

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DE MINAS GERAIS - *CAMPUS* SÃO JOÃO EVANGELISTA
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Joseane Maris Moreira

CENOURINHA CAPILAR: um estudo de caso sobre empreendedorismo

São João Evangelista

2022

Joseane Maris Moreira

CENOURINHA CAPILAR: um estudo de caso sobre empreendedorismo

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Bacharelado em Administração do Instituto Federal de Minas Gerais - *Campus* São João Evangelista, para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Janice Q. de Pinho Gonçalves
Coorientador(a): Adenil Borges da Silva

São João Evangelista

2022

FICHA CATALOGRÁFICA PARA TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

R827c Moreira, Joseane Maris.

Cenourinha Capitar: um estudo de caso sobre empreendedorismo.
/ Joseane Maris Moreira. – 2022.

36f.: il.

Orientadora: Me. Janice Queiroz de Pinho Gonçalves.

Coorientador: Esp. Adenil Borges da Silva.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração)
– Instituto Federal Minas Gerais. *Campus* São João Evangelista, 2022.

1. Empreendedorismo. 2. Oportunidade. 3. Necessidade. I.
Moreira, Joseane Maris. II. Instituto Federal de Minas Gerais *Campus*
São João Evangelista. III. Título.

CDD 658.421

Catálogo: Rejane Valéria Santos - CRB-6/2907

Joseane Maris Moreira

CENOURINHA CAPILAR: um estudo de caso sobre empreendedorismo

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Bacharelado em Administração do Instituto Federal de Minas Gerais - *Campus* São João Evangelista, para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Janice Q. de Pinho Gonçalves
Coorientador(a): Adenil Borges da Silva

Aprovada em 12/12/2022

BANCA EXAMINADORA



Documento assinado digitalmente
JANICE QUEIROZ DE PINHO GONCALVES
Data: 21/12/2022 13:17:31-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Ms. Janice Queiroz de Pinho Gonçalves - IFMG (Orientadora)



Documento assinado digitalmente
ADENIL BORGES DA SILVA
Data: 22/12/2022 12:11:57-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Esp. Adenil Borges da Silva (coorientador)



Documento assinado digitalmente
SHELDON WILLIAM SILVA
Data: 21/12/2022 13:48:21-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Dr. Sheldon Willian Silva - IFMG



Documento assinado digitalmente
JOSE LEONARDO DE OLIVEIRA RODRIGUES
Data: 21/12/2022 13:54:52-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Ms. José Leonardo de Oliveira Rodrigues - IFMG



Documento assinado digitalmente
MELISSA DINIZ LOPES
Data: 21/12/2022 15:05:15-0300
Verifique em <https://verificador.iti.br>

Prof. Ms. Melissa Diniz Lopes - IFMG

“Buscai primeiro ao Reino de Deus e a sua
justiça e as demais coisas vos serão
acrescentadas” (MATEUS 6:33).

RESUMO

A capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e desenvolver soluções positivas para a sociedade, utilizando de inovação é considerado como características do perfil do empreendedor. Toda criação de um negócio é municiado por uma razão, seja ela por uma oportunidade detectada ou por uma necessidade pessoal. O objetivo geral desta pesquisa é compreender as razões que encorajam os profissionais liberais a fragmentar entre a profissão de formação e o empreendimento desejado. Os objetivos específicos visam discorrer sobre o empreendedorismo por oportunidade e necessidade. Nesse aspecto, este trabalho retrata um estudo de caso realizado em uma empresa no setor de cosméticos. Dessa forma, considera-se que o empreendedorismo se norteia entre variáveis que englobam todo o cenário que se vive, disponibilizando espaço a qualquer pessoa que almeja iniciar o próprio negócio. Contatou-se como resultado, que as irmãs, profissionais liberais, avistaram a oportunidade em ter o seu próprio produto, conciliando a vida de assalariadas com a vida de proprietárias.

Palavras-chave: empreendedorismo; oportunidade; necessidade.

ABSTRACT

The ability that a person has to identify problems and develop positive solutions for society, using innovation is considered as characteristics of the entrepreneur's profile. Every creation of a business is fueled by a reason, be it an opportunity detected or a personal need. The general objective of this research is to understand the reasons that encourage liberal professionals to fragment between the training profession and the desired enterprise. The specific objectives aim to discuss entrepreneurship by opportunity and necessity. In this regard, this work portrays a case study carried out in a company in the cosmetics sector. In this way, it is considered that entrepreneurship is guided by variables that encompass the entire scenario that we live in, making space available to anyone who wants to start their own business. As a result, the sisters, self-employed professionals, saw the opportunity to have their own product, reconciling the life of wage earners with the life of landlords.

