

UNIDADE DE APRENDIZAGEM: O

empreendedorismo e a mentalidade empreendedora

Apresentação

As mudanças tecnológicas, sociais, ambientais e políticas que as nações têm sofrido na contemporaneidade geram na sociedade grande instabilidade e dúvidas em relação a que caminho seguir. Porém é justamente em cenários de incertezas e de desafios que a temática do empreendedorismo emerge com maior vigor e vislumbra novas oportunidades.

No contexto brasileiro, observa-se que o empreendedorismo tem sido uma opção de investimento para muitas pessoas, por necessidade ou por escolha. O Microempreendedor Individual (MEI), por exemplo, é uma das modalidades de abertura de negócios muito aplicada atualmente, pois permite que as pessoas prestem serviços a grandes empresas de forma independente.

Nesta Unidade de Aprendizagem, você apreenderá como se caracteriza o empreendedorismo e sua relevância atual, refletirá sobre o funcionamento de um projeto empreendedor na prática e compreenderá como funciona a mente do empreendedor em seu processo criativo.

Bons estudos.

Ao final desta Unidade de Aprendizagem, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Identificar o conceito de empreendedorismo.
- Explicar o processo de ação empreendedora.
- Definir os estágios de uma ação empreendedora.

Desafio

A maioria das pessoas está acostumada e é incentivada a pensar de modo racional, mas nem sempre os empreendedores agem dessa forma quando estão estruturando o seu empreendimento. Muitos iniciam um negócio por necessidade ou aptidão, não esmiúçam um problema de modo a começar com um objetivo almejado e se concentrar nos meios para alcançar o resultado pretendido. Esse processo é conhecido como processo causal.

Em vez disso, os empreendedores usam um processo de efetuação, ou seja, eles fazem uso do que têm, do que são, do que conhecem e quem conhecem, e escolhem entre os possíveis resultados de serem alcançados.

A partir disso, suponha a situação a seguir.

Imagine que você é um empreendedor e pretende investir em uma **loja de cosméticos veganos de alto padrão** na cidade de Botucatu – SP, voltado para o público feminino com alto poder aquisitivo e que pretende **desenvolver o negócio a partir do processo causal** para atingir os resultados esperados.

O objetivo da loja é se tornar uma das principais lojas de consumo de produtos ecologicamente corretos de alto nível junto ao seu público na cidade em até 12 meses.



Nesse caso, qual seria o passo a passo com que você desenvolveria o processo causal para que a loja de cosméticos alcance seus objetivos de mercado após 1 ano?

Infográfico

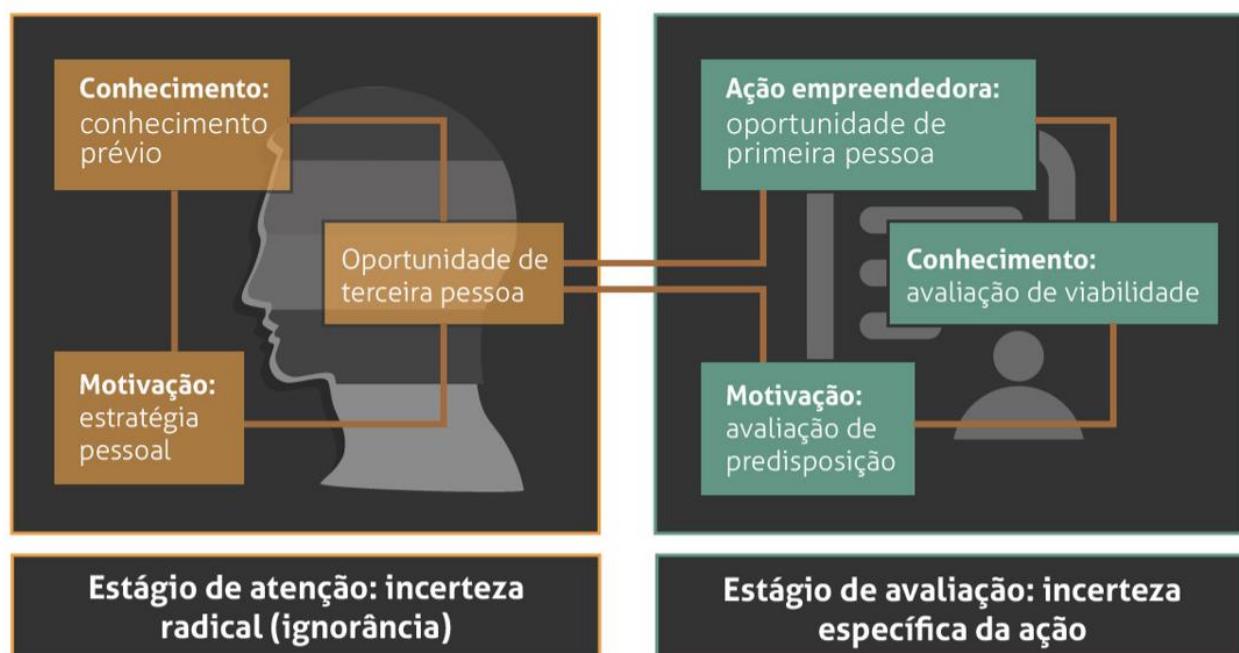
O contexto capitalista e democrático, em tese, deve criar oportunidades para que os indivíduos sejam livres e independentes para investir em seus projetos pessoais e profissionais. Por isso muitos buscam investir em negócios para agregar valor na vida das pessoas, na resolução de problemas atuais.

