

REVISTA DOM ACADÊMICO

PRODUÇÃO DE ALUNOS E PROFESSORES DOS CURSOS DE GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO
DAS ESCOLAS DE DIREITO, GESTÃO E SAÚDE DO CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIDOMBOSCO

Acadêmico

Roque Machado / RA: 1810981

Artigo

**Empreendedorismo, Criatividade e Inovação: atributos
essenciais para uma caminhada de sucesso**

Curso

ADMINISTRAÇÃO

Curitiba | 2021

EMPREENDEDORISMO, CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO: ATRIBUTOS ESSENCIAIS PARA UMA CAMINHADA DE SUCESSO

Roque Machado / RA: 1810981

**Graduando do Curso de Bacharelado em Administração
do Centro Universitário UniDomBosco. E-mail:roqueboimbo@gmail.com**

Ciro Francisco Burgos Fernandez

Economista pela FAE- Faculdade Católica de Administração e Economia, Especialista em Prospeção e Gestão de Novos negócios pela PUC/PR- Pontifícia Universidade Católica do Paraná e em Gestão do Conhecimento na Educação Superior pela Faculdade Dom Bosco e Mestre em Educação pela PUC/PR- Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Coordenador dos cursos de Ciências Econômicas, Empreendedorismo e Logística-EaD e Professor dos cursos presenciais e a distância da Escola de Negócios do Centro Universitário UniDomBosco. Orientador deste artigo.

Resumo: Nos dias de hoje, com a modernidade, empreender tornou-se um grande desafio e para enfrentar e superar os obstáculos e transformá-los em sucesso constante, os empreendedores precisam reinventar-se a cada dia que passa e colocar em ação suas habilidades, criatividade e executar seu plano de negócio com sabedoria. Com isso, o propósito deste artigo é abranger o empreendedorismo, sua definição, o perfil do empreendedor, os tipos de empreendedores e empreendimentos, bem como a criatividade e a inovação de um modo que vise as oportunidades para desenvolver o planejamento do negócio, salientando a importância desse planejamento para ser o diferencial do negócio. Neste contexto buscou-se promover uma discussão sobre o empreendedorismo e as características para obter sucesso, trazendo questões importantes para o crescimento através dos desafios enfrentados constantemente devido às transformações do mundo. A metodologia utilizada para fazer este artigo foi à pesquisa bibliográfica através de consulta em livros, realizando uma leitura analítica sobre os temas abordados, adotou-se também a pesquisa exploratória apresentando novos conhecimentos adquiridos por meio dos temas apresentados. Ao final deste estudo, observou-se a importância do empreendedor habilitar-se para desempenhar com sabedoria todas as atividades no seu empreendimento, adotando métodos eficazes, proporcionando um planejamento de qualidade, pensando estrategicamente, assim destacando o diferencial do seu negócio, para isso o perfil do empreendedor é relativo à visão que possui de um modo geral, estar

atendo as oportunidades, transformar os problemas em oportunidades, procurar resultados através da criatividade e utilizar a inovação para dar ênfase ao negócio, com determinação para alcançar o foco do planejamento.

Palavras chave: Empreendedorismo, Criatividade, Inovação.

1 INTRODUÇÃO

A temática abordada neste estudo tem como propósito apresentar o empreendedorismo como um norte para o sucesso, transformando sonho em realidade. Conforme mencionam os autores Schneider e Castelo Branco (2012, p. 83) “o empreendedor tem a inspiração para a criação do negócio, desenha a estrutura e age para que ocorra, sob seu comando, a transformação do sonho.

É, portanto, um projeto pessoal com início, meio e fim.”

Ainda, Schneider e Castelo Branco (2012, p. 19) citam que “o termo empreendedor corresponde ao ato de tentar experimentar, decidir-se a fazer alguma coisa; resolver; pôr em execução; cismar, sentir apreensões”. Através desse pensamento entende-se empreendedorismo como uma ação para a concretização de ideias.

Por meio desta pesquisa destacou-se a importância do perfil empreendedor para obter sucesso no negócio, salientando que o diferencial deste perfil é a inovação, saber identificar oportunidades, ver além do óbvio. Diante disso, Schneider e Castelo Branco (2012, p. 37) mencionam que “o empreendedor precisa ser um pouco “artista”, ou seja, ter habilidade de moldar uma ideia bruta e dar a ela forma interessante, própria e viável”. Assim sendo, o perfil empreendedor exige persistência, criatividade, comprometimento e planejamento estratégico para alcançar os objetivos desejados.

Consistindo este, em um artigo científico acadêmico interdisciplinar, diretamente utilizaram-se informações relevantes do curso, das disciplinas: empreendedorismo e inovação, Planejamento estratégico, Comportamento organizacional, Gestão marketing e Ética.

O objetivo geral deste estudo foi de apresentar questões importantes para o empreendedor crescer através dos desafios enfrentados constantemente devido às transformações do mundo moderno, tendo como objetivo específico abordar gradativamente o potencial do empreendedor e a forma de aprimorar sua profissão de modo a transformar sonhos em realidades.

Desta forma, o presente artigo tenciona-se a discutir o empreendedorismo, a criatividade e a inovação, como um grande desafio perante as transformações que

a modernidade exige.