Keywords: entrepreneurship; opportunity; need.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Taxa de empreendedorismo por oportunidade	12
Tabela 2 - Taxa de empreendedorismo por necessidade	14

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Etapas para elaboração de um Plano de Negócio	18
--	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	Empreendedorismo	12
2.2	Empreendedorismo por oportunidade	14
2.3	Empreendedorismo por necessidade	16
2.4	Profissional liberal.....	18
3	METODOLOGIA	18
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	20
5	CONCLUSÃO	25
	REFERÊNCIAS	26
	ANEXOS	29

1 INTRODUÇÃO

O conceito de empreendedorismo segundo Dornelas (2008), intensificou na década de 1990, vários fatores explicam o súbito interesse por esse tema, principalmente nos Estados Unidos, país caracterizado principalmente pelo capitalismo, onde o termo é conhecido e referido há muitos anos, portanto, não é algo novo ou desconhecido (DORNELAS, 2008).

Um empreendedor é alguém que tem a capacidade de criar ou reinventar meios que atendem às crescentes necessidades da sociedade e proporcionam uma enorme mudança econômica, social e até ambiental e aparecem de várias formas. No caso do Brasil, nos últimos anos, após várias tentativas de estabilização da imposição econômica causada pelo fenômeno da globalização, grandes empresas brasileiras tiveram que buscar alternativas para aumentar sua competitividade e reduzir custos, o que consecutivamente resultou em diversas pessoas desempregadas, fazendo com que vários desses ex-funcionários tomassem a decisão de desenvolver seu próprio negócio (DORNELAS, 2008).

A dificuldade de transição dos graduados para o mercado de trabalho preocupa os formuladores de políticas, onde não ter as expectativas atendidas, torna uma frustração para a sociedade jovem e com a criação de empresas em ascensão e as questões sociais e econômicas atuais, é necessário identificar as razões pelas quais os profissionais liberais procuram iniciar negócios.

No relatório de 2002 do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2002), o Brasil apareceu com mais de 14,4 milhões de pessoas que desenvolvem alguma atividade empreendedora de negócios. Esses números estão divididos entre aqueles que por oportunidade decidiram investir em um empreendimento próprio, uma característica dominante em países desenvolvidos. Há também aqueles que por necessidade têm seu próprio negócio, essa já é a realidade que atinge quase a metade da proporção que os empreendedores do primeiro grupo.

Já em 2019, o relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2002), aponta que a taxa de empreendedorismo inicial (23,3%) foi superior à taxa de empreendedorismo estabelecido (16,2%), apresentando a maior diferença entre as taxas dos dois estágios (7,1 pontos percentuais) desde 2002.

Aproximadamente dois terços dos adultos ativamente engajados no empreendedorismo estão dispostos a buscar oportunidades de negócios, inovando e se adaptando ao mercado de trabalho. Por outra perspectiva, o fato de não conseguir encontrar oportunidades de empregos que lhes sejam convenientes com suas habilidades e competências, um terço dessas pessoas correm contra o tempo, buscando empreender por necessidade, GEM (2002).

Para tanto, é necessário identificar os motivos que orientam indivíduos a empreender e os profissionais liberais são exemplos de pessoas que buscam por inovação, distanciando-se por vezes da sua área de formação.

Sendo assim, o objetivo geral desta pesquisa é compreender as razões que encorajam os profissionais liberais a conciliar a profissão escolhida e o empreendimento desejado. Definiu-se como objetivo específico: Discorrer sobre o empreendedorismo por oportunidade e necessidade, relacionando-o ao estudo de caso retratado.

Na obtenção dos resultados utilizou-se de uma pesquisa qualitativa, possibilitando a compreensão das experiências, emoções e comportamentos. A empresa investigada é fornecedora de um produto capilar na cidade de São João Evangelista - MG e é administrada por três irmãs empreendedoras com formações profissionais distintas.