A ação empreendedora reúne um conjunto de iniciativas que envolvem as crenças e motivações de um indivíduo empreendedor, a fim de explorar oportunidades que resultem em um modelo de negócio exitoso.

Neste Infográfico, você conhecerá o modelo McMullen e Shepherd (2006), que explica como o conhecimento e a motivação influenciam em dois estágios da ação empreendedora.

O fenômeno empreendedor é uma realidade no mundo. Notadamente, ao se observar a realidade brasileira, é possível identificar que há uma parcela significativa de empreendedores por necessidades, indivíduos que fomentam empreendimentos, em sua natureza, não estruturados, ou seja, empreendimentos informais. Por outro lado, há uma parcela de empreendedores que desenvolvem empreendimentos estruturados, aqueles que empreendem por oportunidade.

A ação empreendedora decorre da maneira como os indivíduos identificam oportunidades, as avaliam e agem para empreender. A seguir, você compreenderá como o conhecimento e a motivação agem na ação empreendedora.



Fonte: adaptado de McMullen; Shepherd, 2014.

Como você pode observar, o conhecimento e a motivação são dois importantes elementos que afetam diretamente na ação empreendedora, pois eles afetam os indivíduos no estágio da atenção e da avaliação, estágios que afetam diretamente no reconhecimento da oportunidade de um negócio.

Conteúdo do Livro

A sociedade contemporânea tem passado por transformações consideráveis em diversos setores, as quais levam a muita insegurança e dúvida sobre as oportunidades de negócios. Apesar disso, o empreendedorismo tem sido uma opção de investimento para muitos indivíduos que buscam obter uma fonte de renda.

Diante da falta de oportunidades de empregos, da flexibilização dos contratos de trabalho e das oportunidades de inovação para atender às demandas de consumidores cada vez mais exigentes, muitos sujeitos têm investido em empreendimentos no Brasil.

No capítulo **O empreendedorismo e a mentalidade empreendedora**, base teórica desta Unidade de Aprendizagem, você conhecerá melhor o que é o empreendedorismo, como acontece o processo de um empreendimento e como ocorre as fases da ação empreendedora.

Boa leitura.

EMPREENDEDORISMO



Ligia Maria
Fonseca Affonso

O empreendedorismo e a mentalidade empreendedora

Objetivos de aprendizagem

Ao final deste texto, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Identificar o conceito de empreendedorismo.
- Explicar o processo de ação empreendedora
- Definir os estágios de uma ação empreendedora.

Introdução

As mudanças políticas, sociais, econômicas e tecnológicas que o mundo vem sofrendo ao longo dos últimos anos geram na sociedade grande insegurança e preocupação em relação a que caminho seguir. Apesar desse cenário repleto de incerteza, o empreendedorismo vem crescendo no Brasil.

Em uma recente pesquisa, verificou que cerca de 50 milhões de brasileiros com idade entre 18 a 64 anos eram donos de seu próprio negócio, ou estavam envolvidos na criação de um, ou seja, envolvidos em uma ação empreendedora, o que demonstra o grande potencial do país para criar um ambiente favorável para fomentar negócios. Neste capítulo, você vai vivenciar o conceito de empreendedorismo, assim como ocorrem o processo e os estágios da ação empreendedora.

Empreendedorismo

Apesar de não possuir uma definição única, o empreendedorismo é considerado como um processo de criação de algo novo ou diferente, que agrega valor, que exige dedicação e esforço, e que incorre em riscos financeiros, psicológicos e sociais, cujo retorno, na maioria das vezes, é a satisfação econômica e pessoal. É um termo então, relacionado à inovação, ao risco, à criatividade, à organização e à riqueza (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

O empreendedorismo vem se fortalecendo no Brasil e no mundo como um aspecto significativo e de grande importância para o desenvolvimento econômico e social, principalmente no que se refere à geração de emprego e renda. A atividade empreendedora contribui para o desenvolvimento de um país, uma vez que gera riqueza por meio da inovação e do aumento da produtividade (DORNELAS, 2013).



Saiba mais

No Brasil o empreendedorismo começou a alavancar a partir dos anos 1990, com a abertura da economia e também pela grande instabilidade dos vínculos empregatícios gerada pela crise econômica do final do século (BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013).

Cabe destacar que todas as empresas, sejam elas grandes, micro, pequenas ou médias, são importantes para o desenvolvimento econômico de um país. Em alguns países, as microempresas individuais ou familiares chegam a representar 50% de seu Produto Interno Bruto (PIB) (DOLABELA, 2012).



Saiba mais

O PIB representa a soma de todos os bens e serviços produzidos em um país ao longo de um ano. Trata-se de um dos principais indicadores econômicos de um país, criado pelo economista Richard Stone. No Brasil, o PIB é calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e seus resultados permitem que o governo, por meio de políticas públicas, se mobilize para promover um crescimento maior do país (TREMEA, 2011).

Aqui no Brasil a criação de empresas duradouras e a diminuição de sua taxa de mortalidade são fatores importantes para o desenvolvimento do empreendedorismo. Para estimular esse desenvolvimento é necessário diminuir a burocracia dos processos de abertura das empresas; criar linhas de crédito mais acessíveis e com menores taxas de juros aos empresários; tornar a legislação brasileira menos complexa e ampliar a disseminação da educação empreendedora, em todos os níveis de ensino. Essas são algumas medidas

que podem facilitar a vida dos empreendedores, pois, quanto menor o tempo perdido com processos burocráticos e, maior o crédito concedido, mais tempo e recursos o empreendedor terá para se dedicar ao negócio, gerando benefícios à sociedade (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, [2016?]; 2017).

