

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROFESSORA MARINÊS TEODORO DE FREITAS ALMEIDA
Técnico em Comércio**

**ANA CAROLINA BUENO
BIANCA DA SILVA ARARIPE
RITA DE CASSIA SANTOS**

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

**Novo Horizonte
2016**

**ANA CAROLINA BUENO
BIANCA DA SILVA ARARIPE
RITA DE CASSIA SANTOS**

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Comércio da Etec Professora Marinês Teodoro de Freitas Almeida, orientado pela Prof.^a Patrícia Maschio Cardoso, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Comércio.

**Novo Horizonte
2016**

Dedico este trabalho em primeiro lugar a meu avô Sebastião Bueno Sobrinho, há minha Mãe, ao meu Pai, irmãos e as minhas amigas Bianca da Silva Araripe e Rita de Cassia Dos Santos... e todos que me apoiaram.

Ana Carolina Bueno

Dedico este trabalho primeiramente a minha mãe que amo tanto, aos meus irmãos, e também ao meu marido, é claro as minhas amigas Ana Carolina Bueno, Rita De Cássia dos Santos. Agradeço muito a Deus por ter me dado força de vontade para ter concluído este curso.

Bianca da Silva Araripe

Dedico este trabalho a minha mãe Nice, meus familiares e em especial ao meu marido Vinícius, Ana Carolina Bueno, Bianca da Silva Araripe, e todos os colegas que contribuíram para este curso.

Rita de Cassia dos Santos

AGRADECIMENTO

Agradecemos este trabalho primeiramente há Deus por ter nus dado força, coragem e perseverança pelo termino deste curso. Agradecemos também a nossa orientadora Patrícia Maschio Cardoso, e aos nossos colegas de classe e aos nossos familiares.

Os empreendedores falham, em média, 3.8 vezes antes do sucesso final. O que separa os bem-sucedidos dos outros é a persistência. (Lisa M. Amos)

RESUMO

O nosso trabalho de conclusão de curso apresenta o empreendedorismo como a criação de algo novo a partir da identificação de uma oportunidade, a dedicação, a persistência e a ousadia aparecem como atitudes imprescindíveis neste processo para se alcançar os objetivos pretendidos. É apresentado o conceito de empreendedorismo, bem como feita uma análise do perfil do empreendedor e suas principais características, além de seus pensamentos inovadores. Busca-se expor de forma clara e objetiva a forma como se deu o desenvolvimento da atividade empreendedora ao redor do mundo, e especificamente como se difundiu pelo Brasil, suscitando pontos importantes do pensamento empreendedor e sua relação com a evolução econômica mundial. Demonstra os caminhos a serem seguidos para a concepção de um empreendimento, e destaca a importância de um detalhado planejamento para a sustentação e rentabilidade deste negócio no mercado.

Palavras-chaves: Empreendedorismo. Inovação. Mercado. Riscos. Desenvolvimento

ABSTRACT

Our completion work presents entrepreneurship as the creation of something new from the identification of an opportunity, dedication, persistence and daring appear as indispensable attitudes in this process to achieve the intended objectives. The concept of entrepreneurship is presented, as well as an analysis of the profile of the entrepreneur and his main characteristics, as well as his innovative thoughts. It seeks to expose in a clear and objective way the development of entrepreneurial activity around the world, and specifically how it spread through Brazil, raising important points of entrepreneurial thinking and its relationship with world economic evolution. It shows the paths to be followed for the design of an enterprise, and highlights the importance of detailed planning for the sustainability and profitability of this business in the market.

Keywords: Entrepreneurship. Innovation. Marketplace. Scratches. Development.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

SUMÁRIO

Introdução	11
1. Empreendedorismo e Inovação.....	12
1.1 O que é empreendedorismo	12
1.2 Para que serve empreendedorismo em uma empresa	13
1.3 As inovações no empreendedorismo.....	14
1.4 Perfil de um empreendedor	15
1.5 A Importância de empreender	16
1.6 O empreendedorismo no Brasil	16
1.7 Tipos de empreendedorismo	17
1.7.1 O empreendedorismo nato (mitológico)	18
1.7.2 O empreendedorismo que aprende (o inesperado).....	19
1.7.3 O empreendedorismo corporativo	19
1.7.4 O empreendedorismo social	19
1.7.5 O empreendedorismo serial (criar novos negócios)	20
1.7.6 Empreendedores por necessidade.....	20
1.7.7 Empreendedor herdeiro (sucessão na família)	20
1.8 Tipos de inovação desenvolvida nas empresas	21
1.9 Problemas no empreendedorismo	22
2. Estudo De Caso – Empreendedores De Sucesso Na Cidade De Novo Horizonte SP	23
2.1 Panificadora Churrachopps	23
2.1.1 Entrevista aplicada no dia 27/10/2016 ao empreendedor Paulo Henrique Svenson	23
2.1.2 Origens.....	23
2.1.3 Visão	24
2.1.4 Relações e liderança.....	26
2.1.5 O empreendimento.....	26
2.1.6 Conclusão do Estudo de Caso	27
2.2 Sorveteria Ki Delicia	27
2.2.1 Entrevista aplicada no dia 27/10/2016 ao empreendedora Lucineia Primila	27
2.2.2 O início da Sorveteria Ki Delicia	28
2.2.3 Questionário de perguntas á empreendedora da lanchonete ki delicia.....	28
2.2.4 Origem	30
2.2.5 Conceito de si.	31
2.2.6 Visão	31
2.2.7 O trabalho como empreendedor.....	31
2.2.8 Energia.....	32
2.2.9 Relações.	32
2.2.10 Liderança.	33
2.2.11 Criatividade.	33
2.2.12 Qualidade de atendimento.	34
2.2.13 Encerramento.....	34
2.2.14 Conclusões das entrevistas abordadas.....	35
2.2.15 Conclusão	35
Referências Bibliográficas	37

INTRODUÇÃO

Atualmente para se destacar no mercado cada vez mais competitivo, é necessário apresentar o perfil de empreendedor que apresente um diferencial que promova a mudança e o desenvolvimento econômico. Esse novo profissional deve ter a capacidade de inovar continuamente, trazendo ideias, que revolucionem a maneira de administrar as decisões que, trarão o sucesso para a organização.

