



FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL  
CÂMPUS DE NAVIRAÍ – CPNV



1

Nayara de Oliveira Quintas Ferreira

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**Empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade: um diagnóstico no município de Naviraí - MS**

Orientador: Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Yasmin Gomes Casagrande

Naviraí-MS

2020



## **Empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade: um diagnóstico no município de Naviraí - MS**

Nayara de Oliveira Quintas Ferreira

### **RESUMO**

O presente trabalho tem como interesse retratar o que leva uma pessoa a empreender, a influência na decisão da escolha do segmento do empreendimento, a motivação que rege a continuidade do negócio, as vantagens e desvantagens do processo. Foram realizadas entrevistas com 21 empreendedores por meio de 21 perguntas, sendo 20 questões objetivas e 1 questão subjetiva, as quais foram analisadas por ordem de relevância. Por conta da pandemia do COVID-19 a maioria dos empreendedores se encontrava em um momento de impacto econômico negativo, ademais, vieram a descrever com ênfase a atitude de nunca desistir de um negócio, mesmo em momentos difíceis de crise econômica mundial. Relataram também acerca de suas expectativas em relação ao pós-pandemia. Este trabalho proporcionou uma visão para futuros empreendedores das vantagens e desvantagens de ser dono do próprio negócio, e o valor dos três capitais mais importantes no empreendimento: capital financeiro, capital de clientes e capital intelectual.

Palavras-chave: Atitudes; Empreendedorismo; Vantagens; Capital.

### **ABSTRACT**

The present work is interested in portraying what leads a person to undertake, the influence on the decision to choose the segment of the enterprise, the motivation that governs the continuity of the business, the advantages and disadvantages of the process. Interviews were conducted with 21 entrepreneurs through 21 questions, 20 of which were objective and 1 was subjective, which were analyzed in order of relevance. Due to the COVID-19 pandemic, most entrepreneurs were at a time of negative economic impact, moreover, they came to describe with emphasis the attitude of never giving up on a business, even in difficult times of global economic crisis. They also reported on their expectations regarding the post-pandemic. This work provided a vision for future entrepreneurs of the advantages and disadvantages of owning their own business, and the value of the three most important capitals in the enterprise: financial capital, customer capital and intellectual capital.

Keywords: Attitudes; Entrepreneurship; Benefits; Capital.



## 1 INTRODUÇÃO

Na atualidade a predominância do empreendedorismo cresceu muito, fomentando ainda mais a economia. Existem várias formas de empreender, este presente trabalho detalha duas formas de empreendedorismo, a por necessidade e por oportunidade, destacando também as atitudes que levam uma pessoa a iniciar um negócio. Sendo empreendedorismo por necessidade quando uma pessoa é mandada embora do emprego e resolve utilizar o dinheiro do acerto para abrir uma empresa, como meio de obter renda, ou, empreendedorismo por oportunidade que vem a ser uma pessoa com conhecimento maior de como administrar um negócio, com interesse em aumentar os lucros (DORNELAS, 2018).

O autor Dornelas (2018) cita alguns fatores que impulsionam o empreendedorismo por necessidade e oportunidade: Por necessidade a falta de trabalho formal, carência de recursos financeiros para sobreviver, falta de conhecimento explícito, ser demitido e ter dificuldades de arrumar emprego. Já o empreendedorismo por oportunidade atrela a pessoas que tem uma ideia ou uma descoberta e decidem inovar no mercado, empreendem por convite de alguém.

Há também aqueles que o maior interesse é a busca sistemática de um negócio lucrativo sendo que uns admitem e outros não que esse foi o real motivo de empreenderem, como missão de vida deixando um legado, a autonomia pelo desejo de dar a última palavra como dono do negócio. Ao ganharem um recurso inesperado como acertar na loteria ou receber uma herança, participar da sucessão de empresa familiar, empreenderem depois que se aposentar. A demissão se encaixa nos dois cenários de empreendedorismo como no caso de pessoas insatisfeitas com o trabalho que recebem a demissão como motivação na criação de um novo projeto de vida (DORNELAS, 2018).

Ao longo dos anos o termo empreendedorismo está sendo mais utilizado, mas essa atividade existe antes da existência de dinheiro em espécie, aonde a economia era a base de troca. Na atualidade se destaca quem empreende pensando em inovar no mercado, independente se for empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade se tornando um desafio ainda maior ao empreendedor. Para entender esse contexto, é proposto o



problema de pesquisa: Como se caracteriza o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade em Naviraí- MS?

Em resposta a esse questionamento, foi proposto o objetivo geral: Analisar os motivos que impulsionam os empreendedores a iniciar um negócio no município de Naviraí - MS; e os objetivos específicos: a) Compreender quais são as vantagens e desvantagens de ser um empreendedor por necessidade e por oportunidade. b) Entender as escolhas pessoais/ motivos por ser empreendedor por necessidade e por oportunidade e c) Listar quais segmentos mais escolhidos pelos empreendedores no município de Naviraí - MS.

Para compreender o empreendedorismo deve-se analisar desde um número grande de empresários que impulsionam a economia local a uma pessoa que vende algo para obter renda de sobrevivência. É interessante entender os dois lados, pois são cenários de vidas completamente diferentes. São escolhas pessoais que podem ser influenciadas por diversos fatores, que irão ser avaliados neste presente trabalho. São eles: o que leva uma pessoa a abrir seu próprio negócio, o segmento mais escolhido, se avaliam o mercado, se é um sonho de ter determinado ramo empresarial ou se é o que o dinheiro proporciona.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo “É a busca do autoconhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas” (BAGGIO; BAGGIO, 2014, p. 26).

O empreendedorismo é muito importante e vem crescendo muito ao longo dos anos. “As vantagens são a autonomia, o desafio e o controle financeiro, enquanto as desvantagens são o sacrifício pessoal, a sobrecarga de responsabilidades e a pequena margem para a ocorrência de erros” (JULIANO, 2016, p.13).

Segundo Dornelas (2017) o empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento econômico, pois dá-se o apoio à difusão das inovações que estimula o desenvolvimento. As nações desenvolvidas têm dado ênfase e respaldo a iniciativas



empreendedoras, sendo a base da expansão da economia com aumento da geração de emprego e renda.

Desde muito tempo atrás o empreendedorismo é constante na sociedade “Mesmo antes de ser definido o que é empreender, determinadas práticas já eram determinantes para a sobrevivência humana” (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017, p. 126).

O empreendedorismo tem se tornado cada vez mais frequente na sociedade atual, mas com algumas mudanças que antes não existiam ainda. São elas: automatizações, diversidades culturais e a porta de entrada da participação das mulheres em níveis hierárquicos de decisão na liderança das organizações e ocupando lugar no mercado empreendedor (SCHIAVANI; OLIVEIRA, 2017).