É importante destacar que a qualidade do empreendedorismo no Brasil teve um salto significativo nos últimos anos. Isso se deve, dentre outros motivos, à ampliação do acesso à informação sobre negócios, à atuação das organizações que apoiam a capacitação dos empreendedores e às políticas públicas implementadas e aperfeiçoadas, como o Simples e a criação do Microempreendedor Individual (MEI). Dentre as principais vantagens do empreendedorismo podemos destacar (BRITO, 2013):

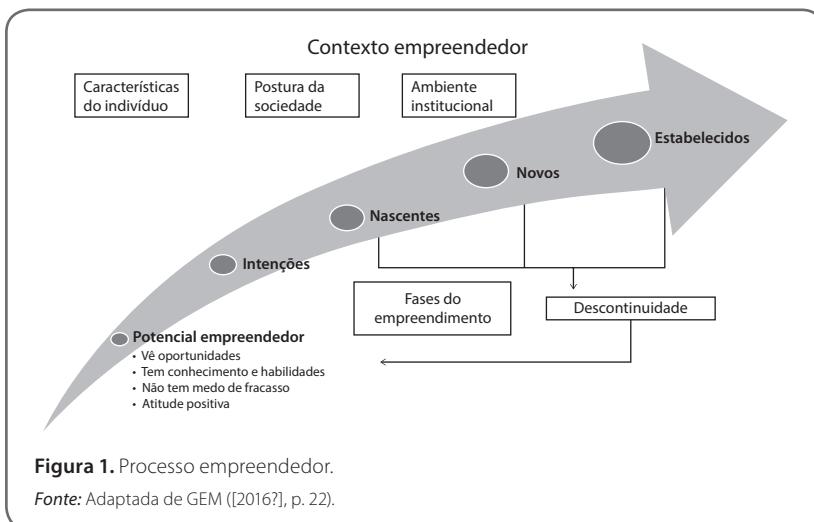
- Geração de emprego e renda.
- Aumento do crescimento econômico.
- Estímulo à competição saudável, gerando produtos e serviços de maior qualidade.
- Estímulo ao desenvolvimento de novos mercados.
- Estímulo ao uso da tecnologia em pequena escala.
- Estímulo às pesquisas e ao desenvolvimento de máquinas e equipamentos modernos para uso doméstico.
- Estímulo ao surgimento de novos empreendedores, ao desenvolvimento de qualidades e atitudes empreendedoras.
- Redução da economia informal e menor dependência do emprego formal.
- Possibilidade de grande retorno financeiro, caso o empreendedor esteja preparado e consciente de suas limitações e potencial.

Dentre as principais desvantagens ou dificuldades relacionadas ao empreendedorismo podemos destacar a necessidade de maior dedicação e esforço mental, emocional e, algumas vezes, físico, bem como muitas horas de trabalho. Também deve ser mencionada a preocupação e a tensão em dirigir e fazer dar certo um negócio próprio e, por isso, uma maior responsabilidade com os processos de trabalho, além da constante ameaça da concorrência, da possibilidade de insucesso e a convivência contínua com os riscos inerentes a qualquer negócio (BRITO, 2013).

Apesar de todas as dificuldades que você acabou de conhecer e que se impõem à abertura de novos negócios no país, a taxa total de empreendedorismo no Brasil, em 2017, foi de 36,4%, o que significa que entre 100 brasileiros, 36 estavam ou criando e aprimorando um negócio novo, ou trabalhando na manutenção de um negócio já existente. Você sabe o que isso significa? Quase

50 milhões de brasileiros já possuíam seu negócio ou estavam trabalhando na criação de um novo negócio em um futuro próximo (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, [2018?]).

Veja, na Figura 1, as etapas do processo empreendedor, que tem início com a intenção das pessoas em iniciar um negócio e passam pelas etapas de criação, fases iniciais de desenvolvimento (nascentes e novos) até o estabelecimento do empreendimento (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, [2016?]).



A seguir, você conhecerá os principais elementos que constituem o processo da ação empreendedora, momento em que se problematizará a importância de articular as características do indivíduo empreendedor, com o ambiente social e institucional para o desenvolvimento do empreendedorismo

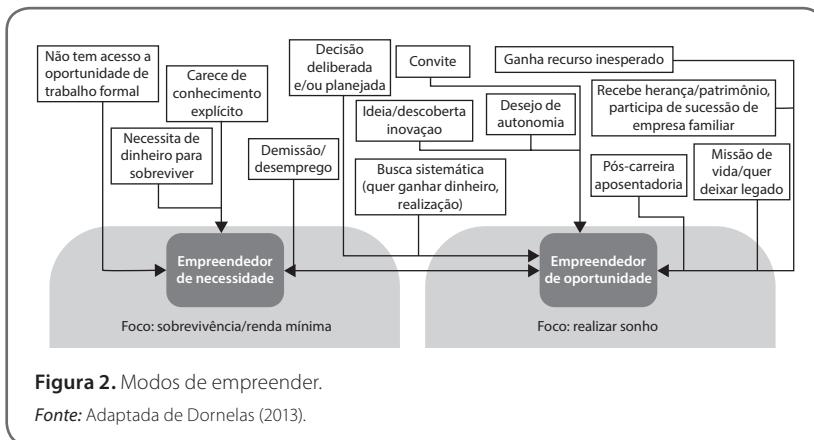
Processos de ação empreendedora

Você já sabe que o empreendedorismo possui papel importante na economia e contribui para o desenvolvimento, crescimento e sustentabilidade de uma nação, por meio da criação de novas empresas no mercado e da inovação apresentada por elas. O empreendedorismo é o motor da economia e o desenvolvimento da economia depende de empreendedores, de crédito e de novas combinações de produtos (SCHUMPETER, 1982; ENDEAVOR, 2014).