Identificou-se que as empreendedoras detectaram a oportunidade de criar um produto próprio para cabelo, suprimindo a necessidade de um grupo de indivíduos, tornando o sonho do próprio negócio em realidade, mesmo com a dificuldade de conciliar as profissões com o empreendimento, mas estabelecendo como meta o aproveitamento dos conhecimentos adquiridos na formação profissional na empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No referencial teórico aborda os conceitos norteadores do trabalho com base nos autores expoentes dos temas pesquisados, a fim de subsidiar os conhecimentos para análise e compreensão do que se propõe a partir dos estudos.

2.1 Empreendedorismo

O cenário histórico da nossa humanidade é pautado por ações sobre empreendedorismo. Conforme disserta Janssen (2020), os registros não são apenas fatos do passado, mas resultados de atos de empreendedores, com visões de futuro, de conquistas e de relevantes invenções que mudaram a história.

O alto índice de desemprego, segundo Dornelas (2008), fez com que os ex-funcionários de grandes empresas comesçassem a desenvolver seus próprios negócios, ainda que nem sempre obtiveram êxito. Aqueles que decidiram ter seus empreendimentos, muitos não deram sequência por motivos de inaptidão, dificuldade de gerenciamento, enquanto outros se mantiveram firmes no propósito empresarial, ou seja, tornaram-se patrões e não mais

funcionários. Dornelas (2008) afirma que o conceito de empreendedorismo necessita de um estudo mais avançado, devido à falta de experiência dos pequenos empresários no ramo de gestão e planejamento.

De acordo com Bernardi (2010), a ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e da análise de atividades, bem como tendências e desenvolvimentos na cultura, sociedade, hábitos sociais e de consumo. Assim também ocorre nas oportunidades detectadas (de maneira racional ou intuitiva) e nas necessidades e demandas prováveis (atuais e futuras). As necessidades não atendidas, para o autor, também configuram a ideia de empreendimento.

Inúmeros conceitos estão associados à palavra empreendedorismo. O relatório Global Entrepreneurship Monitor (2019), analisa o nível de empreendedorismo no mundo e estuda anualmente esses dados, em que avalia a motivação dos países para iniciar uma atividade empreendedora, sendo esse um dos temas mais relevantes para a pesquisa cujo objetivo é elucidar e desenvolver recomendações e meios de incentivos aos países com intuito de abranger a economia. Segundo o GEM (2009) empreender é inovar ou criar um negócio.

Empreender em dias atuais tem se tornado cada vez mais difícil, pois requer preocupações quanto à velocidade em que ocorre o avanço da tecnologia e das tendências econômicas, diz Alves (2016). Ressalta-se que para atender requisitos de abrir negócio e obter sucesso é preciso conhecer a realidade do processo em todas as suas vertentes, técnicas, econômicas e sociais. É necessário que os empreendedores tenham informações confiáveis do negócio, além de motivação, inovação e acompanhamento de tendências.

O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente. Essa definição envolve não apenas os fundadores de empresas, mas os membros da segunda ou terceira geração de empresas familiares e os gerentes-proprietários, que compram empresas já existentes de seus fundadores (CHIAVENATO, 2008, p.03).

Para Brito, Silvino e Carneiro (s/d) um empreendedor de sucesso é aquele capaz de conceder a algo já existente uma nova funcionalidade, empenhando constantemente em descobrir oportunidades para inovar, sem medo de assumir riscos. Aquele que empreende, além de ser capaz de detectar oportunidades rentáveis, também busca informações e conhecimentos, pois entende que esse é o caminho para o êxito do seu negócio.

[...] os empreendedores são indivíduos que têm a capacidade de criar algo novo, assumindo responsabilidades em função de um sonho, o de obter sucesso em seu negócio, estas pessoas são ousadas, aprendem com os erros e encaram seu negócio como um desafio a ser superado; têm facilidade para resolverem problemas que podem influenciar em seu empreendimento, e mais, identificam oportunidades que possibilitam melhores resultados; são pessoas incansáveis na procura de informações

interessadas em melhorias para o seu setor ou ramo de atividade, elevando ao máximo sua gestão. (CARVALHO, 1996, P.79-82)

Apesar dos diversos cursos, programas e incentivos, Battisti e Weinzierl (2016) afirmam que faltam políticas públicas que sejam duradouras, dirigidas à consolidação do empreendedorismo, como alternativa à promoção do trabalho e renda, a iniciativa privada e entidades não governamentais que visam o desenvolvimento de novos negócios.