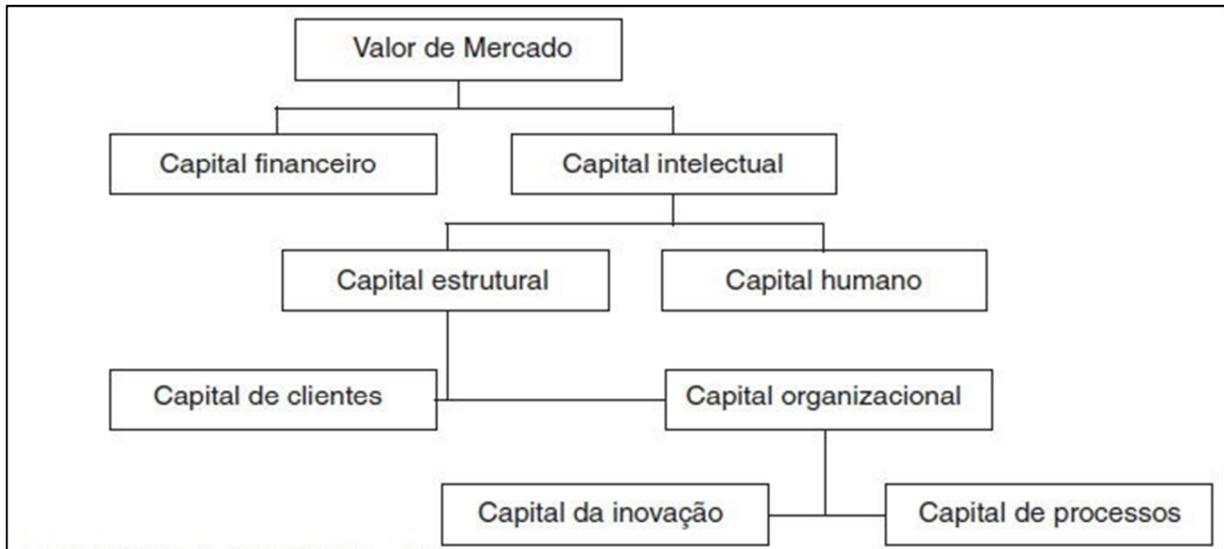
Antigamente acreditava-se que a pessoa nascia com um perfil empreendedor e que quem não nascia com esse perfil não teria nem uma chance no mercado. Porém, agora se acredita que é possível desenvolver esse perfil empreendedor, podendo ser ensinado com uma boa metodologia e ferramentas adequadas de instrução de como aplicar na prática a formação empreendedora ao negócio. Na era da globalização, conhecimento e do empreendedorismo é possível desenvolver atitudes e características empreendedoras e novas linhas de pensamento na sociedade ressaltando que por meio de instituições de ensino promove uma educação empreendedora (JUNIOR, 2017).

A base do sistema capitalista são os empreendimentos privados, sendo o propulsor da prosperidade de uma nação concebendo emprego e renda, resultando em tributos permitindo ao estado maior capacidade de recursos para a prestação de serviços e promovendo bem estar social (DA ROSA ESLABÃO; BON VECCHIO, 2018).

Neste novo milênio o capital intelectual é o recurso mais relevante de uma organização, mais importante que o capital financeiro sendo a base fundamental para as demais operações do negócio. As organizações que investem em conhecimento podem consequentemente se destacar sobre a concorrência (LEAL et al., 2018).

Pode-se observar na Figura 1 a mensuração do capital intelectual de Edvinsson e Malone, demonstrando a estruturação e as ramificações regidas pelo capital intelectual. A partir da figura é visível que após capital intelectual dá-se origem aos demais capitais, dimensionando a importância do capital intelectual para o desenvolvimento do negócio.

Figura 1 - Mensuração do capital intelectual



Fonte: (EDVINSSON; MALONE, 1998, p.47).

O empreendedorismo é uma grande fonte de riquezas, fomentando a economia e melhorando as condições de vida dos cidadãos gerando emprego e renda. Empreender e se manter firme no mercado tornou-se um desafio cada vez maior na atualidade, exigindo maior qualificação de seus gestores (BORGES FIALHO et al., 2018).

Refletindo criticamente acerca dos dados levantados, podemos concluir que o Brasil apresenta um grande potencial para o desenvolvimento de atividades empreendedoras em diversos campos ou setores econômicos. Uma vez que o país se encontra entre as nações em desenvolvimento, dotada de vastos recursos humanos e naturais, cujos potenciais ainda se encontram aproveitados de modo pouco satisfatório. A transição de uma sociedade marcada pelo empreendedorismo de oportunidade para uma capaz de gerar inovação ainda é um desafio (DA ROSA ESLABÃO; BON VECCHIO, 2018, p.88).

Há três décadas o empreendedorismo está sendo estudado com mais aprofundamento por conta do crescimento. No Brasil identifica-se que a frequência das pesquisas tem evoluído sobre empreendedorismo sendo tema central de congressos e periódicos, uma das linhas de estudo que tem ganhado importância é a orientação empreendedora por conta de algumas organizações apresentarem um padrão de comportamento como: inovação de produtos ou serviços, atitude proativa tendência a



assumir riscos, autonomia na tomada de decisões, atuando com agressividade competitiva em relação ao mercado (COURA et al., 2018).

No ramo do empreendedorismo é interessante saber que não existe idade nessa competição. O mercado favorece a persistência, o planejamento e as vantagens competitivas duradouras e para obter sucesso é de extrema relevância ser um empreendedor inovador que disponibilize um produto ou serviço novo (SANTOS, 2018).

Empreendedorismo por estilo de vida são princípios e valores de cada empreendedor que norteiam na tomada de decisões, pensando em contribuir com a satisfação dos consumidores. Sendo isso a motivação intrínseca que passa a ser a imagem do negócio, com ênfase maior na qualidade de vida do que retornos financeiros (BOZZO ET AL. 2019).

Quando a empreendedora ou empreendedor se motiva para criar algo novo, qualquer que seja o empreendimento há sempre a esperança de um mundo melhor. Seja esse mundo tão pequeno quanto aquilo que está ao redor de quem empreende, seja esse mundo tão grande quanto a nossa capacidade de sonhar. Mas, empreender é sempre um ato de esperança (GIMENEZ, 2020, p.67).

Empreendedorismo significa tomar decisões acatando a responsabilidade pelo sucesso de seu produto ou serviço, correr atrás de tudo que necessita para o bom funcionamento do negócio como: abastecimento, produção, venda, comunicação, investimentos, além de tudo, convivendo com as oscilações do mercado sendo necessário aguentar firme em tempos de recessão, doenças ou dificuldades da vida. Ser empreendedor é assumir riscos, muitas das vezes sem assistência adequada, sem saber quanto dinheiro irá precisar, pois não se pode prever o futuro, vivendo numa incerteza e na precariedade. Cair na pobreza e acabar ficando endividado por falta de auxílio é o risco que todo empreendedor corre (TOMMASI; CORROCHANO, 2020).