O empreendedorismo é considerado hoje um fenômeno global, dada a sua força e crescimento, nas relações internacionais e formação profissional. O Brasil é citado como um dos países mais criativos do mundo e onde mais se desenvolvem empreendedores.

A ideia de inovação é concebida como uma criação ou renovação de algo já existente, partindo de estudos, observações e persistência, na busca de soluções, que sejam práticas e simples, ao passo que possam ser facilmente entendidas e aceitas pelos consumidores.

Também demonstra que o empreendedorismo não é uma exclusividade de pequenos investidores dispostos a abrir um negócio, mas que grandes empresas podem ser consideradas empreendedoras desde que apresentem inovações, no chamado 'empreendedorismo corporativo'. Apresenta uma iniciação à Gestão da Inovação, como uma prática fundamental para o alcance, manutenção e frequência nos processos inovadores dentro do empreendimento, de forma a esclarecer pontos indispensáveis ao empreendedor, seja ele individual, familiar, ou mesmo uma grande empresa.

Engloba também a necessidade de um planejamento estratégico que alcance todos os níveis do empreendimento, demonstrando a utilidade e necessidade de um plano de negócios na vida empresarial.

Finaliza apresentando dois exemplos de empreendedores que seguiram estes princípios e transformaram ideias em pequenas empresas, que cresceram se tornaram grandes, não só em tamanho, mas em importância para o mercado e inspiração para todos os empreendedores e sonhadores.

1.EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

1.1 O que é empreendedorismo

O empreendedorismo se constitui em um conjunto de comportamento e de hábitos que podem ser adquiridos, praticados e reforçados.

O que empreendedorismo?

- E transformar uma ideia em realidade;
- Identificar uma oportunidade;
- Contagiar pessoas com ideias;
- Estar pronto para assumir riscos e aprender com os erros;
- Ser um profundo conhecedor do tudo e não só de algumas partes;
- Ser capaz de utilizar essas informações para seu próprio aperfeiçoamento;
- Criação de empresas;
- Geração do auto emprego;
- Empregado- empreendedor;
- Empreendedorismo comunitário.

Por volta de dos séculos XVII e XVIII a palavra empreendedora surgiu na França com o objetivo designar pessoas ousadas para estimular o progresso econômico mediante novos e artigos trabalhos.

Empreendedorismo conceito utilizado pela primeira vez pelo economista Joseph Shumpeter em 1950, segundo ele empreender nada, mas é que ter um sonho e criar novas ideias e transforma-la em realidade identificando novas oportunidades de negócio assumido riscos e aprendendo com os erros.

Para um bom empreendedor a força de vontade é essencial para um bom negócio rentável fazendo as coisas acontecerem e não esperando que ela aconteça, afinal uma sociedade com novas criações cresce bem mais novos produtos e inovações agregando valor identificando oportunidades e transformando em um processo rentável, inventar um negócio é muito fácil, mas colocá-lo em prática para bens lucrativos gerando novos empregos é para pessoas com coragem.

Criar um novo negócio não é nada fácil, pois corremos um risco que muitas vezes não irá ter retorno algum, uma visão inovadora que faz uma grande diferença no ramo dos negócios, boas ideias e soluções é primordial.

Com um mercado cada vez mais competitivo um diferencial para um desenvolvimento econômico nas organizações e de total crescimento para um país gerando novos empregos.

Qualquer pessoa é capaz de empreender criar um grande negócio, pena que na maioria das vezes desistem nos primeiros três anos de empresa devidos os gastos a falta de um bom planejamento e cálculos dos custos em decorrer do andamento do processo muitos brasileiros querem ser dono do seu próprio negócio. Alguns se planejam e se estruturam antes de se iniciar o empreendimento, outros já são impulsivos e abrem empresa na primeira chance sem pensar nas consequências. Em ambos os casos o empreendedor busca sucesso profissional e ser dono do seu próprio negócio.

Pequenas ideias podem levar a grandes soluções havendo mudanças no decorrer do caminho, pois nem toda empresa permanece em um mesmo foco, um bom exemplo disso são empresa que mudam o ramo do negócio. Por exemplo: Empresas voltadas a confecção artesanal de cerveja para vendas de roupas é uma grande mudança, que pode gerar melhor desempenho lucrativo para o empresário.

1.2 Para que serve empreendedorismo em uma empresa

Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.

Com os empreendedores é possível criar novos empregos, melhorar condições de vida gerando novas ideias e formas de crescimento.

Um país sem grandes ou pequenas empresas gera a falta de emprego, o que coincide em falta do desenvolvimento, O empreendedorismo é essencial nas

sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos.

Não basta apenas criar, a inovação transforma um simples produto em sucesso de vendas buscando novos caminhos e crescimento.