Você sabia que ser dono do próprio negócio é o quarto principal sonho dos brasileiros? Isso mesmo, esse sonho perde apenas para o desejo de possuir a casa própria, de viajar pelo Brasil e de comprar um automóvel (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, [2016?]). Mas, qual é o momento de empreender? Na verdade, não há um momento certo para isso. São muitos os motivos que disparam essa iniciativa, como o momento econômico favorável

ou não, a simples vontade de ter um negócio, ou ainda por circunstâncias alheias à vontade do indivíduo (DORNELAS, 2013).

Cabe destacar que essa iniciativa pode ser provocada por um conjunto de fatores ou por apenas um, alguns claros e facilmente definidos e outros, nem tanto. Prova disso é que algumas pessoas se lembram do momento em que decidiram empreender e outras não conseguem se lembrar. O fato é que o empreendedorismo pode ser motivado por oportunidade ou por necessidade. Veja, na Figura 2, alguns dos fatores que motivam o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade.



O empreendedorismo por necessidade é aquele no qual as pessoas acabam sendo levadas a empreender para a sua sobrevivência e de sua família. Essa necessidade ocorre, por exemplo, pela falta de emprego formal, seja por falta de preparo, de formação ou de capacitação do indivíduo; seja por um momento desfavorável na economia de um país, gerando um cenário de desemprego, ou ainda, pela perda do emprego formal. Nesse contexto, o trabalho informal se torna uma rotina no dia a dia do empreendedor de necessidade, que precisa prover o mínimo de recursos para sua sobrevivência e, nesses casos, empreender torna-se inevitável. Cabe destacar que, para alguns, o empreendedorismo por necessidade também pode representar o primeiro passo para o empreendedorismo de oportunidade (DORNELAS, 2013).

O empreendedorismo por oportunidade, assim como o empreendedorismo por necessidade, pode ser motivado por diversos fatores. Alguns desses motivos podem ser: o desejo ou sonho de ter um negócio próprio e perceber as vantagens para a sua realização; um convite recebido de amigos para formar

uma sociedade; uma sucessão familiar; a disponibilidade de recursos para aplicação, proveniente de demissão, aposentadoria, loteria ou herança; a vontade de oferecer soluções para os problemas das pessoas ou para seus próprios problemas, criando um produto ou serviço inovador; a vontade de alcançar independência financeira, autonomia e realização profissional; entre outros (DORNELAS, 2013).

Assim, independente da motivação, pode-se dizer que o empreendedorismo exige uma ação empreendedora. O fato é que a ação empreendedora tem início com o surgimento de uma oportunidade, e sem oportunidade não existe empreendedorismo.



Saiba mais

A ação empreendedora ocorre por meio da criação de novos produtos e processos e/ou da entrada em novos mercados por empresas recém-criadas ou por empresas já estabelecidas (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Dessa forma, o processo da ação empreendedora é composto pelo reconhecimento ou criação de uma oportunidade, seguido por avaliação, seleção e exploração de uma oportunidade, por meio do desenvolvimento de um produto ou serviço, ou ainda da combinação dos dois, que pode acontecer em uma empresa já existente ou com a criação de uma. A ação empreendedora passa então pela geração da ideia; pela criação de valor, isto é, pelo desenvolvimento de um produto ou serviço; pela criação de uma empresa; pela captura de valor com a comercialização da inovação e pelo compartilhamento do valor capturado com fornecedores e/ou outros atores (SALERNO; GOMES, 2018).



Saiba mais

Oportunidades empreendedoras são aquelas pelas quais produtos, serviços, recursos materiais e métodos organizacionais podem ser inseridos no mercado e gerar valor financeiro para o empreendedor (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Estágios da ação empreendedora

Você viu anteriormente que sem oportunidade não existe empreendedorismo, Mas o que é uma oportunidade? Na verdade, não existe uma definição única sobre o que seja uma oportunidade. Veja, no Quadro 1, algumas definições de oportunidade identificadas por Hansen, Shrader e Monllor (2011).

Quadro 1. Entendimentos sobre oportunidades

Visão 1: uma oportunidade é a possibilidade de introduzir um novo produto no mercado, com o intuito de obter lucro.

Visão 2: uma oportunidade é uma situação na qual os empreendedores visualizam ou criam novos *frameworks* do tipo meios–fins.

Visão 3: uma oportunidade é uma ideia que deve ser desenvolvida na forma de um negócio.

Visão 4: uma oportunidade é a percepção de um empreendedor de meios viáveis para obter e atingir benefícios.

Visão 5: uma oportunidade é a habilidade de um empreendedor em criar uma solução para um problema.

Visão 6: uma oportunidade é a possibilidade de servir os consumidores diferentemente e melhor.

Fonte: Adaptado de Hansen, Shrader e Monllor (2011).

Veja que as visões apresentadas, apesar de diferentes, possuem em comum a oportunidade como um problema de mercado ou uma necessidade dos consumidores e como a necessidade de mobilizar e combinar recursos para o desenvolvimento de um produto ou serviço.