O momento da pandemia do COVID-19 no Brasil ocasionou o aprofundamento da crise econômica em 2020, sendo identificado que os trabalhadores mais afetados são os empreendedores, vindo a ser um momento de reflexão e questionamentos de respostas (TOMMASI; CORROCHANO, 2020).

Segundo Moraes e Morais (2020), a sobrevivência do negócio não é possível prevê, mas traçar um plano de negócio é fundamental para obter uma visão sistêmica. Compreendendo em detalhes o andamento de tudo que acontece e identificando os pontos



fortes e fracos do empreendimento é possível realizar um levantamento das vantagens dos concorrentes, proporcionando uma melhor competitividade.

## 2.2 Atitudes empreendedoras

As atitudes empreendedoras são despertadas por aspectos motivacionais diferentes, podendo ser: pessoais, ambientais e sociológicos sendo responsável pelo processo de intensidade, direção e persistência na concentração de esforços para realização de metas. Com isso, surtindo um efeito diferenciado em cada ser humano (BAGGIO; BAGGIO, 2014).

Empreender não basta querer, mas ter a atitude de coragem para realização “É a atitude que concretiza cada motivo que temos em foco, mas ela pode também dar o pontapé inicial de que precisamos antes mesmo de termos os motivos” (SIQUEIRA NETO, 2016, p. 66).

Para Kuratko (2016), ser um empreendedor é ter uma visão positiva de situações onde outras pessoas enxergam caos, sendo estimulantes de mudanças no mercado. Empreendedores são semelhantes a atletas olímpicos, corredores de longa distância, maestros de orquestras sinfônicas e pilotos de caça que desafiam a si próprios a modificarem paradigmas existentes, alcançando seus objetivos abrindo suas empresas e criando empregos, com velocidade atribui progresso a economia global se tornando os heróis do mercado de hoje.

Diante do empreendedorismo “conclui-se ainda, que não existe nenhum atalho para atingir o sucesso como empreendedor, os desafios existem, pode-se dizer que eles são apenas diferentes” (VASCONCELOS; MALAGOLLI, 2016, p. 751)

A London Business School e a Babson College, duas instituições estrangeiras renomadas no ensino e na pesquisa do empreendedorismo, encontraram duas motivações básicas para que uma pessoa inicie um empreendimento. Uma diz respeito àqueles empreendedores que encontram uma oportunidade no mercado e desdobram-se para transformar essa oportunidade em um negócio de sucesso; e a outra está relacionada àqueles que estão insatisfeitos com a renda atual ou ainda estão sem renda por estarem desempregados (JULIANO, 2016, p.14).

As atitudes empreendedoras estão intimamente ligadas a uma orientação para a ação, com linhas de pensamentos diferentes, buscando constantemente novas oportunidades para o negócio, inovando e entendendo como essas novas oportunidades



conseguiram trazer lucros para a organização (DORNELAS 2017).

Diante desta explicação sobre o tema, “algumas pessoas tendem a perseguir mais oportunidades que outras, mesmo tendo um comportamento empreendedor e exercendo sua liderança empreendedora” (DORNELAS, 2017, p.10).

Para Langrafe (2018) o empreendedor busca oportunidades para iniciar um negócio por vários motivos: busca de realização financeira, autonomia e flexibilidade vindo descobrir que trocou chefes por clientes, estilo de vida sendo pessoas que estão ligadas ao negócio o tempo todo com equilíbrio com a vida pessoal. Há também o projeto pós-aposentadoria que são pessoas que ao se aposentar abri um negócio que sonharam ter durante a vida toda. Como também casos de empreendedores que recebem herança ou assumem negócios de suas famílias, ou após ter recebido um prêmio ou algum recurso inesperado. Por fim, existem pessoas que empreendem por realização pessoal deixando um legado para a si e gerações futuras.

Segundo Oliveira; Fonseca (2018) a motivação de empreender começa na escola na vida de uma criança, ressalta que para apreender é necessário motivação e para ser motivado é preciso que exista sentido. Assim retratando que o domínio das habilidades empreendedoras deve ser despertado desde a infância, ensinando através do processo educativo que é possível a materialização de sonhos até nas classes menos favorecidas, concentrando em formar mentes inovadoras e não apenas mão de obra especializada.

“O sucesso ou fracasso de um determinado negócio pode ser definido a partir da capacidade de inovação do empreendedor e da sua capacidade de se adaptar a tantas mudanças” (SANTOS, 2018, p.10). Percebe-se que a inovação é essencial a sobrevivência de um negócio na atualidade e com certeza a resiliência é fundamental em um ambiente tão competitivo.

### 2.3 Empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade

Considera-se empreendedor por oportunidade uma pessoa que abre uma empresa na fé de uma oportunidade de negócio. Já o empreendedor por necessidade é uma pessoa que inicia um negócio pressionado por falta de alternativas de trabalho e renda (VALE; CORRÊA; REIS, 2014).



O empreendedorismo por oportunidade da origem ao negócio pelo interesse de potencializar os ganhos, caracterizado por envolver maior inovação, por meio deste empreendedorismo que ocorre maior crescimento e desenvolvimento internacional. Por outro lado há momentos que um país pode passar a ter uma baixa oferta de empregos, vindo a crescer o número de desempregados e por meio disso ocasiona o crescimento do empreendedorismo por necessidade exercendo o papel como fonte geradora de emprego e auto emprego (ROCHA, 2014).

Oportunidade e necessidade são variáveis que constantemente costumam ser confundidas, por serem termos que possuem conteúdos similares e que, muitas vezes, cruzam-se quando o indivíduo enxerga dentro da sua necessidade uma oportunidade para a sua subsistência. Porém, é importante ressaltar que existe uma grande diferença entre os termos. Oportunidade caracteriza-se por uma situação oportuna para fazer algo que possa gerar benefícios visando à melhora da situação do indivíduo num momento adequado, já a necessidade é algo indispensável, aquilo que deve ser realizado com o intuito de conservação da vida, ou seja, é atribuída àqueles que são privados de bens necessários à vida (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017, p. 130).

Para explicar como funcionam os tipos de empreendedorismo, o autor Dornelas (2018) afirma que o primeiro, empreendedorismo por necessidade, são pessoas que num momento de necessidade começam a empreender, buscando o sustento para si e sua família, com o conhecimento adquirido por experiência ao longo da vida, mas com pouco conhecimento explícito. “É bom ressaltar que ao abrir um negócio a pessoa não busca somente obter recurso para suprir suas necessidades, mas irá permitir ao cidadão integra-se novamente a sociedade” (LEAL et al., 2018, p. 116).

O empreendedorismo por necessidade ao longo do tempo com a formalização do negócio pode haver a migração necessidade para oportunidade deixando a linha de pensamento básica de subsistência para novas perspectivas. A principal mudança não se faz apenas pela legalização, mas principalmente com a nova visão de futuro e maior motivação que o empreendedor individual tem do negócio, mudando seu comportamento e a vontade de fazer acontecer o trará para o grupo de empreendedorismo por oportunidade (DORNELAS 2018).

