



RELISE

O (DES)EMPREGO E O EMPREENDEDORISMO: O REPENSAR DA ATUAÇÃO PROFISSIONAL¹

(UN)EMPLOYMENT AND ENTREPRENEURSHIP: THE RETHINKING OF PROFESSIONAL ACTIVITIES

Clayton Vila da Silva²

Edi Carlos de Oliveira³

RESUMO

Com a evolução da sociedade e o advento de novas tecnologias, o empreendedor teve que se sujeitar a novos pensamentos e ideias. Através de uma “seleção natural”, aquele que não seguia as tendências sociais e tecnológicas tornava-se enfraquecido perante o mercado, sendo “devorado” por empresas com ideias e conceitos inéditos. Diante a pandemia do coronavírus, a maioria das empresas tiveram que se reinventar diante das diversas regulamentações determinadas pelo Estado; e, em decorrência disso, muitas empresas não suportaram tamanhas mudanças, resolvendo reduzir seu quadro de funcionários e, em alguns casos, encerrar suas atividades. Em tempos de desemprego e adaptações, é visível o movimento crescente de empreendedores por necessidade, que creditam no empreendedorismo um caminho para liberdade econômica. Ante o exposto, o presente artigo teve como objetivo compreender a percepção de indivíduos que decidiram empreender em virtude do desemprego. Trata-se de uma pesquisa qualitativa, descritiva, com coleta de dados através de entrevista semiestruturada com cinco empreendedores dos municípios de Umuarama e Londrina, Estado do Paraná. Após a coleta de dados primários e secundários, realizou-se a análise de conteúdo com vistas a atingir o objetivo proposto. Os resultados apontam que os indivíduos que empreenderam por necessidade veem no empreendedorismo uma chance de trabalhar no segmento profissional que gostam, tem flexibilidade no *modus operandi* e alcançam a liberdade financeira; inicialmente conseguem êxito, visto que a internet e as redes sociais colaboram com a expansão de seus negócios, porém, não buscam ajuda educacional para entenderem de fato sobre empreendedorismo, o que é bastante preocupante.

¹ Recebido em 23/04/2021. Aprovado em 04/05/2021.

² Universidade Estadual do Paraná. claytonvila80@gmail.com

³ Universidade Estadual do Paraná. edicarlosdeoliveira@hotmail.com



RELISE

220

Palavras-chave: empreendedorismo, empreendedor por necessidade, (des)emprego, atuação profissional.

ABSTRACT

With the evolution of society and the advent of new technologies, the entrepreneur had to subject himself to new thoughts and ideas. Through a “natural selection”, those who did not follow social and technological trends became weakened in the market, being “devoured” by companies with new ideas and concepts. Faced with the coronavirus pandemic, most companies had to reinvent themselves in the face of the various regulations determined by the State; and, as a result, many companies have not endured such changes, resolving to reduce their workforce and, in some cases, terminate their activities. In times of unemployment and adaptations, the growing movement of entrepreneurs out of necessity is visible, who believe in entrepreneurship a path to economic freedom. Given the above, this article aimed to understand the perception of individuals who decided to undertake due to unemployment. This is a qualitative, descriptive research, with data collection through semi-structured interviews with five entrepreneurs in the municipalities of Umuarama and Londrina, State of Paraná. After collecting primary and secondary data, content analysis was carried out in order to achieve the proposed objective. The results show that individuals who have undertaken out of necessity see entrepreneurship as a chance to work in the professional segment they like, have flexibility in the modus operandi and achieve financial freedom; initially they are successful, since the internet and social networks collaborate with the expansion of their businesses, however, they do not seek educational help to really understand entrepreneurship, which is quite worrying.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur by necessity, (un)employment, professional performance.

INTRODUÇÃO

É importante afirmar que, com o surgimento do coronavírus (SARS-CoV-2), além da crise sanitária surgiu o problema com a economia global, as nações de primeiro mundo não conseguiram evitar a crise e as do terceiro mundo foram afetadas abruptamente (OPAS, 2021). Várias empresas – muitas que permeavam há décadas no mercado – encerraram suas atividades por não



RELISE

conseguirem exercer suas atividades de forma presencial, que era a forma naquele momento mais predominante.

Alguns setores sobressaíram a crise (MASSADAR, 2020), à título de exemplo, é válido salientar o segmento de *e-commerce*, onde as empresas na sua grande maioria precisaram mudar seu estilo de trabalho, houve a necessidade de recriar ou começar do zero as estratégias diante do mercado.

Apesar do Brasil começar o seu controle sanitário em um momento diferente, os primeiros casos do coronavírus afetaram diretamente todos os setores da economia, e foi essencial o envolvimento da sociedade de um todo para controle da pandemia. A maioria dos Estados e Municípios decretaram suspensão temporária das atividades na maioria dos setores econômicos, e a população ficou limitada a ter acesso somente aos serviços essenciais, evitando assim a propagação do vírus (FONSECA, 2021).