Neste contexto, este estudo parte da seguinte questão de pesquisa: Como o empreendedor pode se habilitar para executar com maior sabedoria e eficiência todas as atividades da caminhada empreendedora?

2. FUNDAMENTAÇÃO TEORICA

Em busca de embasamento teórico para este estudo, abordaram-se temas sobre o empreendedorismo, sua definição e conceito, o perfil do empreendedor, a criatividade e inovação bem como a oportunidade e planejamento do negócio.

2.1 DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é a área da administração que tem como objetivo o estudo e ensino de fatores relacionados à iniciação e gestão de uma empresa ou negócio. Schneider e Castelo Branco (2012, p. 18) definem o empreendedorismo como o “ato de tentar, experimentar, decidir-se a fazer alguma coisa; resolver; pôr em execução; cismar, sentir apreensões” por isso, empreender é buscar coisas novas, experimentar e colocar em execução.

Para Schneider e Castelo Branco (2012, p. 19), o “empreendedorismo está relacionado à ação”. Portanto, empreendedores são aqueles que realizam algo, que mobilizam recursos e correm riscos para iniciar negócios, para iniciar organizações. Aquele que se propõe a empreender é alguém que não fica na esfera dos sonhos e intenções; mas é alguém que sonha e parte para a concretização. Empreender é agir, colocar em prática as ideias dos papéis, dos pensamentos, e ir além, concretizar o que se tem em mente. Ser empreendedor é também superar o obstáculo para transformar em realidade o que foi planejado, buscando a realização profissional. Empreender é um grande desafio, porém é possível encontrar o sucesso.

Outro conceito citado por Silva (2020, p. 19) “o empreendedorismo surge a partir de uma nova ideia empreendedora, iniciada pela atenção aos problemas, que se formata em proposta de solução”. Através desse conceito identifica-se que o conhecimento da solução se faz o surgimento de um empreendimento.

Carvalho, (2020, p. 23) cita que para empreender: “É preciso ir muito além de uma ideia na cabeça. [...] o desenvolvimento de um pensamento empreendedor

que nos leva a iniciativas próprias, incentivando-nos a sermos protagonistas das próprias carreias”. Compreende-se que “o empreendedorismo está relacionado à atitude, à postura pessoal e à maneira como o indivíduo se comporta diante das situações com que lida em seu dia a dia” (TAJRA, 2019, p.11).

Com isso o empreendedorismo vem evoluindo nos dias de hoje, tanto em termos teóricos quanto práticos, diante disso observa-se que houve um grande avanço nos negócios de pequenos empresários que sonhavam em ter seu próprio negócio. Schneider e Castelo Branco (2012, p. 22) enfatizam que “empreender é uma ação realizada por pessoas determinadas, que se autoconhecem e conhecem seus limites, que estão prontas para agir e dispostas a arcar com as consequências dos seus atos”.

De acordo com Dolabela (2008, p.22), o empreendedorismo é definido como “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades.” Para tanto para ser um empreendedor o indivíduo deve identificar oportunidades e buscar sempre inovações, ou seja, é necessário ter competência para tratar de negócios, buscar meios que garanta aumento da produtividade da empresa, e a satisfação da sociedade.

Portanto um empreendedor tem que gostar do que faz e trazer sempre inovações, Valentim (2020, p. 109) cita que:

A determinação do empreendedor deve estar voltada à identificação de oportunidades, bem como ao seu comprometimento, à sua persistência e à continua busca por eficiência e qualidade.

Com isso, aquele que inicia um empreendimento, deve seguir buscando melhorias e aperfeiçoamento para um bom desempenho.

Carvalho (2020, p. 33) também cita que “ser empreendedor é uma atitude, um comportamento que nos diferencia dos demais. É andar na corda bamba das incertezas e estar bem, ter a capacidade de ser resiliente”.

2.2 PERFIL DO EMPREENDEDOR

De acordo com Nyegray (2020, p. 43) “empreendedores investem em si mesmos para construir e aprimorar os próprios conhecimentos – aprender tudo o que puderem e sempre que puderem”, diante disso, o perfil do empreendedor é reconhecer boas oportunidades, buscar aprender mais para tornar ideias mais criativas aprimorando seus próprios conhecimentos em negócio lucrativo.

Já Degen (2009, p. 15) cita como perfil de empreendedor de sucesso “aquele que preenche completamente o papel de empreendedor, assume todos os riscos e está disposto a todos os sacrifícios para transformar sua ideia original em um bom negócio” ou seja, essas são características importantes para o empreendedor obter sucesso no seu negócio.

Para empreender Valentim (2020, p. 107) cita que “inicialmente, é preciso ter ideias criativas, domínio de pesquisa, identificação de oportunidades e visão em profundidade, de modo a vislumbrar além do superficial.” Empreendedorismo é o processo para iniciar um negócio, obter os recursos necessários, assumir os riscos inerentes ao projeto e beneficiar dos benefícios potenciais. O empreendedor deve procurar novas oportunidades de negócio, geralmente em resposta a solicitações de mercado.

Com objetivo de empreender, necessita do empreendedor habilidades relacionadas ao seu perfil profissional, onde Valentim (2020, p. 107) menciona que:

No percurso da caminhada empreendedora, requerem-se do empreendedor capacidades proporcionais ao seu caminho profissional [...] simultaneamente, há de se munir de criatividade, visando alcançar determinados objetivos.