É importante destacar que, diante das potenciais oportunidades, os empreendedores devem ter discernimento para decidir se essas valem a pena ou não. Cabe destacar que a dúvida pode interferir na ação empreendedora. Dessa forma, avaliar o nível de incerteza de uma oportunidade é fundamental para o sucesso da ação empreendedora, bem como conhecer a disposição do empreendedor em enfrentá-la. Nesse sentido, o conhecimento prévio do empreendedor também pode reduzir o nível de incerteza em sua decisão e sua motivação representa sua disposição para enfrentá-la (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Para reconhecer uma oportunidade e decidir explorá-la, os empreendedores precisam combinar seus conhecimentos e motivações com informações complementares, uma vez que possuir informações prévias e capacidade cognitiva necessária para avaliar as oportunidades contribui para o sucesso da escolha (SHANE; VENKATARAMAN, 2000; AUTIO; DAHLANDER; FREDERIKSEN, 2013). O processo de reconhecimento de uma oportunidade envolve duas etapas: a de identificação, em que um conjunto de problemas e um conjunto de informações são apresentados aos empreendedores ao mesmo tempo, permitindo que eles imaginem possíveis soluções aos problemas e então possam identificar as oportunidades; e a etapa de avaliação, em que os empreendedores se imaginam em ação e, dessa forma, decidem se a oportunidade é viável ou não (MCMULLEN; SHEPHERD, 2006).

O modelo teórico desenvolvido por McMullen e Shepherd (2006) explica como o conhecimento e a motivação atuam nos dois estágios da ação empreendedora: o estágio de atenção e o estágio de evolução.

- Estágio de atenção: tem o conhecimento prévio como fonte de informação e as estratégias pessoais como fatores motivacionais. Nessa fase as incertezas são muitas devido à ignorância do empreendedor, que resulta em uma oportunidade para uma terceira pessoa. O resultado aqui é a percepção do empreendedor de que há uma oportunidade a ser aproveitada por alguém.
- Estágio de evolução: o empreendedor é levado a esse estágio quando reconhece a oportunidade. O conhecimento é gerado a partir da avaliação da viabilidade e a motivação, a partir da avaliação de conveniência. Essa combinação leva o empreendedor a identificar oportunidades para si próprio e as incertezas, se são pontuais e se podem ser superadas por ele, dotado de conhecimento e motivação, por meio da ação empreendedora. Aqui o empreendedor decide se a oportunidade é viável para ele.

Dessa forma, entendemos que aqueles que possuem conhecimento sobre o mercado e as tecnologias, são capazes de identificar mudanças no ambiente externo, principalmente se estiverem motivados para processar essas informações, tendo maiores chances de identificar uma oportunidade para explorar ou não. Empreender significa, então, agir diante de uma oportunidade que vale a pena ser aproveitada.

É importante entendermos que, além de pensarem de forma diferente dos outros, os empreendedores possuem um raciocínio diferente para cada situação, não sendo raro tomarem decisões em ambientes altamente inseguros,

com altos níveis de risco e pressão. É normal que, em ambientes com essas características, nossas decisões em relação a problemas sejam diferentes daquelas que normalmente tomariam em uma situação normal, na qual se tem tempo e conhecimento para solucioná-los. Dependendo do ambiente de tomada de decisões em que o empreendedor se encontra ele pode (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014):

- Pensar estruturalmente: a ação do empreendedor parte de seu conhecimento prévio sobre mercados existentes para a inserção de produtos/serviços com nova tecnologia, capazes de satisfazer as necessidades desse mercado ou do conhecimento sobre uma tecnologia em um novo mercado que se beneficiaria de sua introdução. A conexão entre um novo produto ou serviço e seu mercado alvo pode ser apoiada pelas chamadas semelhanças superficiais e estruturais entre a fonte (mercado) e o destino (tecnologia). O conhecimento sobre um mercado ou uma tecnologia pode facilitar a capacidade de reconhecer as oportunidades empreendedoras.



Saiba mais

Semelhanças superficiais: acontecem quando os elementos básicos (fáceis de observar) da tecnologia se assemelham aos elementos básicos do mercado.

Semelhanças estruturais: acontecem quando os mecanismos fundamentais da tecnologia se assemelham ou correspondem aos mecanismos fundamentais do mercado (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

- Adotar a bricolagem: refere-se a combinar recursos disponíveis para aplicar a novos problemas e oportunidades. Em outras palavras: experimentar, remendar, reembalar e/ou reenquadrar os recursos disponíveis para que possam ser utilizados de um modo para o qual não foram projetados ou concebidos inicialmente. Isso quer dizer que os empreendedores conseguem improvisar para criar oportunidades.
- Efetuar: significa utilizar todas as informações que possui para imaginar diversos cenários para a empresa e, então, decidir, sem necessariamente precisar optar pela ideia inicial de negócio. A efetuação ajuda os empreendedores a raciocinarem em um ambiente altamente incerto,

algo comum nos dias atuais, uma vez que as organizações atuam em ambientes complexos e dinâmicos, cada vez mais caracterizados por mudanças rápidas, substanciais e descontínuas, o que exige dos empreendedores uma mentalidade empreendedora para que consigam adaptar suas empresas a esse contexto.



Saiba mais

Mentalidade empreendedora: capacidade que o empreendedor possui para detectar e agir rapidamente, principalmente em condições incertas (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

- Adaptar-se de modo cognitivo: significa refletir, entender e controlar o pensamento e a aprendizagem sobre as atividades, situações e seus ambientes, para poder decidir sobre as oportunidades. Os empreendedores precisam ser dinâmicos, flexíveis, autorreguladores e engajados em seu processo de decisão, identificando e processando as mudanças em seus ambientes, que irão guiá-lo depois de sua ocorrência. Quanto maior a adaptabilidade cognitiva, maior a possibilidade de adaptação a novas situações, e maior a criatividade e o raciocínio.