Analisando a competência do fechamento do comércio e suas consequências, a Constituição outorga aos Municípios a alçada para regular as atividades comerciais (BRASIL, 1990). Desse modo, o Município tem a legitimidade quanto à regulamentação para fechamento dos comércios, e que os decretos Estaduais não têm competência para fechamento dos comércios.

A União tem a competência de garantir a ordem econômica e colaborando para manter a atividade empresarial (BRASIL, 1990), protegendo as empresas atingidas pela pandemia por meio de Medidas Provisórias, uma medida rápida e eficaz amparada pela constituição à disposição do Presidente da República.

Nesse cenário, o desemprego tornou-se uma realidade presente para muitos trabalhadores, que pela dificuldade de recolocação no mercado de trabalho, optaram pelo empreendedorismo como forma de garantir renda. Pela dificuldade de conseguir emprego, muitos trabalhadores optaram por empreender por necessidade para se estabelecer nesse mercado



RELISE

222

extremamente dinâmico e incerto. Por essa razão, o presente artigo tem como objetivo compreender a percepção de indivíduos que decidiram empreender em virtude do desemprego.

Mediante ao que foi apresentado, por meio de revisão bibliográfica de livros e artigos, busca-se um aprofundamento sobre o desemprego e o empreendedorismo, no intuito de delimitar as consequências da pandemia do coronavírus nos comércios, observando o grau de desemprego e como os novos empreendedores estão conduzindo seus negócios.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Essa seção do artigo tem a pretensão de sustentar teoricamente os dados da pesquisa e contribuir para o alcance do objetivo proposto. Nesse sentido, a fundamentação teórica contempla discussões voltadas ao empreendedorismo; empreendedorismo por oportunidade *versus* empreendedorismo por necessidade; mercado – o contexto do (des)emprego; e, decisão para empreender.

Empreendedorismo

Para ter conhecimento sobre o termo “empreendedorismo”, é necessário fazer um estudo etimológico e semântico da palavra. Para tanto, é fundamental a análise de bibliografias sobre o assunto, que trazem elucidações dignas de menção, como será exposto a seguir.

Criado em 1945 pelo economista Joseph Schumpeter, o empreendedorismo é, segundo ele, um sistema desenvolvido por pessoas que possuem habilidades técnicas capazes de produzir, organizar recursos, inovar, criar algo novo dentro do mercado de trabalho, empresas e até mesmo dentro da sociedade. Em meio aos negócios, o termo empreendedorismo faz



RELISE

referência a busca por oportunidades, que chegarão ao indivíduo por meio da criatividade e inovação (DORNELAS, 2008).

Na visão de Hisrich, Peters e Shepherd (2009), o empreendedorismo é definido como um processo capaz de criar algo valioso, que com dedicação, foco e força de vontade, acaba alcançando as recompensas e a satisfação econômica e pessoal.

Buscando a etimologia da palavra, Degen (1989) caracterizou o empreendedor como um termo vindo do francês, conhecido antigamente como “*entreprendre*”, formado com as palavras entre hífen; do latim “*inter*”, que tem como significado “reciprocidade”, e *preneur*, do latim *apprehendere*, que significa comprador. Portanto, a partir dessa junção de palavras, obtém-se um significado simplesmente intermediário.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009, p. 37), a teoria do empreendedorismo é derivada do termo empreendedor, com início na Idade Média até meados dos anos 80, definindo o empreendedorismo como “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”.

Já para Barreto (1998), o empreendedorismo tem a forma de idealizar e constituir do pouco ou do nada, é desenvolver uma organização observando, analisando e descrevendo, ou seja, para ser empreendedor, o indivíduo deve estar ciente sobre a necessidade de inovar e potencializar a criatividade.

No mesmo passo, Fillion (1999) define que o empreendedorismo é a ciência que estuda os empreendedores, discorre suas características, examina suas atividades, seus efeitos econômicos e sua visão social, facilitando a atividade empreendedora.



RELISE

224

Ante o exposto, após a compreensão sobre o que é o empreendedorismo, basta destacar agora quem é o empreendedor, quais suas atribuições e quais devem ser suas qualidades para enfrentar o mercado de trabalho de forma eficiente.

Sobre o termo “empreendedor”, Dornelas (2008) afirma que este é o sujeito que torna possível a visão futura da organização e que torna algo palpável. Diante de tal pensamento, é possível verificar que, para o autor, é fundamental que o empreendedor tenha uma mente projetada para o futuro e, conjuntamente, aptidão para tornar as ideias materializadas.

Sem visão futura da organização e materialização de ideias é impossível que o empreendedor seja destaque em seu segmento do mercado de trabalho, podendo, até mesmo, ocorrer a falência. Com as tecnologias e inovações, a sociedade moderna anseia por ideias futurísticas e, ao mesmo tempo, possíveis, devendo ser condição *sine qua non* para o empreendedor que queira se destacar, ser alguém além do seu tempo (FILION, 1999).