O que seria de uma empresa sem novas ideias? Permaneceria como antigamente sem novos empregos.

Servindo como estímulo principalmente na área econômica o empreendedorismo busca estimular e a criação de novos empregos mesmo com o cenário de crise econômica empreendedorismo pode ser uma válvula de escape.

Com a ajuda do governo os novos empresários poderiam ter uma renda melhor e um ótimo crescimento econômico, estimulando acompanhando e gerando negócio para outras empresas.

Com o crescimento e expansão econômica pode permitir aos novos empreendedores investir mais.

O lado ruim é que os empresários não têm ajuda dos políticos em épocas de crises

1.3 As inovações no empreendedorismo

Com a ajuda da tecnologia os empresários conseguem melhor desempenho principalmente com as vendas na internet. Estudos e pesquisas feitas pelo SEBRAE mostram que as vendas pela internet vêm crescendo rapidamente menos funcionários e maior lucratividade.

Redes sociais, facebook e outros estão sendo essencial para o crescimento de pequenos empresários.

Com menos gastos como aluguel e contas e outros as vendas online vem crescendo rapidamente. O empreendedorismo é hoje um fenômeno global, sobre o qual diversas instituições públicas e privadas têm investido para pesquisar e incentivar. Existe uma clara correlação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico. Os resultados mais explícitos manifestam-se na forma de inovação, desenvolvimento tecnológico e geração de novos postos de trabalho. A riqueza gerada pelos empreendedores contribui para a melhoria da qualidade de vida da população e, não raras vezes, é reinvestida em novos empreendimentos e, de maneira indireta na própria comunidade.

Por meio da tecnologia muitos processos podem ser automatizados e padronizados a fim de diminuir os custos e alcançar melhorias. São vários os desafios que as pequenas e microempresas enfrentam para inovar, acessar conhecimento e incorporar novas tecnologias. Muitas vezes a chave para a inovação é melhorar a gestão de pessoas ou capacitar a equipe, trazendo conhecimento para o negócio.

1.4 Perfil de um empreendedor

Algumas das características do perfil de um empreendedor.

- Liderança;
- Resistências para lidar com as frustrações;
- Persuasão;
- Saber negociar;
- Sempre perseverar;
- Saber administrar;
- Planejar;
- Buscar informações;
- Estabelecer metas;
- Correr riscos;
- Ter iniciativa;
- Buscar oportunidades;
- Ser comprometido;
- Sempre ser confiante;
- Ser eficiente;
- Saber se comunicar;
- Calcular metas;
- Ter foco;
- Ser flexível;
- Ter habilidades na área escolhida;
-

1.5 A Importância de empreender

O empreendedorismo é importante para todas as áreas que efetuamos, tanto na área comercial quando na área pessoal. Ele traz a competitividade em nosso ambiente de trabalho.

A maneira que usamos o empreendedorismo em nosso ambiente de trabalho é muito importante e crucial para um bom planejamento inovador.

Mas nem todas as pessoas consegue empreender um bom plano que possa empreender sua área de trabalho. Talvez seja por isto que há empreendimentos que até saíam do papel, mas não dura muito e acabam fechando suas portas

1.6 O empreendedorismo no Brasil

O Brasil é apontado como um dos países mais empreendedores do mundo, mas há muito o que melhorar no que se relaciona as condições de novas empresas. O empreendedorismo corporativo é um do perfil mais procurado nas empresas, com base o mais essencial. A raiz da palavra, empreendedor remete-nos há 800 anos, com o verbo francês, que significa “fazer algo”. (J.B Say)

O empreendedorismo traz grandes inovações e permite ao sistema econômico renovar-se e progredir constantemente. Empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações, trabalhando juntas para implementar uma ideia através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação é o desejo de tomar aquilo que comumente chamamos de riscos que devemos correr. O empreendedorismo hoje é um fenômeno global, sobre quais diversas, instituições públicas ou privadas tem investimentos para pesquisas.

Com o empreendedorismo podemos notar que existe vários resultados que se manifesta na capacidade de inovar com vários desenvolvimentos tecnológicos e gerando novos postos de trabalho. Com essa geração de empreendedores, contribui para a melhoria da qualidade de vida da população e, são reinvestidas em novos empreendimentos, e de maneira indireta, nas próprias comunidade. Com o empreendedorismo teve a criação de milhares de empresas e milhões de novos empregos. Sabemos que os empreendedores correm riscos absurdos e incalculáveis, ao iniciar suas empresas.

Criatividade e inovação, os empreendedores conseguem identificar oportunidades, onde mais ninguém conseguem notar. Habilidade ao aplicar esta criatividade eles conseguem direcionar esforços num único objetivo. Força de vontade e fé, eles acreditam fervorosamente em sua habilidade de mudar o modo como as coisas são feitas e tem força de vontade e paixão para alcançar o sucesso.

Foco na geração de valor, eles desejam fazer as coisas da melhor maneira possível, do modo mais rápido e mais barato. Correr riscos, quebrando as regras e superando obstáculos. As micros e pequenas empresas, ganharam bastante destaque nesse momento. Então para conseguirmos ficar nesse patamar precisamos tomar alguns cuidados, como está atento as oportunidades, conhecer os valores e as necessidades do mercado consumidor, organiza-se para atender o mercado consumidor e identificar o mercado concorrente.

A persistência é uma das características do empreendedor, todo negócio tem o seu momento difícil, mas é preciso persistir e buscar a superação.