Além disso, é preciso dispor de ideias criativas, identificação de oportunidades, visão aguçada para visualizar além do superficial.

Já, Razzolini (2012, p. 12) aponta o perfil de empreendedor pessoas que

“apresenta um excelente raciocínio criativo, grande capacidade em assumir riscos, iniciativa e abertura para mudança, além de ser uma pessoa capaz de visualizar oportunidades onde outros somente enxergam dificuldades”. Com essas características, entende-se que empreendedor é quem acredita na mudança e realiza mudança.

Conforme é argumentado por Schneider e Castelo Branco (2012, p. 36), “as

capacidades e as competências do empreendedor são exigidas de modo diferenciado no decorrer da caminhada empreendedora. No início, precisa ser criativo, ou seja, ter ideias, saber pesquisar, identificar oportunidades”. O empreendedor é um ser social e, portanto, fruto do meio no qual vive, das relações que mantém com quem convive e mantém relações sociais, seja na comunidade, na escola/universidade ou ambiente de trabalho. Assim as características do empreendedor se desenvolvem na interação com o meio no qual está inserido.

O empreendedorismo refere-se às qualificações do indivíduo que de uma forma especial e inovadora se dedica às atividades que desenvolve. Essas atividades podem ser realizadas em uma organização, as quais, nesse caso, caracterizaram o intraempreendedorismo, ou podem ser atividades iniciantes ou de alguém que concretiza um sonho. (ARANTES; HALICKI;

STADLER, 2014, p. 16)

Segundo Nyegray (2020, p. 40) “empreendedores surgem de todo e qualquer lugar onde há uma oportunidade ou um desafio.” Surgem sempre com uma meta e com uma ideia. Com isso, possuem características empreendedoras.

Para Valentim (2020, p. 108):

Empreender é uma ação realizada por pessoas determinadas, que conhecem seus limites e que estão prontas para a ação e dispostas a arcar com as consequências de seus atos. O empreendedor de sucesso é aquele indivíduo que se relaciona bem, está sempre antenado, em movimento, apto a perceber além da visão do homem médio e de ser produtivo nos diversos momentos do cotidiano.

O empreendedor é alguém que provoca transformações por meio da inovação, produzindo valor positivo para a coletividade. Em muitos casos, o empreendedorismo parte de um obstáculo ou de um desafio e transforma-o numa oportunidade. (NYEGRAY, 2020, p. 41)

Nessa perspectiva “percebe-se que o empreendedor precisa representar diferentes papéis, o que exige mais do que mera vontade.” Esse indivíduo deve ser determinado na busca por oportunidades para empreender. (SCHNEIDER E

CASTELO BRANCO, 2012, p. 37)

O profissional empreendedor precisa obter conhecimento, buscar pela inovação para colocar em prática seu projeto. Valentim (2020, p. 110) cita que “o trabalho de concepção de ideias e planejamento é fundamental, de modo que, se feito sem o devido cuidado, sua execução influenciará negativamente o resultado, bem como o oposto também é verdadeiro”. Dessa maneira, faz-se necessário o empreendedor equilibrar suas ideias com suas habilidades, assim facilitando o desenvolvimento do projeto.

2.2.1 Tipos de Empreendedor

Conforme Schneider e Castelo Branco (2012, p. 22), “o verdadeiro empreendedor é alguém “conectado”, bem relacionado, atento e dinâmico, capaz de ver o que os outros não vem” portanto, o empreendedor é determinado, conhece seus limites e corre risco, é alguém antenado contribuindo com o todo.

Há empreendedores natos, que são comprometidos em realizar seus sonhos e não medem esforços para isso. Também há empreendedor que aprende, que aproveitam as oportunidades. “O empreendedor deve saber analisar as oportunidades dentro do contexto em que surgem, desenvolvendo visão de mercado, de futuro e de negócio.” (SCHNEIDER E CASTELO

BRANCO 2012, p. 83)

Schneider e Castelo Branco (2012, p. 37) também citam que

“o empreendedor precisa apresentar diferentes papéis, o que exige mais do que mera vontade. Esse indivíduo deve ser determinado na busca por oportunidades para empreender”.

2.2.1 Tipos de Empreendimento

Schneider e Castelo Branco (2012, p. 29) mencionam que existem “empreendimentos iniciados quando o profissional se encontra desempregado, com dificuldades para se recolocar no mercado de trabalho”. Como não enxerga possibilidades efetivas de conseguir um novo emprego com o profissional opta por iniciar um novo negócio. Essa situação é denominada empreendimento iniciado por necessidade.

Outro tipo é o empreendimento citado por Schneider e Castelo Branco

(2012, p. 28) é classificado por oportunidade “é um tipo de caminhada mais planejada, mais pensada, calcada na razão e menos influenciada pela emoção”. Nesta situação, o profissional dedica-se a pesquisar o mercado, entender suas carências em termos de negócios, suas deficiências, novas demandas e partir desses estudos e pesquisas ele irá estruturar um Plano de Negócios para implementar um empreendimento que atenda ou responda à oportunidade identificada.