Um pouco mais além, Dornelas (2008) define que o empreendedor identifica as melhores oportunidades e desenvolve o negócio para tirar proventos, gerando capacidade financeira e formas de agregar valores ao negócio. Essa definição traz mais riqueza para a concepção sobre o empreendedor, já que este não deve ser apenas um visionário e proativo, mas também deve identificar as melhores oportunidades para seu negócio. A junção de visão, execução e capacidade para aproveitar as melhores oportunidades tornam o empreendedor alguém de sucesso em seu segmento de atuação no mercado.

Em uma visão mais contemporânea e poética, Dolabela (2010) caracteriza o empreendedor como alguém que é sonhador e que busca seus sonhos, não importando sua idade. Assim, o empreendedor não deve possuir apenas uma, duas ou três características, até porque, para manter o



RELISE

225

empreendedorismo é preciso ser versátil e possuir conhecimento para criar, manter e fazer crescer os projetos e sonhos. É necessário buscar oportunidades e ter iniciativa, possuir capacidade de atentar-se a fatos e criar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos, serviços e propor soluções aos problemas evidenciados.

Por último e não menos importante, é necessário estar apto para correr os riscos necessários, avaliar as alternativas e risco que cada negócio em particular possui (DOLABELA, 2010). Assim, o empreendedor deve agir com objetivo de reduzir riscos e controlar os resultados, ampliando cada vez mais os desafios; e através dessas aptidões, conseguirá aproveitar uma oportunidade para empreender ou empreenderá por necessidade, dependendo da realidade vivenciada por este empreendedor.

Empreendedorismo por oportunidade versus necessidade

Grande parte dos novos empreendedores começaram seus empreendimentos através do empreendedorismo por necessidade, e não por oportunidade, já que estes veem no empreendedorismo uma forma de crescimento do capital e realização financeira. Contudo, mesmo com as limitações de um empreendedor por necessidade, há possibilidades de estes serem bem-sucedidos em seus empreendimentos (DORNELAS, 2008).

Em uma análise histórica, é possível verificar que antigamente o empreendedorismo era mais visto na modalidade de oportunidade do que na modalidade de necessidade, já que para empreender era necessária muita logística e burocracia (AIDAR, 2007; DOLABELA, 2010).

As condições tecnológicas de tempos atrás não permitiam ao empreendedor demonstrar seus produtos/serviços de forma remota, era necessário alguém ir até ao consumidor e demonstrar o produto/serviço, ou o



RELISE

226

consumidor se deslocar até a presença do empreendedor para verificar a qualidade do que era oferecido (AIDAR, 2007).

As sessões de propagandas somente eram possíveis através de compra de horário comercial televisivo ou compra do espaço publicitário em *outdoors*, jornais e revistas, o que cercava muito o ramo de empreendedores para aqueles que planejavam empreender e tinham oportunidade de se dedicar exclusivamente a isso (AIDAR, 2007).

Porém, o progresso tecnológico possibilitou a viabilização do empreendedorismo, tornando-o mais popular e menos rígido, foi onde começou a surgir em massa os empreendedores por necessidade, que, para fugir do desemprego, ou para potencializar sua receita, se viram na necessidade de abrir o próprio negócio, que, em sua maioria, é realizado através da internet (AIDAR, 2007; DOLABELA, 2010).

Diante desse cenário, Aidar (2007) pontua que os empreendedores por oportunidade se destacam não somente pelas inovações das ideias, mas também pelas oportunidades que já possui. Este tipo de empreendedor não perde a chance, quando é detectada alguma oportunidade, toma a decisão de empreender, já que possui recursos para tanto e, também, se preparou para tomar tal decisão.

Porém, em qualquer uma das duas modalidades, é necessário não perder chances e tomar decisões empreendedoras, pois de acordo com Vick, Nagano e Semensato (2012), o empreendedor deve estar a todo tempo ligado, em alerta total, quando a oportunidade surge, este deve estar pronto para explorar, visando os lucros de seu negócio.

A respeito dos negócios abertos por necessidade (empreendedorismo por necessidade), Aidar (2007) pontua que que esses negócios têm influência no mercado, desequilibrando os rendimentos, criando uma maior concorrência e



RELISE

aumentando o número de falências. Daí a necessidade de se discutir sobre o mercado, com foco no contexto do (des)emprego.

Mercado: o contexto do (des)emprego

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia Estatística – IBGE (2020), o desempregado é uma pessoa com idade para trabalhar (acima de quatorze anos), que não possui trabalho fixo, mas que está disponível ao mercado e tenta alguma colocação no trabalho formal/informal.

Para o IBGE (2020), uma pessoa que não possui emprego não é necessariamente desempregada, é o caso daqueles que não possuem emprego por estarem desempenhando outra atividade, que demanda boa parte do tempo durante o dia, pois estes não estariam disponíveis ao mercado. A título de exemplificação cabe mencionar os casos de estudantes e donas de casa, que possuem atividades diversas da empregatícia, que ocupam boa parte de seu tempo útil, não conseguindo desempenhar uma atividade laboral.