1.7 Tipos de empreendedorismo

Na história do empreendedorismo não existe um único tipo de empreendedor. Ou um modelo padrão que possa ser definido; Só que não teve muito sucesso, porem eles querem justificar a palavra empreendedorismo num único contexto, por esse fato e muito difícil rotulá-lo.

Por esse motivo tornou-se fácil empreender. E algo que pode acontecer com qualquer pessoa. Hoje em dia é muito comum se tornar empreendedor, basta apenas ter uma ideia e se colocar em prática. Pensar nos mínimos detalhes, e tendo a plena certeza que poderá dar tudo certo.

Certo que devemos calcular os riscos para saber aonde, como e quando se deve arriscar para fazer sua ideia crescer. Para ser um empreendedor temos que aprender a correr riscos calculados, que significa avaliar as alternativas que devemos conduzir. Fato e reduzir riscos e controlar os nossos resultados para que podemos ficar firme no nosso propósito.

Nós estamos no país que os brasileiros são empreendedores, mais é claro que tem que se preparar mais; pois estão ainda muito frágeis. O SEBRAE realizou uma pesquisa no ano de 2000, que chegaram a uma Conclusão de que o

Brasil é o país que apresenta a maior porcentagem de empreendedores. Vale ressaltar que a maioria dos empreendedores no Brasil que tem a oportunidade de criar o seu próprio negócio não tem a capacidade de manter o seu negócio por mais de três anos.

O relatório Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Monitor Global do Empreendedorismo, organizado por duas renomadas escolas de administração, o Babson College, dos EUA, e a London School of Business, da Inglaterra, e realizado em 37 países em 2002, apontou os seguintes resultados para o Brasil:

De cada 100 empresas abertas, no país 35 não chegam ao final do primeiro ano de vida. 46 não sobrevivem ao segundo, e 56 desaparecem no terceiro ano de vida. Com toda essa informação tive a conclusão que o problema seria pouca informação; falta de preparo, planejamento e conhecimento especificam sobre o assunto.

Empreender significa adquirir vários conhecimentos com o passar da jornada. É preciso conhecer o seu produto, é também e bom conhecer no que se faz para não ter problemas futuros. Tem que haver habilidades para manter e desenvolver o empreendimento e acima de tudo atitude.

Com o tempo você vai descobrir que não existe uma receita pronta para o sucesso, temos que colocar a mão na massa, para conseguir o que queremos é nada e fácil. É preciso entender como e porque as coisas acontecem, e temos que ter as ferramentas certas para que podemos construir o nosso ideal. Nós brasileiros temos um espírito criativo e pesquisador; nós estamos constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. Agora vamos entender sobre os tipos de empreendedorismo, são vários mais resumiremos os típicos do momento.

1.7.1 O empreendedorismo nato (mitológico)

Geralmente são os mais conhecidos e considerados. A sua trajetória é especialmente brilhante e surpreendente, e na maioria das vezes começaram do nada, e criaram grandes impérios. Com isso o empreendedor nato tem que começar a trabalhar muito jovem na maioria das vezes. E eles é claro adquiriram habilidades e conhecimento de negociação e de venda. Na maioria das vezes esses

empreendedores têm como referência e exemplos a seguir que são os familiares e religiosos, e eles mesmo acabam por se tornar em uma grande referência.

1.7.2 O empreendedorismo que aprende (o inesperado)

Este tipo de empreendedorismo tem sido muito comum no mercado de trabalho. E normalmente tem pessoas que se depara nesse mundo quando menos espera, tem sido como uma grande oportunidade de negócio, e que tomou uma grande decisão de mudar o que se fazia na sua vida para se dedicar ao seu próprio negócio. Isso pode se dizer que é um caso clássico de quando a oportunidade bate a nossa porta, e não devemos deixar cair da nossa mão.

1.7.3 O empreendedorismo corporativo

Empreendedorismo corporativo tem ficado cada vez mais evidente nos últimos anos, devido às necessidades das grandes organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios para as empresas. Nesse caso são executivos muitos competentes e importantes, com uma vasta capacidade de gerencial conhecimento de ferramentas administrativa. Eles trabalham de olho nos resultados para crescer no mundo corporativo das grandes empresas. Assumindo risco e tendo a capacidade de assumir desafios de lidar com a falta de autonomia.

1.7.4 O empreendedorismo social

O empreendedorismo social tem como missão de vida, construir um mundo melhor para ele e as pessoas. Envolve causa humanitárias. Eles têm o desejo imenso de mudar o mundo, criando novas oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. As características, desses empreendedores são similares as dos demais, mas a diferença é que se realizam e vendem os seus projetos, trazendo grandes resultados para os outros, e não só para si próprio. Sendo que por essa razão eles são um fenômeno mundial. De todos os tipos de empreendedores e o

único que não pensam só no lado financeiro do próprio, e sim prefere compartilhar seus recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas que nela trabalha.

1.7.5 O empreendedorismo serial (criar novos negócios)

O empreendedorismo serial é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo fato de ser empreendedor. É uma pessoa que não se contenta em criar o seu próprio negócio, eles gostam de ficar à frente, até se formar em uma grande e exuberante corporação. Geralmente eles são pessoas dinâmicas que preferem desafios e gostam de adrenalina, envolvidas na criação de assumir uma postura de grande porte de equipe na sua empresa. Eles gostam de participar de eventos, gostam de conversar com pessoas. Para esse empreendedor tempo e dinheiro. Suas maiores habilidades nesse tópico e acreditar no seu desempenho e nas oportunidades e não descansar enquanto não as vê implementada. Ao concluir um desafio; e claro precisam de incentivo das pessoas para se manter motivado e fortes para o desafio concluído, certo e que existe fracasso nem tudo são flores, mas aprendemos para superar o próximo desafio.