O empreendedor precisa ter e ser algo a mais, o que Schneider e Castelo Branco (2012, p. 24) definem como empreendedor gestor aquele que tenha “um plano que lhe conceda direção, propósito e metas, a fim de que possa agir de acordo com o que foi sonhado, planejado e almejado” além disso, deve possuir algumas características, como: planejamento, criatividade, inovação e otimismo.

2.3 CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO NO EMPREENDEDORISMO

Para empreender “a criatividade e a inovação são duas características fundamentais da prática empreendedora” (VALENTIM, 2020, p. 114), pois possibilita a efetividade dos objetivos durante a carreira empreendedora.

Valentim (2020, p. 112) cita “as três primeiras características do empreendedor de sucesso: (1) capacidade de sonhar, (2) curiosidade e (3) intuição e visão de futuro”. Essas são particularidades que definem a criatividade. A criatividade é a habilidade de visualizar ideias em uma forma única de construir coisas novas, ao passo que a inovação é o processo de desenvolver uma ideia criativa e transformá-la num produto, num serviço ou num novo método de fabrico. Para empreender é necessário ter novas ideias.

Conforme Possolli (2012, p. 16) a “inovação é considerada a prática de explorar novas ideias da forma correta”. Dessa forma, a inovação é a novidade um produto, bem ou serviço que terá sucesso através da ideia, criatividade no atual mercado das mudanças.

A inovação é a manifestação do empreendedorismo, pois é quando que se parte de um sonho para a ação, quando a criatividade se transforma em algo novo, inusitado, surpreendente. Schneider e Castelo Branco (2012, p. 50) afirmam que para obter um processo criativo é necessário “acreditar na criatividade como primeiro passo decisivo para se caminhar para uma vida mais rica, interessante, inova-

dora e plena de criatividade”. Para isso é preciso ultrapassar os obstáculos e perceber as oportunidades e produzir as ideias.

De acordo com Possolli (2012, p. 17) a “inovação também podem estar vinculadas as novas modelagens de negócio, a novos mercados, métodos, processos organizacionais e a novos tipos e fontes de suprimento”. De um modo geral, a inovação é um processo para aperfeiçoar os produtos e serviços.

Para Razzolini (2012, p. 17) “os empreendedores devem buscar, objetiva e deliberadamente, fontes de inovação, mudanças e os sinais que indiquem oportunidades a serem exploradas para que a inovação tenha sucesso”. Nesse sentido o empreendedorismo apresenta-se como uma disciplina possível de ser aprendida e praticada através da inovação.

Para Valentim (2020, p. 114) “a criatividade e a inovação são duas características fundamentais da prática empreendedora”. Neste sentido essa combinação auxilia o empreendedor a pensar coisas novas, inovação é fazer coisas novas e valiosas. Nesse sentido, inovar é implementar um novo ou significativamente melhorado produto, processo de trabalho, ou prática de relacionamento entre pessoas, grupos ou organizações.

A criatividade e a inovação são características que fazem as oportunidades acontecerem, conforme apresentam Bessant e Tidd (2019, p. 6):

A capacidade de avistar oportunidades e criar novas formas de explorá-las é indispensável ao processo de inovação. Os empreendedores correm riscos, mas calculam os custos da decisão de levar adiante uma ideia brilhante considerando possíveis ganhos caso tenham sucesso no empreendimento, especialmente se isso significa superar os participantes já envolvidos no ramo.

Possolli (2012, p. 22) “há uma importante diferença entre criatividade e inovação: enquanto o primeiro termo se refere à geração de ideias, o segundo diz respeito à aplicação e ao funcionamento de um novo produto ou processo”. Neste contexto ambos são essenciais para o processo criativo.

Bessant e Tidd (2019, p. 125) também citam que “a criatividade é uma questão de avançar para novas ideias radicais, novas formas de enfocar o problema e novas direções para resolvê-lo”. Mas a criatividade também é o trabalho difícil de polir e refinar essas ideias revolucionárias, de consertar e resolver problemas para

fazê-las funcionar.

Razzolini (2012, p. 19) cita que a “inovação é um instrumento dos empreendedores, um meio pelo qual eles analisam e exploram mudanças ambientais, como oportunidades para um negócio novo ou diferente”. Assim sendo, os empreendedores precisam buscar fontes de inovação, mudanças que aponta oportunidades.

2.4 OPORTUNIDADE E PLANEJAMENTO DE NEGÓCIO

Após conhecer seu perfil, ter sua ideia e criatividade deve-se planejar o negócio, buscar identificar as novas possibilidades. Para Schneider e Castelo

Branco (2012, p. 120), “Iniciar uma empresa exige conhecimento dos requisitos do cliente ou mercado, exige domínio de quais são e serão os recursos necessários para que o negócio entre em operação”, diante disso, o plano de negócios para se estudar a viabilidade de um novo empreendimento, seja este de pequeno, médio ou grande se torna essencial.

Razzolini (2012, p. 57) menciona que o planejamento do negócio está relacionado a “um conjunto de informações que podem ser úteis na fase inicial (principalmente) do empreendimento, enquanto o empreendedor está pensando seriamente sobre o negócio que pretende implantar”.

Além disso, Razzolini (2012, p. 58) salienta que um dos procedimentos para o “plano do negócio deve ser a escolha do ramo de negócio, o qual necessita ser compatível com seu perfil profissional ou com seu conhecimento e satisfação pessoal”. Também precisa determinar as metas com objetivos claros e utilizar um planejamento estratégico competitivo conforme o empreendimento.