Saiba mais

Pensamento empreendedor: processo mental que ajuda o empreendedor a superar sua ignorância para decidir sobre uma oportunidade para alguém e/ou para reduzir suas dúvidas quanto a essa oportunidade (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

É importante destacar também que toda ação empreendedora é intencional. Empreendedores buscam determinadas oportunidades e entrar em novos mercados, além de oferecer novos produtos e serviços, de forma intencional. Quanto mais forte for a intenção de se empenhar em um comportamento, maior será a probabilidade colocá-lo em prática.



Saiba mais

Intenções empreendedoras: fatores motivantes que influenciam as pessoas a buscar resultados empreendedores (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Como você viu, na maioria das vezes as pessoas se tornam empreendedoras porque têm essa vontade e, quanto mais forte for a vontade de empreender, maior será a probabilidade de que isso aconteça. Quando as pessoas enxergam que empreender é viável, suas intenções se fortalecem. Cabe destacar que essa vontade é influenciada pela experiência e pelas características de cada um, como valores, crenças, experiências pessoais e profissionais. A ação empreendedora pode gerar ganhos econômicos para o empreendedor, sua família e para a sociedade em geral.



Saiba mais

Você sabia que a paranoia, no ambiente de negócios é importante? Para Andrew S. Grove, presidente e CEO da Intel Corp., em Santa Clara, Califórnia, ser paranoico consiste em não descansar sobre as vitórias passadas e ser detalhista em relação aos aspectos mais importantes do negócio (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).



Referências

AUTIO, E.; DAHLANDER, L.; FREDERIKSEN, L. Information exposure, opportunity evaluation and entrepreneurial action: an empirical investigation of an online user community. *Academy of Management Journal*, v. 56, n. 5, p. 1348–1371, jan. 2013.

BRITO, A. M.; PEREIRA, P. S.; LINARD, A. P. *Empreendedorismo*. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013.

DOLABELA, F. *O Segredo de Luísa*. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.

DORNELAS, J. *Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação*. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

ENDEAVOR BRASIL. *Financie seu sonho: guia Endeavor de acesso a capital para empreendedores*. 2014. Disponível em: <https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425318000financie_seu_sonho_acesso+a+capital.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2018.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). *Empreendedorismo no Brasil*: 2015. Curitiba: IBQP, [2016?]. Disponível em: <http://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2017/07/GEM_2015-Livro-Empreendedorismo-no-Brasil.pdf.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2018.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). *Empreendedorismo no Brasil*: 2016. Curitiba: IBQP, 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>>. Acesso em: 5 nov. 2018.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). *Empreendedorismo no Brasil*: 2017. Curitiba: IBQP, [2018?]. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%22BRASIL_web.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2018.

HANSEN, D. J.; SHRADER, R.; MONLLOR, J. Defragmenting definitions of entrepreneurial opportunity. *Journal of Small Business Management*, v. 49, n. 2, p. 283–304, Apr. 2011.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, A. D. *Empreendedorismo*. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2014.

MCMULLEN, J. S.; SHEPHERD, D. A. Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, v. 31, n. 1, p. 132–52, 2006.

SALERNO, M. S.; GOMES, L. A. V. *Gestão da inovação mais radical*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.

SCHUMPETER, J. A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1982. (Série "Os Economistas").

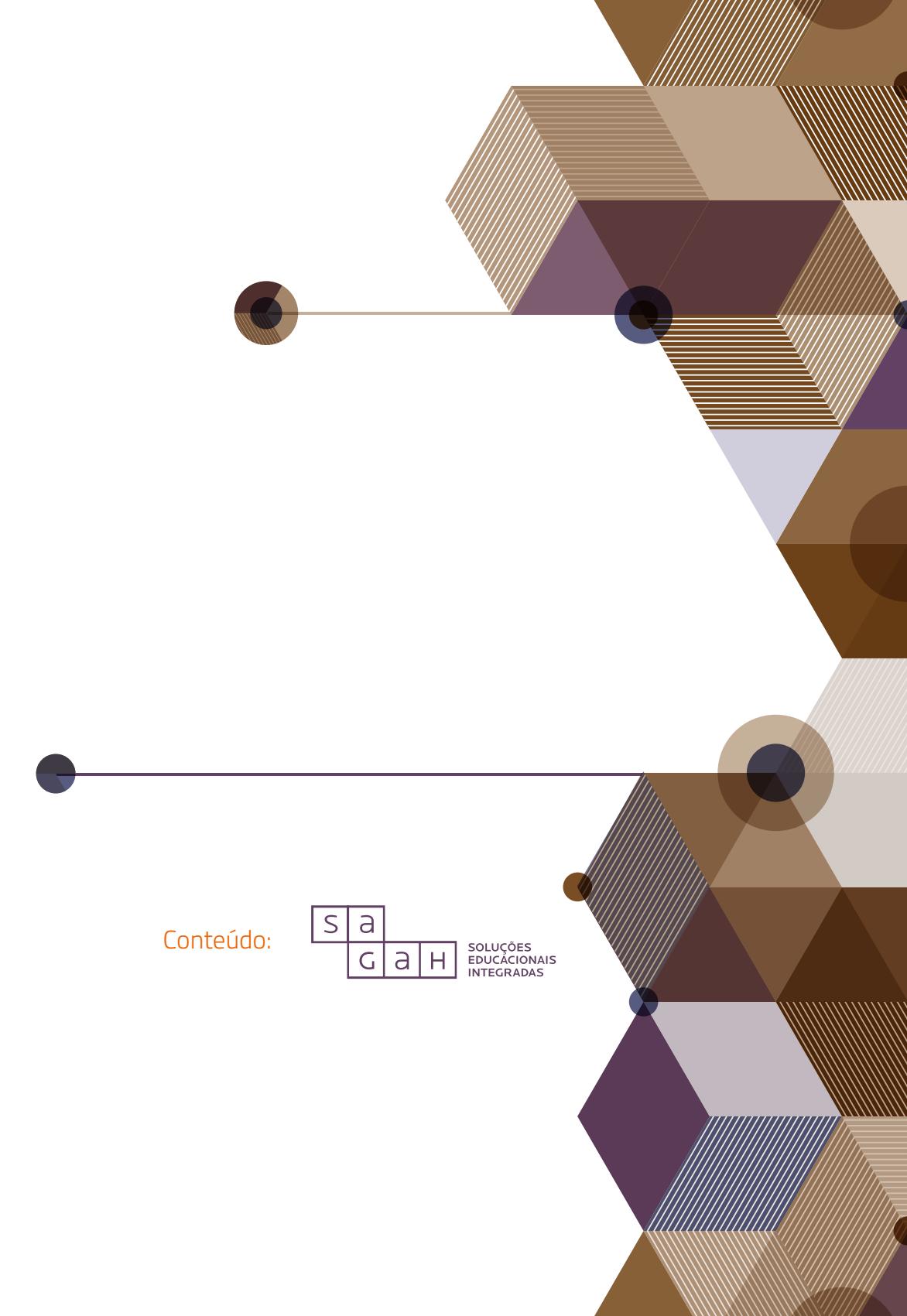
SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, v. 25, n. 1, p. 217–226, jan. 2000.