De acordo com o Dornelas (2018) empreendedorismo por necessidade e oportunidade pode ser representado por pessoas com as seguintes características citadas no Quadro 1 a seguir.



Quadro 1 - Características do empreendedorismo por necessidade e por oportunidade

<b>Empreendedorismo por Necessidade</b>	<b>Empreendedorismo por Oportunidade</b>
<b>Foco:</b> Sobrevivência renda mínima	<b>Foco:</b> Realizar Sonho ou Migração possível do empreendedorismo de necessidade.
Possui conhecimento Tácito	Possui conhecimento Tácito e Explícito
Falta a oportunidade de trabalho formal	Decisão deliberada ou planejada
Necessita de renda para sobreviver	Demissão ou desemprego
Precisa de conhecimento explícito	Missão ou realização
	Recebe recurso inesperado ou herança
	Pós-carreira
	Inovar ou empreender por convite de alguém.
Cenário por necessidade: representado por empreendedores cooperado, informal e individual.	Cenário por oportunidade: representado por empreendedores do conhecimento, público, corporativo, negócio próprio, franquia e empreendedor social.

Fonte: Dornelas (2018).

Segundo Cardozo (2019) os empreendedores por necessidades são pessoas com baixa escolaridade com pouca formação tornando-se um motivo a mais para não engajar no mercado de trabalho. O autor ressalta também que os empreendedores brasileiros são de variados níveis de escolaridade alguns empreendem por necessidade e outros por oportunidade, apesar disso o grau de motivação não é fundamentado em seu nível de instrução, entretanto o seu nível de formação influencia sua visão de mundo em relação ao modo que gerencia seu negócio, o número de empreendedores no Brasil aumentou nos últimos anos e o nível de escolaridade dos empreendedores também se modificou.

“O ato de empreender em um primeiro momento é regido por motivações de necessidade e, em um segundo momento, por motivações de oportunidades” (GOMES; BOURLEGAT, 2020, p.327). É possível enxergar uma oportunidade em um momento de necessidade e se auto empregar, como também a possibilidade de uma oportunidade em



um segundo momento no sonho de empreender. Isso evidencia que a realidade vivenciada pelo empreendedor rege seu investimento, sendo o motivo de estar inserido no empreendedorismo por necessidade ou oportunidade.

### 3 METODOLOGIA

O presente trabalho é de natureza qualitativa, abordagem conceituada por Creswell (2010) como: um meio para explorar e para entender o significado que os indivíduos ou os grupos atribuem a um problema social ou humano. Esta pesquisa é também desenvolvida a partir da teoria descritiva. De acordo com o autor Gil (2018). As pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno.

Também foi realizada pesquisa de campo, definida como: “A pesquisa de campo utiliza técnicas específicas, que têm o objetivo de recolher e registrar, de maneira ordenada, os dados sobre o assunto em estudo” (ANDRADE, 2010, p.131).

Na coleta de dados primários, foram entrevistados 21 empresários da cidade de Naviraí em Mato Grosso do Sul de todos os ramos, portes empresariais e de diferentes classes econômicas no período de 10 a 30 de setembro de 2020. As entrevistas aconteceram de maneira remota pelo aplicativo Google Meet, por conta da pandemia do COVID-19. Foram feitas perguntas a respeito de vantagens e desvantagens de empreender sobre o empreendedorismo, analisando os motivos, segmentos e atitudes empreendedoras que impulsionaram a iniciar um negócio (APÊNDICE I).

Foi solicitado aos empreendedores que respondessem três respostas por ordem de relevância, para as perguntas do roteiro de entrevista. Os dados foram organizados e descritos como 1º, 2º, 3º opções de escolha. Logo após com suas devidas legendas foram colocados os dados em uma planilha no Excel, descritos pela numeração da resposta no roteiro de entrevistas, sendo contados e analisados manualmente e individualmente por grau de relevância. Com este procedimento feito, chegou-se no resultado das respostas mais indicadas pelos os participantes por um ranking de relevância. Posteriormente, os resultados se transformaram em quadros, assim detalhando melhor cada informação colhida. Em algumas perguntas foram realizadas uma análise geral das respostas mais escolhidas entre o ranking de relevância e descrita como análise geral das respostas.



Para a resposta sobre a pergunta qual lição podemos tirar para o mundo do empreendedorismo, foram pontuadas as 21 lições de todos os empreendedores, sendo organizadas num quadro.

#### 4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Foram entrevistados 21 empreendedores sendo (13) do sexo feminino e (8) do sexo masculino, a maioria (12) dos entrevistados com faixa etária entre 21 a 40 anos, a partir dos dados coletados com as entrevistas realizadas com empreendedores de diferentes ramos, e com um nível de escolaridade dividido em: empreendedores com especialização (4 pessoas), superior completo (4 pessoas), superior incompleto (4 pessoas), ensino médio incompleto (1 pessoa), ensino fundamental completo (1 pessoa), sendo a maioria (13 pessoas) com ensino médio completo.

O público de empreendedores entrevistados é de diferentes ramos como: empreendedores no ramo venda de vestuário e cosméticos (6), empreendedores no ramo alimentício (6), empreendedores no ramo e-commerce de calçados, lingerie e móveis (5), empreendedores no ramo de estética, cabeleireiro e academia (4). A maioria (14) dos empreendedores tem de 5 a 8 colaboradores e apenas um empreendedor tem 42 colaboradores.

O público-alvo dos empreendedores entrevistados são: a maioria clientes que priorizam a qualidade do produto ou serviço (13), clientes digitais (5) e público de clientes que preferem a praticidade e o conforto do lar (3).

O tempo de existência do negócio atual de cada empreendedor, são (8) negócios de 5 meses a 2 anos sendo que (2) desses nasceram na pandemia; (7) negócios de 3 a 8 anos; (3) negócios de 10 a 20 anos e (3) negócios de 21 a 40 anos.

No momento da entrevista foi perguntado aos empreendedores o que aprenderam nessa trajetória de dono do negócio, descreveram que em primeiro lugar adquirir conhecimento é fundamental (6), como segunda opção comunicação é essencial (7) e como terceira opção riscos são comuns (4), mas em uma análise geral das respostas a mais citada é de que o segredo é nunca desistir (12). A maioria dos empreendedores responderam que nunca desistir deve ser regra no empreendedorismo por conta dos altos e baixos que todo



negócio tem. Sendo assim, Borges Fialho (2018) concorda da necessidade de que o empreendedor deve sempre buscar qualificações por ser um desafio constante.