Para Guindani (2012, p. 40) “a estratégia de negócios se preocupa com o modo como a empresa compete em determinado setor ou mercado, como essa empresa pretende estabelecer sua vantagem competitiva.” Para isso, é essencial possuir uma visão estratégica para desenvolver e executar o planejamento.

Também é uma oportunidade a criatividade, no sentido de visualizar as possibilidades, onde outros visualizariam problemas sem resolução, o empreendedor obter condições mínimas para se pensar em elaborar um plano de negócio o qual seria a energia para produzir algo novo ou fazer conexões inusitadas com a possibilidade de se chegar a um produto, serviço ou negócio ainda não pensado.

O empreendedor se distingue da maioria dos indivíduos por ser capaz de utilizar racionalmente o seu potencial de análise e percepção da realidade que o cerca para empreender algum projeto, de forma a aproveitar as oportunidades que o ambiente oferece. (RAZZOLINI, 2012, p. 29)

Fabrete, (2019, p. 129) menciona que muitos empreendedores visualizam uma oportunidade de negócio, e “após a elaboração do plano de negócios [...] conseguem identificar uma nova oportunidade de negócio bem mais lucrativa e com possibilidade de maior sucesso”. Com isso, é possível identificar na ideia inicial alguns contratempos que podem ser corrigidos transformando em algo mais lucrativo.

2.4.1 Plano de Negócios

Empreender envolve pesquisa do mercado, buscar definições, diferenciais do seu negócio pelo empreendedor é essencial para alavancar seu negócio. Para Schneider e Castelo Branco (2012, p. 78):

O desenvolvimento de ideias de negócio deve ser analisado como um processo no qual o empreendedor precisa, primeiramente, tomar a decisão de ser empreendedor, para que, na sequência, desenvolva a ideia de negócio, estudando e planejando suas ações. É preciso considerar que essa análise não acontece mediante a construção de um plano de negócios. Ele será elaborado posteriormente, já com a ideia mais viável e interessante.

Schneider e Castelo Branco (2012, p. 80) apontam que para o plano funcionar, “não basta apenas ter ideias e estudar o mercado, é preciso refletir sobre as opções que se tem para bem atender a essa oportunidade. A melhor maneira de fazê-lo ainda é registrar por escrito”.

Razzolini, (2012 p. 59) menciona que o plano de negócio

“trata-se de um conjunto de informações que podem ser úteis na fase inicial (principalmente) do empreendimento, enquanto o empreendedor está pensando seriamente sobre o negócio que pretende implantar”. De forma clara, o plano é um planejamento que simplificará a viabilidade do projeto que é indispensável para

iniciar um empreendimento.

Outra possibilidade por meio do plano de negócios é que:

Através do plano de negócios, é possível definir o posicionamento do negócio, o tipo de produto ou serviço oferecido, de que forma será oferecido, onde a atividade se desenvolverá, qual será o público-alvo, quanto dinheiro será necessário, em que posição a empresa ficará em relação aos concorrentes etc. (FABRETE, 2019, p. 129)

Com ele, o empreendedor pode analisar e implantar a ideia de negócio, sabendo se está no caminho correto ou se precisam fazer ajustes, ou ainda se convém desistir dessa ideia. Rancich Filho e Vanin (2013, p. 53) afirmam que “quando a empresa define seu negócio, ela estabelece o limite de sua atuação” à definição do negócio no plano sinalizará as atividades que serão desenvolvidas, bem como as atividades centrais que receberão mais atenção no negócio. O planejamento de um novo negócio obriga o empreendedor a ponderar cuidadosamente os problemas associados ao início e desenvolvimento do negócio, que são as fases críticas de sucesso.

Um dos primeiros passos para um empreendedor desenvolver um novo negócio é:

A definição dos objetivos organizacionais de longo prazo ou suas estratégias, a definição dos planos e programas, bem como a dotação financeira necessária a sua realização e o detalhamento dos planos operacionais do negócio, indicando formas de controle do processo, sistemas de medição do desempenho, periodicidade com que os indicadores de desempenho serão analisados. (SCHNEIDER E CASTELO BRANCO 2012, p. 144)

Schneider e Castelo Branco (2012, p.147) também citam que para o sucesso de um negócio é necessário à habilidade de planejar o empreendimento. “Quando o empreendedor parte para o plano de negócios, chegou o momento de testar a viabilidade de seu sonho. Este, por sua vez, envolve oportunidades; as oportunidades envolvem promessas”.

Um plano de negócio realiza a ligação entre as capacidades e experiências do empreendedor e as exigências para produzir e vender um produto. Com isso, o

plano de negócio e uma ferramenta que reúne as características do negócio e pode ser utilizado para nortear a atuação do negócio.

Quando se elabora um plano de negócios, o intuito é avaliar a oportunidade percebida. Esta se relaciona às necessidades humanas, que por sua vez, estão ligadas diretamente às ambições e motivações pessoais. Para que se identifique a oportunidade de negócio, o empreendedor deve se perguntar se existe realmente uma necessidade a ser atendida, se o potencial de lucro do negócio é momentâneo ou duradouro, se existe potencial de crescimento, se a concorrência está estabelecida ou é inexistente. (RANCICH FILHO; VANIN 2013, p. 125)

Conforme mencionam Schneider e Castelo Branco (2012, p. 121)

“ao empreender um novo negócio, a atividade que precede ao plano de negócios envolve a realização de uma pesquisa de mercado capaz de testar pressupostos, definições, diferenciais” diante disso, o plano de negócios define as estratégias para a produção e comercialização do produto, os aspectos legais, a organização administrativa e contábilística e o planejamento financeiro.