Analisando o contexto do desemprego atual, Fernandes, Lima e Santos (2008) pontuam que, em um todo, os grupos sociais e as forças de trabalho têm sido afetados pelo desemprego, além de enfatizarem que as mulheres de até 24 anos são as mais afetadas pelo desemprego no país. Além disso, a escolaridade, renda, experiência e cor de pele são características que também são fatores de análise para as vagas de emprego, sendo as classes minoritárias propensas ao desemprego.

Desse modo, Fernandes, Lima e Santos (2008) também pontuam que a taxa de desemprego atinge de maneira desigual diferentes grupos sociais ou diferentes segmentos da força de trabalho da sociedade.

Ao observar que as mulheres de até vinte e quatro anos são as mais afetadas pelo desemprego na atualidade brasileira, pode-se concluir que o motivo de tal fenômeno é dado pelo receio das empresas em contratar



RELISE

228

mulheres na faixa-etária matrimonial/gestacional. Não é absurdo deparar-se com vagas de emprego nos quais há formulários com um campo exclusivo de perguntas para mulheres, cujas questões envolvem saber se possui filhos, se é casada, e se não, se possui plano matrimonial (FERNANDES; LIMA; SANTOS, 2008).

De fato e inegavelmente, é um triste cenário, porém, há também de se verificar o lado do empreendedor, que se vê obrigado a amparar toda a parte laboral da mulher grávida, devendo preservar seu emprego por tempo determinado e, ainda, continuar pagando 100% (cem por cento) sua remuneração mesmo sem a mão de obra na sua empresa.

Para tanto, toma-se a liberdade de aqui fazer uma ponderação a este mecanismo legal, visto que tal forma prevista na legislação trabalhista potencializa o desemprego em ambos os lados. É certo que a classe com maior desemprego é a da mulher abaixo de vinte e quatro anos, bem como, muitos possíveis empreendedores não abrem o próprio negócio com medo da burocracia, legislações excessivas e direitos demasiados às custas de seu empreendimento – o que gera ‘desemprego’ para ambas as partes (FERNANDES; LIMA; SANTOS, 2008).

A estabilidade empregatícia da mulher grávida deveria ser mantida, mas não integralmente pelo empreendedor. Deveria o Estado preservar tanto o emprego da mulher quanto o empreendimento do empreendedor, auxiliando no pagamento dos salários da mulher quando afastada por motivos de gravidez e maternidade, além dos demais encargos (FERNANDES; LIMA; SANTOS, 2008). Assim, diante desse cenário que o empreendedorismo moderno é concebido, através dos já mencionados “empreendedores por necessidade” (DORNELAS, 2008).

Com essa “popularização” do empreendedorismo, surgiu para muitos a ideia de empreender para fugir do desemprego – ou para ter uma renda extra,



RELISE

229

começando seu próprio negócio através de um investimento baixo e escalando renda de acordo com o lucro recebido (DORNELAS, 2008).

Na visão de McClelland (1972), o que leva os indivíduos a buscar as atividades empreendedoras são os valores, as motivações e a necessidade de buscar a realização das suas necessidades. Neste caso, a necessidade de empreender tem como principal característica o investimento no negócio próprio, com a perda do emprego. Podendo ser também um profissional que está longe da área de atuação e não tem conseguido a recolocação no mercado.

Esses empreendedores por necessidade são profissionais que estão precisando resolver suas questões financeiras ou até para melhorar sua autoestima profissional, daí a necessidade de tomar decisões importantes nesse processo de empreender (SÁ; SACHETI, 2015).

Decisão para empreender

O mercado de trabalho na sociedade moderna, caracteriza-se pela mudança e exigência de novos valores, nas quais deve atender o desejo da sociedade, a qual reflete também na alta competitividade que há para se manter e ingressar no mercado de trabalho. Diante do cenário de alto índice de desemprego que assola o país, observa-se que, em meio a isso, os indivíduos podem ser movidos por diversas influências (DOLABELA, 2010).

Ao estudar sobre a decisão para empreender, é necessário anteriormente fazer a distinção daquele que empreende por oportunidade e aquele que empreende por necessidade. A decisão de ambos tem total diferença no resultado de uma pesquisa, haja vista que, como já mencionado anteriormente, o primeiro possuía outras oportunidades profissionais ao seu dispor; no entanto, decidiu optar pela oportunidade de empreender; já o segundo, por se deparar em uma situação de desconforto financeiro, se vê na



RELISE

230

necessidade de empreender para sair do desconforto financeiro (DORNELAS, 2008; DOLABELA, 2010).

Inicialmente, em qualquer dos casos, o empreendedor inicia o processo de criar seu próprio negócio com uma ideia genérica do que pretende realizar, utilizando recursos existentes e elementos que ele possua poder de influência. A partir do momento em que começam a aparecer os resultados de suas decisões, interações e afins, o empreendedor passa, portanto, a oportunidade de mudar a ideia inicial que foi utilizada para iniciar o seu negócio (AIDAR, 2007).