As qualidades essenciais que os empreendedores consideram indispensáveis na posição de dono do negócio são: possuir visão positiva (8) empreendedores relataram a importância de enxergar sempre o lado bom das coisas, resiliência (4) empreendedores mencionou a capacidade de se adaptar a tantas mudanças para prosseguir, persistência (4) empreendedores disseram seguir firme na realização de seus projetos e sonhos. E a qualidade que desejam passar aos seus clientes, citadas por (3) empreendedores é: ser inovador, mostrar pontualidade com seus serviços e demonstrar que podem confiar no seu trabalho e qualidade do produto. Em uma análise geral, a persistência é a qualidade mais importante e indispensável para todo empreendedor apontada por (10) empreendedores entrevistados.

O motivo que impulsionou os empreendedores foi o aumento da renda (6), sonho de ser dono do próprio negócio (4), autonomia (2), identificação de oportunidade (2) e dois motivos citados por 2 empreendedores sendo incentivo familiar e por gostar de desafios. Na análise de dados geral a maioria (10) iniciou a empreender por interesse em aumentar a renda. Por esse prisma, Dornelas (2018) afirma ser empreendedorismo por oportunidade uma pessoa que empreende com interesse em aumentar os lucros e a realização do sonho de empreender concordando com os empreendedores entrevistados que afirma ser a motivação real para iniciar um negócio.

A idade que a maioria (15) começou a empreender foi entre 9 a 20 anos, relatando que a vontade de empreender nasceu com eles. Sob essa ótica, Cardozo (2019) descreve um empreendedor por necessidade uma pessoa com baixa escolaridade, que por dificuldades de arrumar trabalho formal empreendem, diante dos dados da pesquisa discorda-se, pois a vontade de empreender nasce com cada empreendedor e no decorrer da vida ele vai empreender independentemente do nível de escolaridade.

Nos quadros abaixo foram colocados um ranking para o 1º, 2º, 3º lugar para as respostas mais citadas por ordem de relevância na visão dos empreendedores entrevistados em cada uma das perguntas. Na pergunta quais vantagens e desvantagens de ser empreendedor, as seguintes respostas por ordem de relevância são apresentadas abaixo no Quadro 2.



Quadro 2 - Vantagens e Desvantagens para o empreendedor.

	Vantagens de empreender	Desvantagens de empreender
1º	Fazer os próprios horários (6)	Falta de rotina (6)
2º	Controle financeiro (4)	Tendência a assumir riscos (3)
3º	Fazer o que gosta (3)	Cobrança da família (3)

Fonte: Dados da pesquisa.

Como vantagem, em uma análise geral (10) empreendedores relataram que trabalhar fazendo o que gosta é maravilhoso. Ainda melhor é empreender no que gosta, sendo reconhecido por seu esforço próprio e tornando-se gratificante por saberem que quanto mais trabalharem mais lucro terão, além do privilégio de agregar sua identidade ao que se realiza.

A desvantagem que a maioria dos (6) empreendedores apontou foi a falta de rotina, por estar sempre ligado ao negócio, até mesmo em períodos de folga ou quando tem compromisso marcado aparece trabalho, ocasionando muita das vezes a cobrança da família. Por esse prisma, concorda Langrafe (2018) que o empreendedor troca chefes por clientes estando envolvido a todo momento com o seu empreendimento. A burocracia também é considerada uma desvantagem, vindo a ser um gargalo no início na formalização da empresa e num momento de necessidade para realizar empréstimos.

Outra questão levantada foi a tendência assumir riscos, sendo na análise geral a resposta mais escolhida como maior desvantagem, por conta de o investimento no negócio não ser garantido o retorno. A concorrência intimida a minoria dos empreendedores. Com tudo isso existe empreendedor que gosta do que faz que é capaz de falar que não existe desvantagem e alguns que diz que tudo o que sofrer é aprendizado.

No Quadro 3- a seguir foi colocado dados de duas perguntas realizadas aos empreendedores, a primeira é qual capital consideram como mais importante e a segunda para sobrevivência de um negócio o que consideram mais importante.



Quadro 3 - Visão dos empreendedores do capital mais importante e o que consideram mais importante para a sobrevivência do negócio

	Capital considerado mais importante	Para a sobrevivência de um negócio o que considera mais importante
1º	Capital financeiro (7)	Retornos financeiros (8) (Capital financeiro) Inovação de produtos ou serviços (8) (Capital da Inovação)
2º	Capital de clientes (7)	Clientes satisfeitos (7) (Capital de clientes)
3º	Capital intelectual (3)	Busca constante por conhecimento e informação (4) (Capital intelectual)

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados obtidos no Quadro 3 relacionam diferentes tipos de capitais ordenados em grau de relevância para os empreendedores. Em primeiro lugar tem-se o capital financeiro considerado o capital mais importante. Para uma segunda pergunta houve um empate nas respostas no 1º lugar entre retornos financeiro e inovação de produtos e serviços. Para os entrevistados o capital financeiro é o mais relevante por gerar a renda ao negócio, eles sabem que uma má administração desse capital pode levar o negócio a falência. Diante desse contexto, Bozzo et. al. (2019) discordam, enfatizando a satisfação dos clientes e a qualidade de vida ser mais importante de que retornos financeiros.

Em segundo lugar o capital de clientes se inter-relaciona entre a resposta das duas perguntas, confirmando ainda mais a apuração dos dados da pesquisa. Os empreendedores afirmaram que sem o cliente o negócio deles não existiria. Por fim, a posição do terceiro lugar é o capital Intelectual as respostas das duas perguntas também se relacionam por enfatizarem na segunda coluna a busca constante por conhecimento e informação. Em uma análise geral clientes satisfeitos e (capital de clientes) é a resposta mais escolhida.

Nas entrevistas foi feita a pergunta, porque escolheu este segmento de negócio com intuito de saber se tinham experiência, se era o que o capital inicial permitia investir, ou tinham o conhecimento explícito como alguma formação ou curso se fizeram uma pesquisa de mercado ou se era um sonho. As respostas mais citadas estão no Quadro 4 a seguir.



Quadro 4 – Motivo da escolha do segmento do negócio mais escolhido

1º	Possuía conhecimento tácito (experiência) (9)
2º	Possuía conhecimento explícito (4)
3º	Pesquisa de mercado (2)

Fonte: Dados da pesquisa

A maioria (9) dos empreendedores entrevistados escolheu o segmento por já terem alguma experiência na área, alguns por querer fazer o que gosta e outros que querem desafios. Neste contexto, Dornelas (2018) afirma que o conhecimento tácito e explícito é uma característica do empreendedorismo por oportunidade, sendo Tácito o conhecimento obtido ao longo da vida e conhecimento explícito aquele adquirido a partir da realização de cursos e palestras ou leituras de determinado assunto, vindo a concordar com dados da pesquisa.

Buscou-se entender como o momento de pandemia do COVID-19 em 2020 impactou os negócios dos empreendedores entrevistados. Para tanto, perguntou-se houve impacto (positivo ou negativo) e quais foram as características pontuais destes impactos apontados.