O sucesso ou não de um empreendedor no seu negócio está justamente ligado em sua capacidade de planejar e criar, pois é necessário conhecer suas motivações, necessidades do negócio e do cliente e a forma de gerar valor ao seu serviço ou produto, para isso “é importante conhecer o negócio, a atividade que será desenvolvida, planejar, detalhar os objetivos e metas”. (RANCICH FILHO; VANIN 2013, p. 53)

2.5 ADMINISTRANDO O NEGÓCIO

O empreendedor analisou um nicho de mercado, visualizou um serviço/produto inovador, planejou como será o empreendimento e começou a agir, torna o plano em realidade. “Nessa altura da caminhada empreendedora, o empreendedor está consciente da potencialidade e características de seu empreendimento.” SCHNEIDER e CASTELO BRANCO (2012, p. 166).

Segundo Razzolini (2012, p.59) não há chance de iniciar um negócio

“antes de realizarmos um planejamento prévio que verifique a viabilidade mínima do projeto, uma vez que existem alguns cuidados importantes a serem tomados para evitarmos os riscos inerentes ao amadorismo”. Pois o planejamento con-

siste em instrumentalizar todo o empreendimento.

Para Razzolini (2012, p. 60):

É princípio básico do planejamento estabelecer um plano orçamentário inicial que defina a previsão de receitas, investimentos e despesas que serão necessários até que o empreendimento possa se manter pela própria geração de resultados. Caso não seja realizado esse planejamento inicial, o futuro empreendedor possui o risco de não atingir seus objetivos empresariais e muito menos seus objetivos pessoais.

Razzolini (2012, p. 62) também menciona que “qualquer planejamento deve definir, basicamente, três coisas: a) aonde queremos chegar; b) como faremos para chegar lá e c) quando pretendemos chegar”. Assim sendo, o procedimento é simples, porém é necessário saber o que, como e quando fazer.

Trata-se, portanto, de definição de metas, elaboração de um plano para atingir, relacionando os recursos necessários para fazer isso acontecer e estabelecer prazos.

Schneider e Castelo Branco (2012, p. 170) apontam que:

A partir do plano, seguido do processo de captação dos recursos necessários e parcerias críticas, chega-se ao momento final da caminhada que é a própria construção do negócio, ou seja, localizar e negociar o espaço físico, os requisitos ambientais para o negócio, a contratação de pessoal, a compra de mobiliário, equipamentos, tecnologias e estoques. Além disso, há o trâmite burocrático a que o empreendedor é submetido para registrar e regularizar seu empreendimento.

No início do empreendimento:

O ideal é que o empreendedor deverá dispor de recursos próprios suficientes para poder bancar, pelo menos, os primeiros seis meses do seu negócio, sem efetuar nenhuma retirada para si próprio, sob o risco de faltar dinheiro para o pagamento de contas. (RAZZOLINI, 2012, p. 85)

Conforme, Razzolini, (2012, p. 90) “um empreendimento precisa de dinheiro, administração adequada e tempo para se desenvolver”. Nesse contexto, para o empreendimento crescer necessita-se desses elementos básicos.

3. METODOLOGIA

Com o intuito de aprofundar conhecimentos e entender a visão que os profissionais da área administrativa possuem em relação ao empreendedorismo, este artigo fundamentou-se na pesquisa bibliográfica, com consulta em livros físicos, e livros digitais, onde Marconi e Lakatos (2021 p. 76) citam a pesquisa bibliográfica como:

Fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc. até meios de comunicação orais: rádio, gravações eletrônicas, audiovisuais, filmes e programas de televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido registrados de alguma forma (gravação ou transcrição verbal).

Marconi e Lakatos (2021 p. 76) também enfatizam que:

A pesquisa bibliográfica não é mera repetição do que já foi dito ou escrito sobre certo assunto, mas propicia o exame de um tema sob novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras.

Adotou-se, também, a pesquisa exploratória. Onde Cervo, Bervian, Silva (2007, p. 75) menciona que o objetivo principal do nível de pesquisa exploratória “tem por objetivo familiarizar-se com o fenômeno ou obter uma nova percepção dele e descobrir novas ideias”, desta forma, por intermédio desse estudo, apresenta-se novos conhecimentos a respeito do tema apresentado.

Em busca das respostas para o questionamento, levantou-se um referencial

teórico em relação a definição do empreendedorismo, englobando o perfil do empreendedor, a criatividade e inovação no empreendedorismo apresentando a oportunidade, planejamento e administração do negócio, e as formas para elaborar um plano de negócio, seguido de interpretações de autores a respeito do tema, e por fim as considerações finais.

4. ANÁLISES E DISCUSSÕES

Buscou-se demonstrar a partir desta pesquisa a definição de empreendedorismo com seu objetivo, analisando os fatores relacionados à gestão de uma empresa, as condições incentivadoras para colocar em prática as ideias por meio da visão empreendedora e a procura por inovação e criatividade.