É importante destacar o quanto que a primeira ideia do empreendimento, por diversas vezes, não retrata exatamente como o empreendimento será depois de um tempo, já que, com o passar do tempo, o empreendedor é suscetível a mudanças de opiniões e pensamentos, que podem gerar alteração nos planos e ideias iniciais. Seja por pensamentos novos ou fatores externos que contrariem o plano inicial, o empreendedor deve ter em mente que suas decisões devem ser flexíveis e passíveis de mudanças (BARRETO, 1998).

Nesse esteio, Bergamini (1997, p. 32 *apud* SÁ; SACHETI, 2015) destaca que:

Os aspectos motivacionais surgem, essencialmente, do próprio sujeito, como resultado de sua história de vida, suas necessidades de encarar desafios, do lugar reservado ao trabalho em sua vida, o modo como constrói as relações interpessoais, a disponibilidade para construir a carreira e o modo como este se organiza frente a situações não planejadas... a motivação surge a partir da personalidade do indivíduo.

Nesse sentido, a motivação para empreender é intrínseca ao sujeito, produto de suas experiências e desejos (DORNELAS, 2008). Em contraposição, observa-se que, além daquele indivíduo que possui a oportunidade de empreender por ter sido motivado por seus desejos, há aquele



RELISE

231

que é provocado em função de satisfazer uma necessidade como, por exemplo, por estar desempregado, essa busca em ter seu próprio negócio como solução de forma que, procura alcançar espaço no mercado como resposta o desemprego (DOLABELA, 2010).

Além disso, o empreendedorismo pode ser uma forma de atingir satisfação pessoal, e autonomia, sem estar vinculado e submetido a uma relação empregatícia, em que precisará prestar contas ao seu empregador (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia utilizada para o presente estudo foi realizada através de pesquisa de campo, cujo objeto da coleta de dados foram alguns empreendedores do município de Umuarama/PR e Londrina/PR nas datas dos dias 6 a 9 de abril de 2021. Devido a pandemia do Coronavírus (COVID-19), as entrevistas foram realizadas remotamente, através do aplicativo de mensagens *WhatsApp*.

A modalidade de pesquisa realizada se enquadra como qualitativa (BAUER; GASKELL, 2007), do tipo descritiva (VERGARA, 2004), no qual se perfaz através de análises dos dados, partindo do micro (individualidade do objeto) para o macro (realidade contextual). O resultado desta pesquisa vem a ser a interpretação diante os dados coletados (CRESWELL, 2010).

Como já mencionado, a coleta de dados foi realizada através de entrevistas semiestruturadas (BAUER; GASKELL, 2007), com perguntas previamente programadas a empreendedores atuantes no município de Umuarama/PR e Londrina/PR. Foram entrevistados cinco empreendedores, dois do sexo masculino e outros três do sexo feminino; dois residentes em Umuarama/PR, e três residentes em Londrina/PR.



RELISE

232

Foram realizadas oito perguntas durante as entrevistas: 1) Para você, o que é empreendedorismo?; 2) Por qual motivo você decidiu empreender?; 3) Quais foram suas principais dificuldades para empreender?; 4) Quais foram as facilidades na hora de empreender?; 5) Você buscou ajuda educacional para criação da sua empresa?; 6) Qual o ramo de atividade da empresa; 7) Há quanto tempo sua empresa está no mercado?; 8) Após tornar empreendedor, a sua decisão valeu a pena? Por que?

As perguntas foram escolhidas de modo que o empreendedor entrevistado pudesse expressar sua concepção sobre o que é empreendedorismo e, também, que fosse possível abstrair o entendimento sobre a atuação destes empreendedores (empreendedores por necessidade) no mercado dos negócios.

Para entrevista, foram selecionados previamente e por conveniência aqueles empreendedores que adentraram ao mercado de trabalho por razão de estarem em condições de desemprego, ou, por precisarem potencializar sua renda, decidiram abrir seu próprio negócio – os chamados “empreendedores por necessidade”.

Coletados os dados, os resultados foram estudados e comparados com a literatura desse artigo e com os objetivos da pesquisa, a fim de comparar e acarear os resultados obtidos entre o estudo de revisão bibliográfica (teoria) e a pesquisa de campo (prática).

Esse processo de análise foi realizado através da técnica metodológica de Bardin (1997) intitulada “análise de conteúdo”, que consistiu na preparação das análises iniciais – elaboração de perguntas, aplicação da exploração do material – realização da entrevista, e o refinamento dos resultados – acareação dos resultados teóricos e práticos, a fim de realizar uma interpretação concisa sobre o tema.



RELISE

233

Esse processo de análise foi organizado através de categorias de análise que possibilitaram todas as fases da análise de conteúdo. As categorias utilizadas ao longo desse processo foram: conceito de empreendedorismo; dificuldades e facilidades para empreender; e, empreendedorismo e educação empreendedora.