1.7.6 Empreendedores por necessidade

Empreendedor por necessidade cria o seu próprio negócio, porque não tem alternativa. Muitas das vezes não têm acesso ao mercado de trabalho, ou foi demitido. Ai não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria.

1.7.7 Empreendedor herdeiro (sucessão na família)

O empreendedor herdeiro recebe logo cedo a missão de levar a frente o negócio da família. Sendo que o desafio do empreendedor herdeiro e multiplicar o patrimônio recebido. Alguns desses empreendedores decidem mudar, inovar, mudar as regras do jogo, já outros preferem continuar a deixar como foi dado e manter a empresa como sempre foi.

1.8 Tipos de inovação desenvolvida nas empresas

Muito se tem escrito sobre empreendedorismo, para o desenvolvimento das nações. O empreendedorismo é um conceito fortemente ligados as empresas, e o presente contato entre elas. Alguns estudos têm sido desenvolvidos para mostrar que a capacidade empreendedora é uma competência adquirível por meio, também de aprendizagem, como que salientam a relevância do processo de aprendizagem que proporcionam as necessárias evoluções da aquisição de competências.

Inovação não é invenção muitos trocam essas palavras parecidas, só que no real são bem diferentes. A inovação é uma implementação de um produto bem ou serviço, processo ou método de marketing, novo ou significativamente melhorado ou um novo método organizacional em práticas de negócios. O requisito mínimo para a inovação é que o produto, processo, método de marketing ou método organizacional, tenha que ser novo ou substancialmente melhorado para a empresa.

Uma característica comum de todas as inovações, é que tem que ser implementada. Um produto novo ou melhorado e implementado quanto e introduzido no mercado. Os novos processos, métodos de marketing ou método organizacional, são implementadas quando são efetivamente utilizados nas operações das empresas. Uma empresa inovadora e aquela que programa uma inovação durante o período de análise. O sucesso da inovação está intimamente relacionado com o desempenho financeiro. A inovação é o motor do crescimento econômico. Também acarreta alargados benefícios para a sociedade.

A inovação pode baixar os custos de produção, criar novos mercados e aumentar a competitividade, podendo também estimular um melhor desempenho ao gerar lucros, empregos e aumentar o crescimento e transações no mercado. Agora veremos os benefícios da inovação em uma empresa.

- Construir novos mercados
- Guia de emprego
- Aumentar lucros
- Reduzir custos de produção
- Aumentar a quota de mercado e o crescimento

- Aumentar a competitividade

A inovação é a chave para ajudar a sua empresa a crescer e a expandir-se num mundo em rápida mudança. Ela está intimamente relacionada com o desempenho financeiro, já que uma inovação bem-sucedida pode reduzir os custos de produção de produtos ou serviços, criando nichos de mercado, introduzindo novos produtos ou serviços, que por sua vez tornarão a sua empresa mais rentável no futuro. Qualquer empresa ou organização, ou mesmo uma pessoa a título individual pode ser inovador. A inovação é de importância vital para as empresas, tanto ela grande ou pequena.

1.9 Problemas no empreendedorismo

Um dos problemas que quase todo empreendedor teve de enfrentar é o medo de que suas ideias inovadoras e empreendimento não dê certo fora do papel, isto de que ser um problema a ser superado e um risco que devemos correr para que sejamos empreendedores.

Há também outros problemas na área do empreendedorismo que temos que superar, mas o problema que relatei na estrofe acima é o principal.

Mas isso não pode ser um impedimento para que realizemos nossas ideias, talvez nossas ideias poderão revolucionar a nossa sociedade e nosso ambiente de Trabalho. Temos que ser otimista para que posamos ir além.

2. ESTUDO DE CASO – EMPREENDEDORES DE SUCESSO NA CIDADE DE NOVO HORIZONTE SP

2.1 Panificadora Churrachopps

2.1.1 Entrevista aplicada no dia 27/10/2016 ao empreendedor Paulo Henrique Svenson

Tópicos da entrevista:

Identificação do entrevistado.

Nome: Paulo Henrique Svenson

Idade: 25 anos

Formação acadêmica: Desing de moda (Unirp III 2010/2013)

Nome do empreendimento: Panificadora Churrachopps

Ramo de atividade: panificadora/lanchonete/cafeteria/bar e espetaria.

Tamanho do empreendimento: Microempresa

Tempo de funcionamento: Paulo Henrique está atuando nesse ramo há 5 anos, mas a empresa tem 16 anos de tradição.

2.1.2 Origens

A. Fale sobre as suas origens familiares, formação dos pais, atividades que desenvolviam etc.

Resposta: Bom eu nasci dia 06/04/1991,

Sou natural de novo horizonte, filho de Adair Beline (in memorian) e Isabel Cristina Suenson.

E desde muito cedo com 9 anos comecei a trabalhar nos negócios da família.

B. Como foi a sua formação acadêmica, suas experiências profissionais anteriores.

Resposta: Sou formado em design de moda, e possuo diversos cursos. Iniciei também o curso de administração na Fasar só que não conclui.

C. Tem alguém empreendedor na família?

Resposta: Sim o meu pai era um ótimo empreendedor, aliás aprendi ser quem eu sou com ele.

D. Tem alguém como modelo?

Resposta: Sim mais é claro meu eterno pai.