Ao mesmo tempo, investigou-se para definir e conceituar o perfil do empreendedor, os tipos de empreendedores, bem como os tipos de empreendedorismo, onde se deparou que os profissionais que buscam alcançar seus objetivos através da criação de negócio buscando oferecer serviços e produtos de vários segmentos mercadológicos.

Buscou-se entender a necessidade dos empreendedores possuírem a criatividade e inovação para empreender e implementar um novo negócio ou produto, ultrapassando os obstáculos e alcançando seus objetivos mediante a execução da gestão da inovação.

Durante a pesquisa foi elencada a oportunidade e o planejamento do negócio, como desenvolver um plano de negócio, buscar conhecer o nicho de mercado, que seja compatível com o seu conhecimento e área profissional. Também se faz necessário conhecer seus clientes, concorrentes, para assim compor um bom planejamento para o seu negócio, pois empreender envolve pesquisa, estudo, definições e diferenças.

Em sequência dispõe de informações importantes relacionadas a uma boa administração do negócio, estabelecer um plano com orçamento que defina todos os investimentos, despesas para o início do negócio até que possa atingir seus objetivos.

Entendeu-se pela pesquisa que empreender é agir, colocar suas habilidades em execução, utilizar todos os seus recursos para colocar seu negócio como uma história de sucesso, porém, além disso faz-se necessário dedicar-se ao projeto com

toda dedicação, empreender é para pessoas determinadas que devem estar conectadas com as oportunidades e transformar em realidades.

Iniciando-se uma breve comparação dos autores (SCHNEIDER;

CASTELO BRANCO, 2012; VALENTM, 2020; DOLABELA, 2008; POSSOLLI, 2012; BESSANT; TIDD, 2019), compreende-se que o essencial para

empreender são os diferenciais para elaborar a ideias, exercitar a criatividade que seja inovadora e entender que todo processo não tem ação rápida, porém exige desafios e aprimoramento para transformar o plano de negócios em potencial inovador. Para isso, a criatividade é essencial e refere-se à geração de ideias com intuito de avançar e focar no negócio.

Diante da pesquisa observou-se a importância de possuir um perfil empreendedor para empreender com sucesso, na era atual não há espaço para falta de criatividade, tudo evoluiu rápido e é indispensável apresentar diversas competências, como: conhecimento da área que irá atuar, utilizar a tecnologia e comunicação como um diferencial para o negócio, dispor da capacidade de trabalhar com conflitos e acima de tudo, obter responsabilidade social, ambiental e valores éticos.

Observou-se também que, para estabelecer o perfil de empreendedor exige-se mais que vontade, o indivíduo deve apresentar comprometimento persistência, planejamento estratégico, autoconhecimento e boas ideias. Portanto, com essas habilidades o resultado será obtido de forma potencializada.

Avançando com a pesquisa identificou-se características do empreendedor que geram oportunidades de crescimento para o empreendimento, essas características apresentam-se por meio do comportamento, do raciocínio criativo, da iniciativa e abertura para mudança, do planejamento, da responsabilidade para empreender de forma inovadora, extinguindo barreiras criando oportunidades de futuro para o negócio. A aprendizagem acarreta a inovação, busca por novas tecnologias, e consequentemente gera lucros e bons resultados.

Considerou-se por meio dessa pesquisa que perante as transformações que a modernidade vem passando empreender é romper velhos paradigmas e aprender de forma contínua, com domínio na área que escolheu atuar, bem como incorporar a criatividade, pois é importante para todo o processo do empreendimento.

Entendeu-se que para desenvolver a criatividade de modo complexo para empreender é necessário habilidades, competências e visão sistêmica, onde os autores Schneider e Castelo Branco (2012) apontam como competências a capacidade de criação através de um perfil atento, dinâmico, que possui relação imensa com o

que se faz, além disso outras características distintas são importantes, sendo elas a coragem, a determinação, o conhecimento de si próprio. Portanto, o empreendedor reúne essas características para o gerenciamento do negócio. No entanto, nem todo negócio é uma ideia inovadora, disponibilizar serviço que já é ofertado pode não ser uma ótima oportunidade, por isso ao empreender uma análise criteriosa é importante para trazer oportunidades inovadoras.

Sequenciando o assunto anterior, considerou-se que além da criatividade é fundamental para empreender realizar pesquisas de mercado, elaborar um plano de negócio, planejar a realidade do empreendimento, sua estrutura, definições de serviços, após ter clareza de seus objetivos, precisa-se reunir as informações e características para dar início ao empreendimento. Esse processo está diretamente interligado ao sucesso, a transformação das ideias em capacidade de fazer acontecer.

Considera-se que as informações essenciais no plano de negócio são o planejamento, onde apresente organização do negócio, os detalhes para alcançar os objetivos, metas e responsabilidades. Também é importante mencionar o conhecimento, conhecer o negócio pode ser simples, mas é essencial para obter as noções de como agir na execução do empreendimento. Outro ponto importante é confiar na sua capacidade, ter atitude, buscar o melhor caminho para colocar em prática seus anseios, e sempre procurar aprender mais.