Assim, através desse percurso metodológico, foi possível elaborar a seção de apresentação e análise dos dados, com o intuito de se atingir o objetivo proposto nesse estudo, que é compreender a percepção de indivíduos que decidiram empreender em virtude do desemprego.

APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Diante dos dados coletados, constatou-se que o segmento profissional dos empreendedores entrevistados, em sua maioria, foi de produtos alimentícios e vestuário. Um destaque a ser mencionado é que, quatro empreendedores decidiram abrir suas empresas por meio digital (*e-commerce*), abstendo da loja física no início do empreendimento.

Outro dado constatado é que dos cinco entrevistados, três começaram suas atividades empreendedoras há um ano ou menos, dado no qual representa que a pandemia do COVID-19 “criou” mais empreendedores, acelerou os planos sobre empreendedorismo daqueles que tiveram sua renda/carga horária prejudicada e empreenderam por necessidade, como é possível verificar no quadro 1, abaixo:

| Gênero do empreendedor | Segmento de atuação | Tempo de atuação no mercado |
|------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Masculino (M1) | Vestuário (loja de roupas) | 9 meses |
| Masculino (M2) | Alimentício | 1 ano |
| Feminino (F1) | Tapeçaria | 13 anos |
| Feminino (F2) | Vestuário (artigos artesanais) | 2 anos |
| Feminino (F3) | Alimentício | 5 meses |

Quadro 1: Categorização dos empreendedores

Fonte: Dados da pesquisa (2021)



RELISE

234

A opção pelo início do empreendimento ser por meio digital, o segmento de atuação escolhido e o tempo de atuação no mercado demonstram que os empreendedores por necessidade optaram por empresas virtuais pelo fato de que os investimentos são menores e a possibilidade de atuação ultrapassa os limites locais. A preferência pelo *e-commerce* e o segmento de atuação escolhido, demonstra que os empreendedores por necessidade criam empreendimentos de baixo risco para que, se não der certo, possam fechá-los e dar continuidade em suas vidas sem grandes perdas.

Quando perguntados sobre a definição do que é empreendedorismo, as respostas ficaram em torno de ser algo que traz benefícios para a cidade, uma oportunidade para que as pessoas comecem a desenvolver algo no mercado para atender os clientes e também conseguir estabilidade para atuação e ganhar dinheiro, sendo que assim como na teoria não existe um consenso em relação à definição do conceito, os cinco empreendedores responderam de maneiras diferentes, mas com a mesma essência demonstrada acima.

Em relação ao motivo pelo qual decidiram empreender, as respostas não apresentaram um padrão, porém, três dos cinco entrevistados apresentaram a mesma essência em decidir empreender: independência financeira e necessidade.

Decidi empreender para ter o meu próprio negócio e finalmente não depender de ninguém financeiramente, já que eu estava desempregada (F3).

Decidi empreender porque sempre tive vontade de ter independência salarial e flexibilidade de horário de trabalho (M1).

A opção se deu pela identificação com o produto, a pesquisa da aceitação e a necessidade (F1).

Tais respostas indicam que os empreendedores entrevistados visam, no empreendedorismo, a solução para liberdade e flexibilidade em trabalhar



RELISE

235

naquilo que gostam e da forma que gostam, sem precisar se sujeitar a padrões já estabelecidos no mercado de trabalho e nem mesmo buscar recolocação profissional.

Essa percepção reforça a teoria de Dornelas (2008), de que o empreendedor identifica as melhores oportunidades e desenvolve o negócio para tirar proventos, gerando capacidade financeira e formas de agregar valores ao negócio.

É possível verificar também que em grande parte dos entrevistados, o desejo de empreender já existia antes da necessidade, mas foi na necessidade que se iniciou o empreendimento, tornando prematura a 'concepção' de suas empresas.

As respostas apresentadas pelos empreendedores vão ao encontro do que Aidar (2007) e Dolabela (2010) destacam sobre empreender por necessidade, para fugir do desemprego ou para potencializar seu rendimento, sendo que grande parte dos empreendedores por necessidade optam pela atuação através da internet.

Sobre as dificuldades no início do empreendimento, os entrevistados que são empreendedores de produtos manuais relataram que a maior dificuldade inicialmente foi fazer com que seus produtos alcançassem o público-alvo, ou seja, a principal adversidade no início foi a consolidação da cartela de clientes.

Um dos entrevistados mencionou que: "A dificuldade pra mim, está no começo, onde ninguém te conhece e ainda não tem confiança no seu trabalho, acho que é uma das partes mais difíceis" (F3). Outro empreendedor respondeu que sua maior dificuldade foi: "Definir valores, alcançar público e definir nicho de mercado" (F2).

Dos que não produzem artesanalmente o produto ou os que precisam dispor de certa quantia de dinheiro para iniciar o empreendimento, a resposta



RELISE

236

sobre a maior dificuldade inicial foi unânime: dinheiro e capital inicial. Tais evidências confirmam a teoria de Aidar (2007), de que muitos negócios abertos por necessidade têm influência no mercado, mas podem desequilibrar os rendimentos, criando uma maior concorrência e aumentando o número de falências.