A maioria (14) dos respondentes afirmou que teve impactos negativos no negócio, enquanto sete pessoas afirmaram que não teve impactos negativos com o momento de pandemia. Os impactos negativos foram relacionados à diminuição na quantidade de vendas (13), menor acesso aos clientes (5), aumento dos gastos com marketing (3) e demissões (2). Enquanto os empreendedores que informaram que não teve, duas delas tiveram as vendas aumentadas, uma descreveu que suas vendas triplicaram com produtos de bebidas, uma delas surgiu na pandemia, e houve um dos respondentes que teve gastos com marketing aumentados, mas ainda sim sem impactos negativos no negócio.

Quanto ao preparo tecnológico para dar continuidade ao negócio em período de distanciamento social, (17) entrevistados afirmaram que não se consideravam preparados. Os (21) empreendedores usam o Whatsapp como 1º opção como canal de divulgação, enquanto (20) deles usam o Facebook como 2º opção e (16) afirmaram que usam o



Instagram como 3º opção de escolha.

Foi indagado aos empreendedores a pergunta, como eles acham que será o pós-pandemia para o empreendedorismo: de imediato os empreendedores relataram que inovar será uma necessidade e em seguida que conhecimento tecnológico será essencial. Argumentaram que reinventar nos negócios é possível e que desistir nunca poderá ser uma escolha. Declararam que o isolamento social mostrou a necessidade do contato humano.

Nas entrevistas teve uma pergunta livre: Qual lição podemos tirar para o mundo do empreendedorismo? As informações adquiridas com essa pergunta são motivadoras para os empreendedores atuais e de alto grau de aprendizado para futuros empreendedores ou pesquisadores da área.

Os entrevistados argumentaram sobre vários fatos de superação do presente momento com a COVID-19 com tantas limitações e dificuldades tiveram que procurar novidades para atrair mais clientes. Uma empreendedora entrevistada que possui 40 anos de experiência contou que não sentiu nenhum impacto com o COVID-19, por ter o hábito de sempre deixar uma reserva para qualquer eventualidade e sempre procurou deixar as receitas em dia.

Houve também relatos de pessoas que tinham a prática de manter contato com seus clientes que não sentiram impacto algum com o distanciamento social mantendo seus negócios ativo. Já os empreendedores que não tinham essa prática, disseram que iniciaram e que foram obrigados a saírem do comodismo.

Para a questão: Qual lição podemos tirar para o mundo do empreendedorismo, os empreendedores responderam questões sobre a pandemia e sobre o geral de suas experiências como empreendedores ao longo da vida. As respostas anexadas dos 21 entrevistados estão listadas no Quadro 5 a seguir.

Quadro 5 – Lições que podem ser tiradas do momento de pandemia do COVID-19 para o mundo do empreendedorismo

1 - Desistir jamais de fazer o que gosta e sempre ir atrás de estar inovando, a empreendedora menciona que neste período de pandemia aprendeu muito a valorizar cada um real, e que antes não valorizava.
2 - Superação teve que procurar novidades algo que atraísse mais clientes.
3 - O contato com cliente é essencial. Um empreendedor relata que as pessoas precisam ser ensinadas desde



a infância a serem empreendedoras e não ensinadas a serem funcionárias.
4 – Uma empreendedora conta que aprendeu que a vida não é fácil, e que é preciso acordar e falar, é isso que quero é isso que vou fazer. Argumenta que a família, as pessoas não acreditam muito em você no início. Acredito que o sol nasce para todos. Inovar e ter mais opção de venda, ter uma loja física não só online. Investir em curso e em marketing. Manter contato com o cliente, sair do comodismo.
5 – Procurar sempre inovar, se reinventar e se descobrir.
6 - Não se conformar a não conformidade, crescimento o que você fazer é seu, seu crescimento depende individualmente de você mesmo. Tudo que sofrer é aprendizado estar precavido financeiramente, estar sempre atualizado, o mundo gira sempre em torno da tecnologia.
7 - Liberdade Financeira afirma ser a favor da tecnologia e fiel ao atendimento, cuidar do contato com o cliente. As pessoas precisam ser persistentes acreditar nos seus sonhos e nunca desistir, depois de dois anos que começou a ter lucro, empreender gera muita burocracia.
8 – Aprendeu que as coisas são imprevisíveis sendo fundamental operar o negócio com controle, sem dar o passo maior que a perna, sem gastos futuros, trabalhando comprometendo apenas gastos necessários com o mínimo de dívidas para a empresa.
9 - Se superar o tempo todo, ser estimulada a manter a autoestima, trabalha mais saber que é muito mais preocupação, ter vontade e determinação na forma de realizar um sonho, dar mais valor ao próximo, mostrar que o outro é importante.
10 - Da o seu melhor ao público, ter o pé no chão, trabalhar investindo mais em coisa natural, menos é mais, estar precavido.
11 - A lição que tiro é sempre ter uma reserva para qualquer eventualidade e procurar manter a receita em dia.
12 - Temos que aprender a lidar com as mudanças do mundo
13 – Fazer o que gosta, dar o seu melhor.
14 - Ao mesmo tempo que é um desafio é uma oportunidade de crescimento.
15 - Empreender é necessário, vale a pena fazer o que é apaixonada, você trabalha feliz, você faz com amor, com alegria e com prazer para você e seus clientes.
16 - Dificuldades existem e você tem poder para superar isso, com força, positivismo, visão e novidade.
17- Não desistir, buscar sempre inovação e se especializar mais no ramo.
18 - É uma luta diária para alcançar seus objetivos, buscar conhecimento, ser persistente, atender bem.
19 - Desistir jamais.
20 - Realizar mesmo que as chances não estejam ao seu favor, ser exemplo pela atitude, fazer seu produto ser desejado.
21 - Empreender é desafiador, mas é gratificante, é necessário reinvestir no negócio para crescer, olhar as deficiências no mercado para ver a oportunidade, contratar pessoas boas, dominar as emoções e sempre sonhar grande porque é o mesmo trabalho de sonhar pequeno.



Fonte: Dados da pesquisa.

No decorrer das entrevistas obteve-se informações de que a maioria (14) dos negócios sentiram um impacto econômico negativo nesse período de distanciamento social alegando menos acesso clientes. Diante deste contexto, Tommasi e Corrochano (2020) concordam que a classe de trabalhadores mais atingidos são os empreendedores vindo a passar por uma recessão econômica profunda.

Por fim, apurou-se que na opinião dos entrevistados o ramo alimentício cresceu como confirmação desses dados houve uma entrevista com um empreendedor dono de dois ramos empresariais, o ramo de estética e o ramo de bebidas. O ramo de estética por conta do distanciamento social seus clientes suspenderam os tratamentos estéticos e o ramo de bebidas triplicou as vendas.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho tem o foco no empreendedorismo e nas atitudes empreendedoras, ressaltando empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade. Foram comparadas as opiniões de empreendedores de diferentes classes econômicas e ramos.