2.1.3 Visão

E. Como surgiu a ideia de ser um empreendedor?

Resposta: Bom desde os 9 anos que ajudo a minha família nos negócios, porem fui me especializando melhor na área para poder ser um bom empreendedor.

F. Entre o surgimento da ideia e a implementação transcorreu muito tempo?

Resposta: Bom à ideia surgiu com ideias do meu pai ele queria muito ter um negócio próprio daí há 18 anos ele decidiu ter a sua panificadora.

G. Desenvolveu algum plano de negócio?

Resposta: Não

H. Como se iniciou o seu empreendimento?

Resposta: Iniciou quando os meus pais já estavam nesse ramo aí fui querendo aprender para que um dia eu pudesse ser um grande empreendedor de sucesso.

I. Quais suas características pessoais mais importantes para o seu empreendimento?

Resposta: Em primeiro lugar ter comprometimento, ser educado, ser também uma pessoa amiga e companheira para os meus funcionários e clientes.
O trabalho como empreendedor

J. Como foram os primeiros tempos do empreendimento?

Resposta: Foram muitos trabalhosos, também estávamos preocupados com que podia acontecer se daria certo ou não. Tínhamos que ser bem profissionais.

K. Quais foram as maiores dificuldades no início do empreendimento?

Resposta: Manter o nosso público, e estabelecer metas para que podemos ser aplaudidos e também ser merecedor do nosso sucesso.

L. Qual é o seu trabalho dentro do empreendimento?

Resposta: Eu sou o gerente, faço também a parte de estoque e compras dos produtos. E talvez posso me considerar o dono, porque quem toca o empreendimento sou eu.

M. Como você identifica as novas oportunidades?

Resposta: Identifico como atender melhor os meus clientes, ser uma pessoa atenciosa com os demais.

N. Como você faz para solucionar os problemas que acontecem na empresa?

Resposta: Eu me preocupo muito, e também fico nervoso, daí eu esfrio a cabeça e coloco em práticas, as soluções de como enfrentar esse problema.

O. Quantas horas diárias são dedicadas ao trabalho? Trabalha aos sábados e domingos?

Resposta: São dedicadas 17 horas, e sim trabalho também aos sábados e domingos.

P. Você tira férias regularmente?

Resposta: Não, aliás faz tempo que não sei o que é férias e descanso.

2.1.4 Relações e liderança.

Q. Qual a importância da sua liderança para o empreendimento?

Resposta: De muita importância em todas as partes por que sem liderança e confiança no que faz, o negócio não vai para a frente, o empreendimento tem que crescer a cada dia.

2.1.5 O empreendimento.

R. Qual (is) o (s) fator (es) mais importante (s) para o sucesso do seu empreendimento?

Resposta: Em primeiro lugar ser honesto com as pessoas, ser atencioso com os clientes e atender as necessidades, e poder sempre ter a confiança dos seus clientes e credibilidade.

S. Quais as potencialidades do seu empreendimento?

Resposta: Ser comprometedor com todos, e ser alto confiante com seus produtos.

T. Você tem metas para o seu empreendimento?

Resposta: Sim, quero crescer a cada dia e pretendo ser um grandioso empreendedor, e oferecer conforto a toda minha família a quem dedico a todo o meu esforço.

2.1.6 Conclusão do Estudo de Caso

U. O que diria para alguém que está pensando em iniciar um empreendimento?

Resposta: Eu diria ter muita força de vontade, que aparecerá dificuldades, porém com esforço e dedicação tudo irá dar certo. E não podemos desistir se no primeiro momento ocorrer algo de errado. Temos que ter foco e fé que tudo irá dar certo. Sempre temos que se apegar em deus em primeiro lugar.

V. Há mais alguma coisa informação que queira complementar?

Resposta: Sim informação não, mais queria agradecer a vocês terem me dado essa oportunidade de falar um pouco sobre o meu empreendimento e espero que essa entrevista possa ter ajudado a vocês adquirir conhecimentos sobre empreendedorismo e quem sabe ter colocado uma sementinha, nas cabeças de vocês, para que um dia vocês sejam também um grande empreendedor. Desde já muito obrigado pela compreensão de todos vocês.

2.2 SORVETERIA KI DELICIA

2.2.1 Entrevista aplicada no dia 27/10/2016 ao empreendedora Lucineia Primila

Tópicos da entrevista:

Nome: Lucineia Primila.

Idade: 38 anos

Sexo: feminino.

Nome do empreendimento: sorveteria ki delicia.

Ramo de atividade: sorvetes

Tamanho do empreendimento: médio.

2.2.2 O início da Sorveteria Ki Delicia

Bom como falei na entrevista, a falta de emprego me influenciou muito em ter meu próprio negócio.

Mais nada é fácil, porem no começo eu trabalhava com meus pais no mine mercado que agente possuía, mas não estava rendendo muitos lucros. Pois ai surgiu a ideia do meu tio me oferecer parte da sorveteria que ele tinha porem eu não tinha o dinheiro que ele estava pedindo no momento. Conversei com meu marido e tivemos uma conversa séria de fazermos um financiamento para podermos comprar a tão sonhada sorveteria. Até que deu tudo certo e graças a meu bom Deus.

2.2.3 Questionário de perguntas á empreendedora da lanchonete ki delicia.

1- Que fatores o influenciaram a se tornar uma empreendedora?

Há falta de emprego.

2- Como você se preparou para o seu empreendimento?

Eu fiz bastantes cursos para me aprimorar, e contei também com ajuda do SEBRAE.

1- Como você encontrou a oportunidade de empreender? Fez algum tipo de pesquisa de mercado?