Os outros três entrevistados responderam certamente que a falta de renda foi a maior dificuldade no início do empreendimento, como é possível verificar nas seguintes respostas: “o dinheiro para capital de giro” (F1); “primeiramente: dinheiro; depois: funcionários – colaboradores” (M2); e, “o capital inicial” (M1).

É visível, portanto, que a necessidade em empreender é a principal dificuldade dos entrevistados em questão, visto que, mesmo querendo empreender, ainda não estariam prontos para ter tal oportunidade, e devido a necessidade de renda acima da qual possuem, precisam adentrar no mercado como empreendedores.

Por outro lado, quando perguntados sobre as facilidades para empreender, os resultados foram expressivamente ligados às redes sociais. Para o entrevistado F2, “as ideias e propostas para o negócio foram a principal facilidade no início dos trabalhos”. No mesmo passo, o entrevistado F3 respondeu que “[...] as redes sociais ajudam muito na divulgação do trabalho”.

Ante o exposto, verifica-se que as redes sociais têm forte influência nos empreendimentos modernos e são vistos como uma ótima ferramenta, haja vista que através dela, o empreendedor consegue adquirir ideias e informações a respeito do segmento que pretende atuar, bem como é possível criar uma ampla divulgação de sua empresa e de seus negócios.

Por outro lado, o entrevistado M2 respondeu que: “[...] não existe uma facilidade na hora de empreender, porque é algo muito burocrático”. Tal afirmação corrobora o entendimento das respostas como um todo, quanto à



RELISE

237

busca pela ajuda educacional e, também, na formação da empresa. O estudo teórico (AIDAR, 2007; DOLABELA, 2010) já apontava tal situação: que os empreendedores por necessidade não estariam dispostos a encarar as burocracias estatais devido à alta carga de responsabilidades.

Quando perguntados se procuraram ajuda educacional para criação de seu empreendimento, como por exemplo o SEBRAE, SENAI, etc., os entrevistados, em grande maioria, responderam que não. Apenas o entrevistado F2 apontou que iniciou os estudos, mas não deu continuidade.

Tal informação remete à concepção de que grande parte dos empreendedores por necessidade não buscam ajuda educacional para dar início aos seus empreendimentos. O que é alarmante, já que ter uma base de conhecimento sobre a educação empreendedora é fundamental para abertura de uma empresa, uma vez que é preciso aprender todo mecanismo de uma empresa antes de começá-la, a fim de atuar com segurança no mercado e superar os momentos de adversidade.

Ao final, foi perguntado aos entrevistados se a decisão de empreender valeu a pena e qual o motivo da resposta. Em maioria absoluta, a resposta foi sim e o motivo principal foi a liberdade profissional e o sonho do empreendedorismo realizado e a satisfação pessoal e profissional.

A entrevistada F3 indicou que: "é muito gratificante ter liberdade e autonomia para produzir, mesmo tendo altos e baixos, existe uma liberdade para montar a minha própria rotina e também faturar cada vez mais!". Em resposta semelhante, o entrevistado M2 respondeu que: "Valeu a pena, pois ela (empresa) me deu uma liberdade psicológica e financeira".

Em resposta diferente, mas parecida, o entrevistado M1 respondeu que: "Valeu a pena, porque estou realizando o sonho de empreender e ter meu próprio negócio".



RELISE

238

Desse modo, percebeu-se que a fuga do desemprego é uma realidade para empreendedores, fato também constatado nessa pesquisa, que é sustentada pela teoria de Dornelas (2008), de que com a popularização do empreendedorismo, muitas pessoas buscam exercê-lo como alternativa para aumento da renda ou para uma renda extra, começando seu próprio negócio através de um investimento baixo e escalando renda de acordo com o lucro recebido.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos resultados coletados e analisados, foi possível concluir que os empreendedores por necessidade atuais veem no empreendedorismo, além de independência financeira, a fuga de um trabalho pragmático e estanque, no qual precisam se moldar às regras de seus patrões e empresas. Tal conclusão, *a priori*, não foi detectada pela revisão bibliográfica e estudo teórico do tema, o que enriquece ainda mais a presente pesquisa.

Além disso, como já mencionado, a maioria dos entrevistados responderam que o objetivo com o empreendimento é chegar à independência financeira, o que já fora verificado nos estudos teóricos. Desse modo, o resultado teórico e prático, ao serem confrontados, possuem conformidade.

Não muito distante, o estudo teórico apontou que os empreendedores por necessidade utilizam das mídias digitais, principalmente das redes sociais, para realizarem seus empreendimentos, sendo tal ferramenta de suma importância para este tipo de empreendedor, que não possui muitos outros recursos de publicidade e propaganda.