A partir dos dados coletados é possível analisar o motivo que impulsiona o empreendedor a iniciar um negócio, sendo que a maioria ressalta o interesse em aumentar a renda e a realização de um sonho. Os empreendedores destacam que se sentem motivados pela oportunidade de fazer o que gostam. Diante desses dados e relacionando-os com a teoria estudada é possível identificar que a maior parte dos entrevistados é empreendedores por oportunidade.

Cinco dos entrevistados empreenderam por necessidade por falta de trabalho formal, ressalta-se que dois desses empreendedores começaram a empreender neste presente momento.

Analisando as vantagens, a maioria indicou que iniciou um negócio para fazer o que gosta e as desvantagens descobrem depois, com a falta de rotina. O ramo alimentício



creceu no período da pandemia e negócios nasceram também nesse momento, mas a maioria (14) sofreu um impacto econômico.

Esta pesquisa serve para quem deseja iniciar um negócio enxergar as vantagens e desvantagens desses empreendedores e o que os motiva para continuar sendo empreendedor e as atitudes que os fazem permanecer. Analisando os dados é possível dizer que este trabalho, se fosse realizado em uma época sem a ocorrência de uma pandemia ou se for realizado no próximo ano seria muito diferente. No momento não é possível entrevistar um empreendedor sem que seja citado este assunto que impactou o ramo empresarial e a economia nacional.

É possível concluir que nos próximos trabalhos sobre empreendedorismo a pandemia será um marco de superação para quem sobreviveu nos negócios e sempre será lembrada como um momento difícil para os empreendedores.

Sugestões para futuras pesquisas a indicação seria o mesmo tema em um momento pós-COVID-19 será muito importante ouvir as histórias de superação de cada empreendedor e as mudanças no mercado ocorridas. Seria muito interessante a ideia da implantação de cursos com o tema empreendedorismo na infância, por conta da maioria dos empreendedores falar que nasceram com a vontade de empreender, isso seria motivador.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. DE: **Introdução à metodologia do trabalho científico : elaboração de trabalhos na graduação**.10.ed.São Paulo: Atlas, 2010.

ASSUNÇÃO, A. G.; QUEIROZ, F. D. A.; COSTA, R. A. T. As Variáveis Necessidade E Oportunidade E Suas Influências Na Abertura De Micro E Pequenas Empresas: Um Estudo De Campo No Centro Comercial De Macapá-Ap. **Saber Humano: Revista Científica da Faculdade Antonio Meneghetti**, v. 7, n. 10, p. 126–143, Amapá jul./dez. 2017.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, v. 1, n. 1, p. 25–38, Rio Grande Do Sul. 2014.

BORGES FIALHO, C. et al. Motivação Para Empreender Em Cenário De Crise Econômica: Um Estudo Com Novos Empreendedores.**Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 3, n. 1, p. 148–175, jan/fev. 2018.



- BOZZO, A. L. et al. Ideologia de vida e motivação empreendedora. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 18, n. 2, p. 281–298, ago. 2019.
- CARDOZO, J. W. DA S. Escolaridade dos empreendedores brasileiros: uma análise sobre os proprietários de negócios iniciais e estabelecidos. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 04, ed. 10 v. 10, p. 129–138, out. 2019.
- COURA, L. F. et al. ARTIGO ORIGINAL Orientação Empreendedora: Conceitos e Dimensões. **Revista Eletrônica Gestão e Serviços**, v. 9, n.2, p. 2533–2555, Jul./Dez. 2018.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3.ed.Porto Alegre: Atrmed, 2010.
- DA ROSA ESLABÃO, D.; BON VECCHIO, F. Condições e Obstáculos ao Empreendedorismo no Brasil. **Revista de Economia, Empresas e Empreendedores na CPLP**, 3.ed,v. 2, n.2,p.79–90, Mar.2018.
- DORNELAS, J. **Introdução ao empreendedorismo: desenvolvendo habilidades para fazer acontecer**.São Paulo: Empreende, 2018.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**.3.ed.Rio de Janeiro: LTC, 2017.
- EDVINSSON, L.; MALONE, M. S. **Capital intelectual: Descobrimo o Valor Real das suas Empresas pela Identificação de seus Valores Internos**.São Paulo: Makron Books, 1998.
- GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa** - 6.ed.São Paulo: Atlas, 2018.
- GIMENEZ, F. A. P. **Empreendedorismo e pequenas empresas: coisas que voce não vai ler em livros universitários ou de autoajuda**. Curitiba: Fernando Antonio Prado Gimenez, 2020.
- GOMES, L. A. S.; BOURLEGAT, C. A. LE. Empreendedorismo étnico e de autoemprego em um olhar para as comunidades de imigrantes. Campo Grande-MS UCDB. **INTERAÇÕES**, n.2. v. 21, p. 317–330, Mato Grosso Do Sul abr./jun. 2020.
- JULIANO, M. DE C. **Empreendedorismo**. Londrina: Editora e Distribuidora Educacional S.A.,2016.
- JUNIOR, R. S. DA F. Avaliação da Eficácia na Aprendizagem Sobre Empreendedorismo nos Cursos Técnicos Profissionalizantes – Desenvolvimento de Características Intraempreendedoras. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 2, Ed. 01. v. 01, p. 363–379, abr. 2017.
- KURATKO, D. F. **Empreendedorismo : teoria, processo, prática**. 10.ed.São Paulo:



Cengage Learning, 2016.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. DE A. **Fundamentos de metodologia científica / Marina de Andrade Marconi, Eva Maria Lakatos.**8.ed.São Paulo: Atlas, 2017.

LANGRAFE, T. DE F. **Administração: uma abordagem inovadora com desafios práticos.** São Paulo: Empreende, 2018.

LEAL, A. P. et al. Competências empreendedoras: um diferencial para as organizações neste novo milênio. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 03, Ed. 08. v. 08, p. 13–34, agosto. 2018.

LEAL, A. P. et al. A Importância do Empreendedorismo para o Desenvolvimento Econômico no Brasil. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 03, Ed. 08. v. 01, p. 115–135, agosto. 2018.

MORAES, I. A. M.; MORAIS, R. N. DE. A importância do plano de negócios para uma gestão mais eficiente. Ano 05, Ed. 06. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, v. 04, p. 172–181, junho 2020.

OLIVEIRA, P. DE S.; FONSECA, R. M. S. A educação para o empreendedorismo: tecendo um novo sentido ao processo educativo. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 03, Ed.10. v. 01, p. 63–81, 2018.

ROCHA, E. L. DE C. Oportunidade Ou Necessidade? Um Estudo Do Impacto Do Empreendedorismo No Desenvolvimento Econômico. **Revista Gestão em Análise**, v. 3, n. 1/2, p. 31–46, Fortaleza-CE jan./dez. 2014.

SANTOS, H. S. DOS. ARTIGO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO. **XII Colóquio Internacional Educação e Contemporaneidade**, v. 12, n. 01, p. 1–11, Sergipe, setembro 2018.

