transmitir seus valores para sua empresa, sem contar com o fato de poder gerar empregos e renda, que é, sem sombra de dúvidas, uma das principais forças motrizes de quem se lança a empreender, afinal, todo empreendedor tem, por essência, prazer em gerar oportunidades. E por fim, empreender possibilita que a pessoa aprenda com seus próprios erros e acertos, ele sai da categoria de coadjuvante para ser autor da própria história.

Entretanto, como já dito acima, nem tudo na vida são flores. Empreender também tem seu lado difícil, não muito prazeroso uma vez que tudo depende de você, existe um constrangimento por não se conseguir realizar tudo o que deseja, muitas vezes por não encontrar no mercado mão de obra especializada, tendo que se dispor a ensinar todos os processos para o colaborador. Partindo do zero. É um verdadeiro processo de formação, o que exige muita dispensa de tempo e uma enorme disciplina de quem ensina.

O Empreendedor também se depara com a situação de ter que pagar altos impostos, uma carga tributária que beira o desumano, que desincentiva qualquer um a empreender. Gera também uma insegurança financeira, uma vez que não há nada de salário ou retorno garantido. Vendeu ganha, não vendeu não ganha, e não importa se se terá fluxo de caixa positivo ou não, todos os custos fixos e variáveis dos negócios estarão sempre presentes.

Outro fator extremamente complicado para quem se dispõe a empreender é a ansiedade que o negócio produz, o estresse, o peso da responsabilidade. É não dormir tranquilamente e muitas vezes não cuidar da própria saúde. Temos inúmeros casos de pessoas

que “se matam para dar vida às suas Empresas”, o negócio cresce à custa da saúde do empreendedor. Não podemos deixar de falar da insegurança que este tipo de negócio possui. Tendo em vista que empreender é um correr riscos diários. É ter adrenalina na veia 24h por dia. É um doar-se constante. O empreendedor até sai do trabalho, mas o trabalho nunca sai do empreendedor.

Enfim, independente do perfil, são poucos os donos de negócios que mantêm a mesma percepção antes e depois de terem investido no sonho de abrir sua própria empresa. Com relações aos mitos que povoam o imaginário popular de ser patrão, há uma mudança na visão em temas como: ter mais tempo livre, trabalhar menos quando iniciassem um novo negócio ou que sentiriam menos sozinhos na nova atividade. A grande maioria dessas convicções cai por terra após o empreendedor se deparar com todas essas situações positivas e negativas que tratamos até agora.

Uma coisa é o campo da imaginação, outra é o da realização, é desse lado de cá que as coisas acontecem, que o pensamento vira realidade, materializa-se, e todo o sonho empreendedor concretiza-se. Talvez a possibilidade de poder aprender sempre com seus erros e acertos seja um dos fatores mais motivadores de quem se dispõe a empreender num país tão desigual quanto ao nosso Brasil. Isso que é verdadeiramente empreender. Nessa busca constante de quebrar estereótipos, Silva (SILVA, 2015) cita alguns motivos que são usados com mais frequência por quem não quer ter um próprio negócio:

- 1- “Ter sido treinado, na escola e na universidade, para arrumar um emprego.
- 2- Ter medo do desconhecido.
- 3- Não abrir mão da vida corporativa para manter um suposto status, mesmo se sentindo um peixe fora d’água.
- 4- Desconhecer o sentimento de realização que um empreendedor experimenta ao construir o futuro sem depender de terceiros.
- 5- Ser desencorajado pela família e pelos amigos que seguem o padrão convencional (faculdade > emprego > aposentadoria).
- 6- Não buscar as informações necessárias para empreender um negócio por achar tudo muito complicado.

- 7- Não ter disposição e iniciativa para apresentar a ideia a quantas pessoas forem necessárias até conseguir capital suficiente para iniciar o negócio.
- 8- Optar pela estabilidade, mesmo ganhando pouco.
- 9- Convencer-se de que não tem vocação para ser seu próprio chefe.
- 10- Ter mais medo de perder do que vontade de ganhar” (SILVA, 2015 p. 15).

Fica-nos claro que motivos para não se empreender é o que não falta. Porém, só quem se dispõe a correr este risco poderá alcançar seus objetivos. Tem os que sonham e os que realizam. Os que apenas sonham são pagos para materializar o sonho de quem realiza. E é assim que esse ciclo empreendedor gira.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Podemos concluir o quão importante são os empreendedores para o nosso país. Percebemos uma enorme necessidade que se têm de dar melhores condições para que essa classe se desenvolva, seja através de incentivos por parte dos governos, da inclusão de uma disciplina voltada para nossas escolas, ou simplesmente com a desburocratização dos processos engendrados que desestimulam nossos jovens a pensar, a deixar de seguir o fluxo e optar pela forma mais fácil de adquirir renda a Carteira de Trabalho assinada.

Não que não seja bom ter um trabalho fixo que lhe assegure direitos, mas se não investirmos cada vez mais em quem gera empregos os mesmos desaparecerão muito em breve. Entretanto é bom saber que temos muitos formadores de opinião a exemplo dos autores citados nesse trabalho que se dispõe a discorrer sobre o assunto, a expor até mesmo suas próprias vidas, como forma de modelo, para incentivar os brasileiros a terem seu próprio negócio. Eles não vendem facilidades, porém, deixa-nos claro de que é possível, e se é possível é alcançável, basta que se saia do campo da teoria e passe para o da prática.

Por fim, sem sombra de dúvidas, a atividade empreendedora hoje é a base de nossa economia e da geração de empregos. Isso é vital para a manutenção e o aquecimento do mercado, porém, há uma disputa desleal do pequeno para com o grande empreendedor, em que sempre há uma série de vantagens para quem é maior, quem ganha mais e as vezes faz até menos pelo seu país.

ABSTRACT

Entrepreneurship has been an "escape valve" of our society. It is through him that many families have managed to change their lives. In times of recession many entrepreneurs arise, some by vocation and others by necessity. They are those that diverge from the conventional, who give up the fixed and pre-established salary to embark on an extremely crowded and sometimes even disloyal market. They are the ones that make our economy run and are the biggest generators of employment and income in Brazil. We can see more clearly that in the world of entrepreneurship there is no place for opportunists, smart guys, adventurers. People who think that just because it worked with the other will also work with him, without any study or preparation that credencie to open an equal business, sometimes even works, but the chance that the thing does not flow in a positive way is much bigger. There is no way for this class to go unnoticed, so it is constantly on the rise. They are people from whom extreme resilience is required since they have to reinvent themselves every day so they do not fall behind or are coldly devoured by competition.

Keywords: Employment. Entrepreneurship. Resilience.

REFERÊNCIAS

CORREA, Cristiane. **Sonho Grande**. Rio de Janeiro: Sextante, 2013.

SILVA, Flávio Augusto da. **Geração de Valor 1**. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

_____. **Geração de Valor 2**. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

_____. **Geração de Valor 3**. São Paulo: Buzz Editora, 2016.

WELCH, Jack. WELCH, Suzy. **Paixão por Vencer: Winning**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

<<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2016/01/29/microempreendedores-individuais-superam-numero-de-empresas-abertas-no-pais.htm>>
Acessado em: 22/12/2017 às 14:20.

<<https://pt.slideshare.net/Empresometro/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil>>
Acessado em 15/12/2017 às 15:14.