TREMEA, N. J. C. As exportações e o produto interno bruto do Brasil no período de 2000 a 2009. *Revista ADMpg Gestão Estratégica*, v. 4, n. 1, 2011.

Leitura recomendada

DEGEN, R. J. *O empreendedor: empreender como opção de carreira*. São Paulo: Prentice-Hall do Brasil, 2009.

Encerra aqui o trecho do livro disponibilizado para esta Unidade de Aprendizagem. Na Biblioteca Virtual da Instituição, você encontra a obra na íntegra.



Conteúdo:



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS

Dica do Professor

O empreendedorismo é um campo vasto, com múltiplas definições. Porém, basicamente, o empreendedorismo diz respeito ao ato de empreender, que pode se materializar no ato de formalização de um negócio, um projeto na empresa pelo qual se esteja vinculado (intraempreendedorismo), etc.

Dada a sua relevância para as economias e desenvolvimento de muitos territórios ao redor do mundo, a temática empreendedora tem sido retratada em diversos livros e abordagens. Talvez a mais conhecida seja a de Joseph Schumpeter, que associou a temática empreendedora ao desenvolvimento econômico, uma vez que — segundo esse autor — o indivíduo empreendedor seria responsável pelo processo de destruição criativa, em que algo velho é substituído por algo novo (um novo produto, um novo mercado, um novo método de produção, etc.).

Nesta Dica do Professor, você conhecerá algumas particularidades relacionadas ao conceito do empreendedorismo.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.

Exercícios

- 1) Abrir o próprio negócio é o desejo de muitas pessoas. Porém nem todos conseguem lidar com os percalços que surgem ao longo da jornada até a abertura ou a consolidação do negócio. Apesar dessas dificuldades, a boa notícia é que os principais fatores que ocasionam essas dificuldades podem ser identificados, quando se investigam os conceitos que geram essas dificuldades ou quando se executam as ações que podem ser implementadas no dia a dia do negócio, a fim de possibilitar ao empreendedor êxito na sua atividade.

Diante do exposto, qual alternativa expressa corretamente o que é uma ação empreendedora?

- A) Uma ação empreendedora está relacionada à criação de novos produtos/ processos e/ou à entrada em novos mercados, que pode ocorrer por meio de uma organização recém-criada ou dentro de uma organização estabelecida.
- B) Uma ação empreendedora está relacionada à criação de novos produtos ou processos e/ou à entrada em novos mercados, que pode ocorrer apenas por meio de uma organização recém-criada.
- C) Uma ação empreendedora está relacionada à criação de novos produtos ou processos e/ou à entrada em novos mercados, que pode ocorrer apenas por meio de uma organização estabelecida.
- D) Uma ação empreendedora está relacionada a situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas e métodos organizacionais podem ser introduzidos e vendidos por um valor maior do que o do seu custo de produção.
- E) Uma ação empreendedora está relacionada a situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas e métodos organizacionais podem ser introduzidos e vendidos por um valor igual ao do seu custo de produção.
- 2) Dada a natureza do ambiente de tomada de decisões de um empreendedor, este deve assumir diferentes formas de pensar dependendo da situação: pensar estruturalmente, adotar a bricolagem, executar ou se adaptar de modo cognitivo.