SCHIAVANI, C. V.; OLIVEIRA, E. C. DE. ELAS NO COMANDO : A PERCEPÇÃO DE COLABORADORES SOBRE A LIDERANÇA EXERCIDA POR MULHERES. **Revista Conbrad**, v. 2, p. 141–160, Maringá:, 2017.

SIQUEIRA NETO, A. C. DE. **Arrisque-se! A motivação na vida profissional.** Mogi Mirim-São Paulo: 2016.

TOMMASI, L. DE; CORROCHANO, M. C. Do qualificar ao empreender: políticas de trabalho para jovens no Brasil. **Estudos Avançados**, v. 34, n. 99, p. 353–372, 2020.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. DOS. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311–327, Rio de Janeiro: RAC, Maio/Jun. 2014.



VASCONCELOS, G. G.; MALAGOLLI, G. A. INOVAÇÃO STARTUP: Transformando ideias em Negócios de Sucesso. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, v. 09, p. 739–753, out./nov. 2016.

### APÊNDICE I – ROTEIRO DE ENTREVISTA

\*Os dados aqui coletados serão utilizados de forma acadêmica e não serão divulgados os nomes de empresários e suas respectivas empresas.

1. Qual sua idade?

\_\_\_\_\_

2. Qual a sua escolaridade?

1.  Não estudei
2.  Ensino fundamental incompleta
3.  Ensino fundamental completo
4.  Ensino médio incompleto
5.  Ensino médio completo
6.  Ensino superior incompleto
7.  Ensino superior completo
8.  Pós-graduação (especialização)
9.  Pós-graduação (mestrado, doutorado)

3. Sexo:

- Masculino  
 Feminino

4. Qual o seu empreendimento?

5. Qual o ramo de atuação do seu negócio?

6. Quantos colaboradores estão empregados na sua empresa no momento?  
\_\_\_\_\_

7. Qual motivo ti impulsionou a ser um empreendedor?

1.  Sonho de ser dono do próprio negócio
2.  Identificação de oportunidade
3.  Flexibilidade de horários
4.  Falta de Trabalho formal
5.  Necessidade financeira
6.  Aumento de renda
7.  Missão de vida
8.  Autonomia
9. Outros:

8. Qual o seu público alvo de clientes?

1.  Clientes que priorizam a qualidade do produto ou serviço
2.  Clientes com preferência por um ambiente agradável
3.  Clientes que preferem a praticidade e conforto do lar
4.  Clientes com preferência por preço baixo
5.  Clientes fidedignos
6.  Digitais
7. Outros:

9. Qual o tempo de existência do negócio atual?

10. Quantos anos tinha quando começou a empreender?

11. O que aprendeu nessa trajetória de



empreendedor?

1. ( ) Adquirir conhecimento é fundamental
2. ( ) Comunicação é essencial
3. ( ) Riscos são comuns
4. ( ) Superar limites
5. ( ) Nunca desistir
6. Outros:

6. ( ) Investimento
7. ( ) Burocracia
8. ( ) Pode ser estressante
9. ( ) Ter a cobrança da família
10. ( ) Instabilidade financeira
11. ( ) Saber cuidar de todas as áreas do negócio
12. ( ) Falta de rotina
13. Outros:

12. Cite uma qualidade essencial de um empreendedor.

1. ( ) Visão positiva
2. ( ) Persistência
3. ( ) Resiliência
4. ( ) Organização
5. ( ) Proatividade
6. Outros:

13. Quais as vantagens de ser empreendedor?

1. ( ) Fazer os próprios horários
2. ( ) Controle financeiro
3. ( ) Autonomia
4. ( ) Desafio
5. ( ) Auto emprego
6. ( ) Gerar emprego
7. ( ) Fazer o que gosta
8. ( ) Não receber ordens
9. ( ) Ser o agente inovador
10. ( ) Flexibilidade com a família
11. ( ) Benefícios fiscais
12. ( ) Ter status e poder
13. ( ) Se sentir livre
14. Outros:

14. Quais as desvantagens ser empreendedor?

1. ( ) Sobrecarga de responsabilidades
2. ( ) Falta de reconhecimento
3. ( ) Tendência a assumir riscos
4. ( ) Sacrifício pessoal
5. ( ) Incerteza

15. Dentro do seu negócio qual capital considera mais importante:

1. ( ) Capital Financeiro
2. ( ) Capital Intelectual
3. ( ) Capital Estrutural
4. ( ) Capital Humano
5. ( ) Capital Organizacional
6. ( ) Capital de Clientes
7. ( ) Capital da Inovação
8. ( ) Capital de Processos

Outros:

16. Para a sobrevivência de um negócio o que considera mais importante:

1. ( ) Inovação de Produtos ou serviços(Capital da Inovação).
2. ( ) Clientes satisfeitos(Capital de Clientes).
3. ( ) Retornos financeiros(Capital Financeiro).
4. ( ) Busca constante por conhecimento e informações(Capital Intelectual).
5. ( ) Conjunto de sistemas administrativo que permite a organização funcionar de forma eficaz(Capital Estrutural).
6. ( ) Atributos adquiridos por um trabalhador(Capital Humano).
7. ( ) Incrementar Vantagem competitiva na organização(Capital Organizacional).
8. ( ) Manuais e procedimentos



FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL  
CÂMPUS DE NAVIRAÍ – CPNV



- da organização(Capital de Processos).
9. Outros:
17. Porque escolheu este segmento de negócio:
1. ( ) Possuía conhecimento Tácito ( experiência)
  2. ( ) O que seu capital inicial permitia investir
  3. ( ) Possuía conhecimento explícito
  4. ( ) Foi feita pesquisa de mercado
  5. ( ) Era um sonho
  6. Outros:
18. A situação da Covid19 no Brasil Impactou seu negócio:  
( ) Sim ( ) Não
- De que maneira:
1. ( ) Diminui as vendas
  2. ( ) Aumentou os gastos com marketing
  3. ( ) Menos acesso aos clientes
  4. ( ) Seu negócio surgiu nesse período de pandemia
  5. ( ) Foi necessário mandar funcionários embora
  6. Outros:
19. Você estava preparado tecnologicamente para uma situação de Pandemia.  
( ) Sim ( ) Não
- Quais foram os canais de divulgação do seu negócio:
1. ( ) WhatsApp
  2. ( ) Facebook
  3. ( ) Instagram
  4. ( ) Um novo aplicativo inventado
  5. Outros:
20. Como você acha que será o pós-pandemia para o empreendedorismo:
1. ( ) Inovar será uma necessidade
  2. ( ) Conhecimento tecnológico será essencial
  3. ( ) Isolamento Social nos mostra a necessidade do contato humano ou das relações humanas
  4. ( ) Reinventar nos negócios é possível
  5. ( ) Desistir jamais
  6. Outros:
21. Qual lição podemos tirar para o mundo do empreendedorismo?