Acredita-se que para empreender o empresário necessita compreender que, para iniciar o negócio ele não deve só abrir uma empresa, mas sim, assumir as direções para realizar o sonho planejado para o seu empreendimento. Além disso, deve assimilar seu objetivo, transformar a realidade e oportunizar novos planos e metas.

Entendeu-se que o empresário é independente na criação do seu negócio, é ele quem seleciona sua equipe de trabalho, toma as decisões, porém não é um processo fácil, demanda de trabalho árduo, conciliação das atividades profissionais com as atividades pessoais, porém todo esse processo é importante para realizar o sonho para empreender e enfrentar os obstáculos desafios e mudanças ao longo do negócio.

Constatou-se por meio desse estudo que o plano de negócio é o método que lista as informações sobre o negócio é necessário que essas informações sejam claras, para que a ideia possa ser executada com intuito de alcançar seus objetivos.

Por meio do referencial teórico abordado nesse estudo pode-se responder à questão problema, que era como o empreendedor pode se habilitar para executar com maior sabedoria e eficiência todas as atividades da caminhada empreendedora? Através da criatividade e inovação o profissional irá colocar em prática todo seu

planejamento para alcançar os objetivos estabelecidos. É de extrema importância buscar conhecimento para aprimorar seu serviço/produto, assim obterá sucesso na caminhada empreendedora.

5. CONCLUSÕES

O empreendedorismo é uma porta para a longa caminhada empreendedora, e os passos certos para trilhar o caminho em sucesso é buscar compreender o contexto contemporâneo, para identificar seu negócio e aprimorar seus serviços com criatividade é obter um espírito inovador e desenvolver de forma grandiosa sua habilidade criativa.

Analisando o referencial teórico, a fim de responder à pergunta problema, a qual era: Como o empreendedor pode se habilitar para executar com maior sabedoria e eficiência todas as atividades da caminhada empreendedora? Desta forma a resposta é clara, para que o empreendedor obtenha sucesso deve estar diretamente envolvido com seu negócio, adotando métodos para desenvolver suas ideias e habilidades. Tendo em vista que o mesmo conhece todo o funcionamento do negócio, o que torna fundamental para lidar com os diferentes conflitos que podem acontecer.

Pode-se concluir que empreender é mudar a realidade, buscar uma condição financeira para obter conforto, sonhos realizados. Para isso, devem-se ter muitos objetivos, estratégias para alcançá-los, também é necessário ter uma direção e missão para o negócio. Quem se encontra apto para empreender na atualidade, momento que as transformações acontecem com frequência, o sucesso está interligado ao conhecimento, criatividade e inovação, pois é necessário compreender o mercado, seus clientes, seus desejos, objetivando desta forma alcançar os resultados almejados para o negócio, contribuindo com as melhores condições de crescimento do empreendimento.

Os objetivos apresentados foram atingidos por meio do embasamento teórico foi abordado o potencial do empreendedor através de suas habilidades, conhecimento, criatividade e inovação. Assim aprimorando sua profissão, buscando tornar os sonhos em realidade.

Por fim, pode-se considerar que este estudo se justifica pelo fato de ser um tema atual, principalmente com as transformações por meio da modernidade e a tecnologia. A partir desta pesquisa, pode-se dizer que a mesma acarretou um dife-

rencial no conceito empreendedor, que é a de buscar sempre a inovação por meio da criatividade.

REFERÊNCIAS

ARANTES, E; HALICKI, Z; STADLER, A. Empreendedorismo e responsabilidade empresarial. 2. ed. rev. - Curitiba: InterSaberes, 2014. - (Coleção Gestão empresarial; v. 4)

BESSANT, J; TIDD, J. Inovação e empreendedorismo. – 3. ed – Porto Alegre: Bookman, 2019.

CARVALHO, A. Empreendedorismo para jornalistas: modelos de negócio, gestão e inovação. Curitiba: InterSaberes, 2020.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberta da. Metodologia Científica. 6. ed. – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

FABRETE, T. Empreendedorismo. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.

DEGEN, R. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

GUINDANI, A. Planejamento estratégico orçamentário. Curitiba: InterSaberes, 2012.

MARCONI, Marina; LAKATOS, Eva. Técnicas de pesquisa. 9. ed. - São Paulo : Atlas, 2021.

NYEGRAY, J. Diplomacia e empreendedorismo corporativo. Curitiba: Contentus, 2020. Biblioteca digital Pearson.

POSSOLLI, G. Gestão da inovação e do conhecimento. Curitiba: InterSaberes, 2012. (Coleção Gestão Empresarial; v. 2)

RANCICH, N; VANIN, J. Administração estratégica. Curitiba: InterSaberes, 2013. - (Série Administração Empresarial)

RAZZOLINI, E. Empreendedorismo: dicas e planos de negócios para o século XXI. Curitiba: InterSaberes, 2012. - (Série Plano de Negócios).

SCHNEIDER, E; CASTELO BRANCO, H. A caminhada empreendedora a jornada de transformação de sonhos em realidade. Curitiba: InterSaberes, 2012.

SILVA, M. Empreendedorismo. Curitiba: Contentus, 2020. 82p

TAJRA, S; Empreendedorismo conceitos e práticas inovadoras. 2. ed. - São Paulo : Érica, 2019. 152 p.

VALENTIM, I. Comportamento empreendedor. Curitiba: InterSaberes, 2020.