Moura da Cunha, Da Silva, Yamaguchi (2012), relatam que depende diretamente dos próprios brasileiros, desmistificar e quebrar o paradigma cultural de não valorização de homens e mulheres de sucesso que têm alavancado o crescimento, gerando grandes riquezas por meio do empreendedorismo, sendo eles grandes empreendedores, os quais dificilmente são reconhecidos ou admirados. Pelo contrário, são vistos como pessoas de sorte ou que venceram por outros meios alheios à sua competência.

A partir de agora, deve ser realizada uma distinção entre empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade. Se a primeira decorre da crença de que criar o próprio negócio, visto a dificuldade em se inserir no mercado de trabalho e essa trará maior utilidade aos seus promotores, então na segunda tipologia, o empreendedorismo tende a identificar oportunidades decorrentes de ideias inovadoras.

O relatório Global Entrepreneurship Monitor (2019), relata mudanças relacionadas ao método de pesquisa, não restringindo as opções de respostas em “por oportunidade ou por necessidade”, ainda que esta nova abordagem não garanta a equivalência exata com as classificações anteriores, é possível traçar analogias com as novas respostas obtidas pelos respondentes.

2.2 Empreendedorismo por oportunidade

Entre acordos e transações, o empresário tem uma compreensão mais aprofundada do mundo dos negócios. Produção, empregabilidade, abundância e lucro fazem parte da mentalidade do empreendedor, conforme explica Dornelas (2008). Esse dirigente deve ter em mente o que planeja construir para sua empresa para gerar bons frutos.

É considerado empreendedorismo de oportunidade aquele que envolve o profissional que identificou um espaço no mercado e decidiu investir naquela área específica. Ainda que tenham outras alternativas de conquistar bons empregos, são pessoas que escolheram criar seus negócios visando a possibilidade de crescimento. Entre as motivações de um empreendedor, pode-se elencar, segundo Fialho (2018), a vontade de abrir o negócio dos sonhos, aumentar a renda e ser independente financeiramente.

Para o presidente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Guilherme Afif Domingos (2016), quando os países estão em grandes crises econômicas, surge a oportunidade de pessoas se tornarem empreendedores, tornando o sonho do próprio negócio em realidade. Domingos (2016) destaca que, as micro e pequenas empresas continuam garantindo o emprego no país, apesar do desemprego crescente, elas apresentam maior resistência às demissões e como apresentam poucos funcionários, o relacionamento não é impessoal, o que torna o ambiente de trabalho um ambiente leve. Souza Neto e Sales (2004) afirmam que o empreendedorismo surge como sendo uma das bases fundamentais para o processo de criação de riquezas e, acima de tudo, crescimento econômico.

É um processo dinâmico de criação de riqueza incremental. A riqueza é criada por indivíduos que assumem maiores riscos em termos ativos, tempo e perspectivas de carreira, para produzirem bens ou serviços através dos recursos que lhe são disponibilizados (SOUZA NETO; SALES, 2004, p. 10).

A tabela a seguir apresenta os cinco países com maior e menor taxa de empreendedorismo por oportunidade, de acordo com a pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (2009).

Tabela 1 – Taxa de empreendedorismo por oportunidade.

Países	Taxa por oportunidade (%)	Posição (43 países)
Maiores taxas		
Bolívia	20,95	1
Peru	17,01	2
República dominicana	14,04	3
Colômbia	13,89	4
Equador	12,12	5
Menores taxas		
Alemanha	2,69	39
Dinamarca	2,63	40
Rússia	2,51	41
Bélgica	2,37	42
Romênia	2,12	43

Fonte: adaptado de Global Entrepreneurship Monitor (2009)

Em relação aos países americanos que possuem maior taxa de empreendedorismo a Bolívia se destaca na primeira posição, uma vez que se observou uma oportunidade e iniciou sua atividade melhorando sua condição de vida.

Os países que ocupam a parte inferior da tabela não se destacam no empreendedorismo. O relatório GEM (2019), relata que no Brasil os jovens possuem o sonho de criar o próprio negócio, já em outros países o sonho de desenvolver uma carreira profissional numa empresa privada ou pública se destaca.