Acerca da forma como os empreendedores pensam ou os processos mentais com que o indivíduo supera a ignorância para decidir se um sinal representa uma oportunidade para alguém e/ou reduz dúvidas quanto a esta oportunidade podem ser identificados como:

- A) pensamento estrutural.
- B) bricolagem.
- C) execução de uma ideia.
- D) efetuação.
- E) pensamento empreendedor.
- 3) Dornelas (2013), ao discutir o empreendedorismo e a mentalidade empreendedora, aponta que o chamado “empreendedor de oportunidade” tem alguns motivadores para desenvolver seu próprio negócio.
- Sobre o exposto, considerando quais são as características do empreendedor de oportunidade, avalie as afirmações a seguir.
- I. Necessita de dinheiro para sobreviver, demissão, desemprego, desejo de autonomia.
 - II. Ideia, descoberta, inovação, missão de vida, quer deixar legado, não tem acesso à oportunidade de trabalho formal.
 - III. Desejo de autonomia, recebe herança ou patrimônio, participa de sucessão de empresa familiar, busca sistemática (quer ganhar dinheiro, realização).
- São características do empreendedor de oportunidade o que se afirma em:
- A) II, apenas.
- B) II e III, apenas.
- C) I, apenas.
- D) III, apenas.
- E) I e II, apenas.
- 4) As relações que um empreendedor estabelece ao longo de sua trajetória agregam conhecimento à sua atuação empreendedora.

No que se refere ao pensamento estrutural do empreendedor ao pensar um negócio, quando elementos básicos da tecnologia se assemelham aos elementos básicos do mercado, é possível afirmar que:

- A) existem semelhanças estruturais.
 - B) existem semelhanças estruturais e superficiais.
 - C) existe oportunidade no mercado.
 - D) existe salto mental criativo.
 - E) existe pensamento empreendedor.
- 5) Geralmente a ação empreendedora é intencional. Os empreendedores tencionam buscar certas oportunidades, entrar em mercados novos e oferecer novos produtos — e raramente esse processo é de conduta não intencional.

As intenções capturam os fatores motivantes que influenciam um comportamento. Elas indicam a intensidade com que as pessoas desejam tentar, o quanto pretendem se esforçar para agir de uma determinada maneira. Em geral, quanto mais forte a intenção de se empenhar em um comportamento, maior será a probabilidade de praticá-lo.

Qual alternativa aponta corretamente o conceito de intenção empreendedora?

- A) São fatores motivantes que influenciam as pessoas a buscar resultados empreendedores.
- B) São convicções de que é possível executar com êxito o processo empreendedor.
- C) São percepções de viabilidade de execução de um empreendimento.
- D) São percepções da capacidade pessoal de realizar determinado trabalho ou conjunto de tarefas.
- E) É uma avaliação favorável ou desfavorável dos possíveis resultados empreendedores.

Na prática

O processo de ação empreendedora é resultante do emprego de recursos tangíveis (máquinas, equipamentos, etc.) e intangíveis (conhecimento, criatividade, técnica, por exemplo) que um indivíduo empreendedor aplica, a fim de transformar uma dada oportunidade existente em novos mercados, produtos, entre outros.

Nesta Na Prática, conheça o empreendedor Jim Boothe, que, por meio da criação de seu negócio, resultante de um exemplo de salto mental criativo, originou uma tecnologia para chegar a um mercado que se beneficiará dela.



JIM BOOTHE, INVENTOR

Jim Boothe inventou dezenas de produtos durante seus 25 anos como engenheiro de um grande laboratório de pesquisa e desenvolvimento.

Fanático pelo ciclismo, Jim inventara uma engrenagem de *derailleur* automática para sua bicicleta de 15 marchas. A engrenagem de *derailleur* pode ser acoplada a qualquer bicicleta facilmente. O usuário não precisa trocar de marcha, deixando que o aparelho faça o serviço automaticamente (dependendo do terreno), semelhante ao câmbio automático de um carro.

Ele acredita que a invenção possui um potencial de mercado significativo, especialmente considerando o crescimento rápido que observou no ciclismo, estando relacionado ao sucesso de Lance Armstrong no Tour de France, onde há maior interesse em saúde e preparo físico e nas melhorias tecnológicas das bicicletas, permitindo o uso *off-road* e aumentando o conforto em viagens de longa distância.

Jim acredita que precisa elaborar um plano de negócio e apresentá-lo ao banco para obter os 100.000 dólares necessários para começar. Este plano é composto por seis partes: um resumo de uma página, uma descrição detalhada da invenção, projeções de crescimento do mercado de bicicletas, demonstrativo de resultados de um ano, plano de produção e fabricação final da engrenagem de *derailleur* e da bicicleta, e apêndice com um levantamento de alguns amigos que têm bicicletas de 10 marchas.

A princípio ele pretende terceirizar a fabricação da engrenagem de *derailleur* e da bicicleta separadamente. Ao receber essas peças, Jim completará as funções finais de instalação dando sequência ao processo de fabricação para destiná-los aos clientes.

(HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014. Adaptado.)

Saiba mais

Para ampliar o seu conhecimento a respeito desse assunto, veja abaixo as sugestões do professor:

Uberização: do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado

O artigo discorre sobre como se caracteriza o empreendedorismo e as novas formas de empreender provenientes de serviços por aplicativos, conhecido como "uberização". O autor do artigo realizou uma pesquisa com pessoas que trabalhavam em aplicativos e visando identificar os desafios que envolvem essa nova forma de serviço.



Aponte a câmera para o código e accese o link do conteúdo ou clique no código para accesar.

Afinal, você tem a mentalidade empreendedora?

Leia mais sobre mentalidade empreendedora



Aponte a câmera para o código e accese o link do conteúdo ou clique no código para accesar.

Inovação e empreendedorismo

Leia mais a obra Inovação e empreendedorismo

Conteúdo interativo disponível na plataforma de ensino!