Não, foi um negócio de família aonde um vai ensinando o outro.

2- Depois de encontrar a oportunidade, você fez um plano de negócio ou algum tipo de planejamento similar?

Não.

3- Que experiência de trabalho anterior você teve antes de criar o seu negócio.

Tínhamos um mine mercado de bairro.

4- Você tem algum sócio? Qual o papel de cada membro no time.

Sim, apenas entraram com o dinheiro.

5- Você precisou de algum recurso financeiro para implementar sua ideia?

- Menos de R\$ 1.000,00 ()
- Entre R\$ 1.000,00 e R\$ 5.000,00 ()
- Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 15.000,00 ()
- Acima de R\$ 15.000,00 (*)
- Não precisou de dinheiro, pois já tinha. ()

6- Quanto tempo você levou desde a ideia até a primeira versão do seu produto?

Compramos a sorveteria já funcionando.

7- Houve necessidade de mudança na proposta de valor do seu negócio?

Quantas vezes você fez essa mudança? Quais fatores o levaram a tomar essa decisão?

Sim muitas mudanças, os fatores é que as pessoas querem novidades.

8- Em que etapa do desenvolvimento de seu negócio você gastou mais tempo? Em qual você encontrou maior dificuldade?

- a) Concepção da ideia ()
- b) Plano de negócio ()
- c) Implementação da solução (*)

9- Quando você obteve seu primeiro cliente?

No momento da inauguração

10- Há quanto tempo a sua sorveteria está operando?

Há 10 anos.

11- Qual o percentual de clientes que costumam pedir funcionalidades novas para o seu produto? Com que frequência? Como você lida com isso?

10% procuro atender os pedidos de mudanças.

12- Você acha importante o feedback do cliente? Que mecanismo você utiliza para colher a opinião do seu público alvo?

Sim gosto de conversar diretamente com as pessoas para poder atender melhor às suas necessidades.

2.2.4 Origem

1- Fale um pouco sobre as suas origens, sua família, pais, tios, primos. Existe algum empreendedor em sua família? Tem alguém como modelo? O que seus pais fazem?

Meus pais estão aposentados, mas toda a família trabalha no ramo de sorveteria, os tios, primos, vive passando de geração a geração.

Você poderia falar um pouco sobre sua formação? Foi boa aluna? Gostava de estudar? Como você aprende mais?

Sim gostava de estudar, mas tenho apenas o segundo grau não teve oportunidade de cursar uma faculdade não. Eu procuro

aprender me inovando e procuro sempre está atualizada em questão às notícias do mundo.

2.2.5 Conceito de si.

2- Como você se vê como pessoa? Quais suas características pessoais mais importantes para sua empresa?

Gosto do que faço, procuro sempre fazer o melhor e para os funcionários, procuro estar sempre me informando e participando de cursos, gosto muito de pesquisar as coisas.

2.2.6 Visão

3- Como surgiu a ideia de ser empreendedora?

Já era negócio da família, emprego está muito difícil, e fui aprendendo com os familiares.

4- Como sua empresa começou? Você pensou sobre isso por muito tempo antes de realmente começar o negócio? Fez planejamento? Você já havia considerado a possibilidade de abrir um negócio como uma opção de vida? Conte sobre seus primeiros tempos.

Sim já pensava em ter uma sorveteria, mais foi quando meu tio ofereceu para ficar sócia de uma, compramos nossa parte através de um financiamento, e aprendemos tudo com ele, aí depois comprou a outra parte e assim fomos nos aperfeiçoando.

2.2.7 O trabalho como empreendedor.

5- Como você identifica oportunidade?

Algo que não pode perder você sempre tem que ser o primeiro e sair na frente dos concorrentes.

6- Como você aprende hoje? Tem um método próprio?

Conto com o apoio do SEBRAE recebi também muitos conselhos para me ajudar, e sempre estamos fazendo cursos no ramo.

7- Como lidar com o fracasso?

Fico decepcionada, mas vejo o qual foi o ponto que deu errado e recomeço até dar certo.

8- Qual é o seu trabalho na empresa? Em que área gosta de se concentrar? Você se envolve com a rotina, com as operações do dia-a-dia? Quantas pessoas se reportam a você? Você delega atividades?

Sou proprietária e gerente, cuido do financeiro, e organizo os funcionários, a parte de produção e compra fica a critério do meu marido.

9- Como você obtém informações sobre o que está acontecendo na empresa? E como você controla as coisas?

Faço planilhas, tenho tudo marcado e agendado.

2.2.8 Energia.

10-Quantas horas você trabalha por dia? Trabalha aos sábados e domingos? Você tira férias? Você pensa em se aposentar?

Eu trabalho 10 horas por dia, aos finais de semana, também temos uma folga na semana, tiramos alguns dias quando viajamos para algum lugar, e quero sim me aposentar.

2.2.9 Relações.

11-Que importância dá as relações internas e externas na empresa? E para você, qual é a importância das relações externas? Quais

contatos são mais importantes fornecedores, cliente, pessoas de influência?

Internas procuramos manter um bom relacionamento com os fornecedores, e externas sempre dando atenção a todos as pessoas, não me importo em classe social, os fornecedores são muito importantes para conseguir negociar com preços e produtos de qualidade.

2.2.10 Liderança.

12-Como você convence as pessoas a realizar o seu sonho?

Bom agente começou com uma parte da sorveteria, hoje temos uma sorveteria linda do jeito que eu imaginava é só trabalhar muito e ter força de vontade que alcançamos os nossos sonhos.