Como exposto no tópico anterior, o resultado da pesquisa de campo não foi diferente, a totalidade dos entrevistados demonstraram em suas respostas a importância das redes sociais para os atuais empreendimentos,



RELISE

239

que, além de auxiliarem nas publicidades de seus produtos, enriquecem o conteúdo informativo sobre como atuar no mercado.

Outro fator que também foi possível comparar e atestar é que os empreendedores por necessidade optam por realizar empreendimentos mais conservadores no início, evitando a burocratização estatal na formação de empresas e trabalhando, massivamente, com o *e-commerce* ou empresas de fato.

Na linha teórica, foi verificado que a atuação ‘inflada’ do Estado nos empreendimentos assusta os empreendedores por necessidade, que – na maioria das vezes – não possuem condições financeiras para sustentar a burocratização estatal. O estudo prático evidenciou que os empreendedores veem muita burocracia na formação de uma empresa, nos moldes legais.

Sobre a falta de procura de ajuda educacional dos empreendedores, tal motivo pode ser justificado pelo dado acima exposto. A alta carga de responsabilidades por causa da burocratização estatal faz com que os empreendedores não adentrem a fundo em seus empreendimentos. Esse pensamento também é abstraído pelo dado de que os empreendedores entrevistados buscam segmentos de atuação de baixo risco, se expondo o mínimo possível ao mercado.

No que tange à atuação dos empreendedores por necessidade no mercado, a pesquisa teórica concluiu que estes servem como uma atração para o “mercado local”, que, por serem empresas menores, acabam tendo preços menores, estimulando a concorrência e beneficiando o consumidor. A pesquisa prática evidenciou que os empreendedores, em sua maioria e principalmente os que fabricam seus produtos artesanalmente, não sabem definir, no início, o valor de seu produto.

Assim, a distância da diferença entre o valor e o preço é onde o empreendedor por necessidade consegue, de início, o espaço no mercado de



RELISE

240

negócios, já que o consumidor, em sua generalidade, prefere o custo benefício e, em outra parte, até mesmo, o mais barato.

Portanto, a última verificação é que a atuação dos empreendedores por necessidade no mercado dos negócios, inicialmente, foi de promover a dinamização do preço do produto devido a sua inexperiência no mercado de trabalho para definir o valor correto/verossímil dos produtos comercializados.

Dessa forma, através das categorias de análise dessa pesquisa (conceito de empreendedorismo; dificuldades e facilidades para empreender; e, empreendedorismo e educação empreendedora), pode-se dizer que o objetivo dessa pesquisa foi alcançado, pois através dos dados primários e secundários foi possível compreender a percepção de indivíduos que decidiram empreender em virtude do desemprego.

REFERÊNCIAS

- AIDAR, M. M. **Empreendedorismo**: Coleção Debates em Administração. São Paulo: Thompson. 2007.
- BAUER, Martin W; GASKELL, George. **Pesquisa Qualitativa com Texto, Imagem e Som**: Um manual prático. 6 ed. Petrópolis: Vozes, 2007.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 1997.
- BARRETO, L.P. **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 1990.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa**: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 3 ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DEGEN, R. J. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. 7 ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.



RELISE

241

DOLABELA, F. **A corda e o sonho**. Revista HSM Management, n. 80, pp. 128-132, 2010.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FERNADES, R.; LIMA, J. E.; SANTOS, C. M. D. **A exclusão social de mulheres jovens, com idade entre 15 a 24 anos, no mercado de trabalho no Brasil**. Revista de Economia e Administração, v. 7, n. 2, p. 125-136, 2008.

FILION, L. J. **Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 6-20, out/dez, 1999.

FONSECA, D. **O coronavírus e a necessidade do controle sanitário na agricultura**. Disponível em: <<https://www.agenciabrasilia.df.gov.br/2020/03/31/o-coronavirus-e-a-necessidade-do-controle-sanitario-na-agricultura>> Acesso em 19 out 2020.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7 ed. São Paulo: Bookman, 2009.

IBGE – Instituto Brasileiro De Geografia Estatística. **O que é desemprego?**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>> Acesso em 09 jul 2020.

MASSADAR, R. **Coronavírus**: 5 setores que se beneficiam com a pandemia. Disponível em: <<https://financeone.com.br/coronavirus-setores-beneficiam-pandemia/>> Acesso em 20 set 2020.

MCCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

OPAS – Organização Pan-Americana de Saúde. **Folha informativa COVID-19 - Escritório da OPAS e da OMS no Brasil**. Disponível em: <<https://www.paho.org/pt/covid19>> Acesso em 27 fev 2021.

SÁ, R. A. C.; SACHETI, S. B. **Teorias motivacionais versus qualidade de vida no trabalho**. Trabalho de Curso (Graduação em administração) - Curso de Administração, Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM: Marília, 2015.



RELISE

242

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

VICK, T.; NAGANO, M. S.; SEMENSATO, B. I. **A Essência do processo empreendedor e a complexidade do indivíduo**: percepções sob a ótica das tipologias de conhecimento. 2012. Disponível em <<http://www.simpoi.fgvsp.>> Acesso em 20 set 2020.