13-Como descreveria a si próprio como líder da sua empresa? O que é diferente na maneira como você comanda seus negócios? O que lhe dá mais satisfação ao comandar a empresa?

Acho-me muito positiva, gosto de tratar as pessoas bem, me dou muito bem com meus funcionários, gosto de ver tudo certo, muito limpo, e me dá satisfação ver tudo dando certo, e os clientes sempre elogiando.

2.2.11 Criatividade.

14-O que acha do erro? Como trata os colaboradores que erram? Sua empresa erra muito?

Não gosto dos erros, mas não tem como evita-los, procuro corrigir em particular, não acho que erramos muito, mas erramos.

15-O que lhe dá mais prazer no processo de empreender? O que torna criativo?

Quando faço ou lanço algo novo, vejo a casa cheia, as pessoas comentando, as pessoas comprando, isso faz com que sempre tenha vontade de ter coisas novas com criatividade.

16-O quanto você diria que imaginação é importante para o sucesso?

Muito porque quando você imagina uma coisa e pensa e gostaria de estar num lugar que tivesse isso ou aquilo, você coloca em prática e vê os resultados dando certo.

2.2.12 Qualidade de atendimento.

17-Quais são as principais potencialidades e fraquezas de sua empresa?

Tenho espaço e conforto, mas às vezes a mão de obra é difícil.

18-Quais critérios você utiliza na seleção de pessoal?

Simpatia, noção com troco, rapidez, eficiência, referências de outras empresas, noção em higiene e vontade de aprender.

19-Você estabelece metas?

Não.

2.2.13 Encerramento.

20-O que você diria a alguém que está pensando em iniciar um negócio?

Fácil não é, as despesas são muitas, e o tanto que trabalhamos e muito, mas é gratificante ver a casa cheia, e ao final do dia está cansada de tanto atender.

21-Há algo mais que você gostaria de dizer, que não foi abordado?

Que foi um prazer em poder ajudar com essa entrevista, e que aquilo que sonhamos na verdade é fruto de muito trabalho.

2.2.14 Conclusões das entrevistas abordadas.

Das duas empresas participantes tanto das entrevistas quanto ao questionário. Podemos então perceber que as duas adotam a pesquisa de satisfação, porém elas estão satisfeitas com os resultados vistos.

2.2.15 CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve como finalidade demonstrar e analisar a história da atividade empreendedora no mundo, dando ênfase ao surgimento do empreendedorismo no Brasil, os fatores incentivadores e os entraves encontrados ao decidir pôr tais ideias em prática.

Ao mesmo tempo, buscou definir, conceituar e diferenciar o empreendedorismo ao longo do tempo, desde o seu surgimento na idade média, até tempos atuais, onde é praticado tanto por pessoas que tem boas ideias e visão empreendedora, e resolvem se arriscar no mundo empresarial, a grandes empresas que se tornam grandes empreendedoras por possuir a busca pela inovação como um dos combustíveis para sua existência.

Deparou-se com a necessidade de uma observação atenta por parte dos empreendedores, com o que é inovação, quais são os tipos, e como alcança-los através da prática da gestão da inovação, que demonstrou ser uma forma de organização, gerenciamento e filtragem de ideias e conceitos que pode diferenciar uma grande inovação de um invento fracassado.

Concluiu-se então que o empreendedorismo evoluiu de acordo com as necessidades econômicas, e teve sempre por finalidade o suprimento de carências do mercado, tanto na prestação de serviços quanto na concepção de novas ideias e produtos, criando assim uma associação com a definição que atualmente norteia, diferencia e destaca o empreendedorismo, a busca constante pela inovação, o que torna cada empreendedor uma espécie de revolucionário em algum nível da sua sociedade.

Ao tratar do empreendedorismo no Brasil, foi verificada uma necessidade de haver suporte técnico, e eventualmente suporte financeiro aos pequenos empreendedores, para que os mesmos possam além de por em prática suas criações, consigam entender todos os processos legais e administrativos, além

de atentarem à importância de se fazer planejamentos em todos os níveis do negócio a médio e longo prazo, evitando assim a morte pré-matura de empreendimentos que surgiram embebidos em potencial, no tocante a boas ideias.

Ficou claro, portanto, que o empreendedorismo esteve sempre associado ao risco que o empreendedor assume cada vez que decide criar algo ou prestar algum serviço a um cliente, desta forma o empreendedorismo pode ser visto como uma doação do indivíduo e seus recursos. Portanto há uma visível relação entre a boa ideia e a boa vontade, juntamente com o apoio oferecido por instituições especializadas, que tornam o empreendedorismo uma atividade praticável e recomendável, assim, aos já empreendedores e aos que desejam empreender, há um ambiente propício a essa prática na atualidade. Para que dê tudo certo no seu empreendimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.portalunisaude.com.br/downloads/rae/empreendedorismo.pdf7200000>,
Lavras – MG, Caixa Postal 37

http://www.arquivar.com.br/espaco_profissional/noticias/dicas-e-noticias-franquias/inovacao-e-empreendedorismo

http://www.boletimdoempreendedor.com.br/boletim.aspx?codBoletim=143_Inovacao_e_Empreendedorismo

<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/empreendedorismo-e-inovacao-diferencas-e-semelhancas/97415/>

<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI240066-18478,00-INOVACAO+NO+BRASIL+X+INOVACAO+NO+MUNDO.html>

Dornelas, José. Empreendedorismo Transformando Ideias em Negócios. São Paulo. Campus 2011