Pinto (2016) diz que é possível perceber que em momentos de adversidade, pode-se encontrar oportunidades ímpares de empreender, é preciso estar atento e adotar um posicionamento positivo, pois o empreendedor que se posiciona de forma a vencer a crise a qualquer custo, pode até encontrar dificuldades, mas a crise não irá tirá-lo do seu caminho para o sucesso, pois, ele está determinado a vencer. Empreender em tempos de crise prolongada tem sido um desafio árduo, que exige dos empreendedores muito preparo e criatividade para manter o negócio saudável.

2.3 Empreendedorismo por necessidade

Movidos por diferentes motivações, os empreendedores por necessidade decidem empreender por não possuírem melhores alternativas de emprego e renda, abrindo um negócio com a finalidade de gerar rendimentos, visando basicamente a sua subsistência e de sua família. Para Fialho *et al.* (2007), a necessidade é uma condição de desequilíbrio no interior do empreendedor causada pela carência de algo, e que o dinamiza e predispõe para determinados tipos de comportamentos.

Na visão de Cielo (2001), a respeito das necessidades que empreendedores possuem, têm-se:

- Necessidade por reconhecimento, diz respeito ao reconhecimento de suas qualidades, realizações e integridade pessoal, sendo essencial na vida de um empreendedor;
- Necessidade de independência, quando os empreendedores precisam impor suas próprias visões, controlar seu tempo e ganhar flexibilidade nas esferas do trabalho e do lar;
- Necessidade de liberdade, para conseguir enfrentar problemas, analisar oportunidades e buscar soluções;
- Necessidades de segurança, para proteção dos perigos provenientes do meio, podendo ser ou não perigos reais, físicos ou psicológicos.

Dadas as realidades dos países em desenvolvimento, nos quais a falta de emprego leva as pessoas a buscar meios emergenciais de obtenção de renda, como freelancers ou prestando pequenos serviços, esse conceito de empreendedorismo não está bem representado. Desta forma, o empreendedorismo torna-se um modo de vida.

Por essa razão é que muitos trabalhos tratam do empreendedorismo como algo motivado pela necessidade. Entendido desta forma, só com uma preparação adequada e projetos estrategicamente desenhados é que um empresário pode concretizar as suas necessidades, minimizando o risco de cair nos terríveis expoentes estatísticos que preocupam os estudiosos da disciplina, na concepção de Vale, Corrêa e Reis (2014).

Na tabela a seguir, será apresentado os cinco países com maior e menor taxa de empreendedorismo por necessidade, de acordo com a pesquisa do GEM (2009).

Tabela 2 – Taxa de empreendedorismo por necessidade

Países	Taxa por necessidade (%)	Posição (43 países)
Maiores taxas		
Colômbia	10,15	1
Bolívia	8,59	2
Peru	8,02	3
Angola	7,99	4
Jamaica	7,28	5
Menores taxas		
França	0,57	39
Islândia	0,54	40
Holanda	0,46	41
Bélgica	0,26	42
Dinamarca	0,21	43

Fonte: adaptado de GEM, 2009.

De acordo com os dados da pesquisa realizada pela GEM (2009) e expostos na tabela acima, a Colômbia é o país que possui o maior índice de empreendedorismo por necessidade, ou seja, o país utiliza o empreendedorismo como seu principal instrumento de progresso. Ressalta-se que países com desenvolvimento social elevado, apresentam baixas

taxas em empreendedorismo por necessidade, uma vez que se destacam fortemente no índice de países que empreendem por oportunidade.

Ainda, é pertinente ressaltar que para empreender não existe um perfil capaz de representar essa classe, o que significa que qualquer indivíduo pode iniciar um negócio e ao longo do tempo desenvolver características que aperfeiçoe o processo, Dornelas (2008).

2.4 Profissional liberal

Os profissionais liberais possuem formação técnica em determinado ramo de conhecimento, que pode ser obtida por meio de uma graduação ou curso técnico. É inscrito em conselho ou ordem coletiva - como a OAB (Ordem dos Advogados do Brasil) e podem atuar como empregados ou autônomo, como pessoa física ou pessoa jurídica. Quando vendem seu trabalho, a maioria dos impostos que paga estão relacionados aos serviços prestados, dessa forma, as taxas referentes ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), Programa de Integração Social (PIS) e Imposto Sobre Serviços (ISS) devem ser pagos e se registrado em conselhos e sindicatos, uma parte da renda deverá ser reservada para pagar por esses órgãos. Em muitos casos, as ocupações regulamentadas não permitem a prática sem esse vínculo, diz Torres (2022).

Ainda, segundo Torres (2022), a Constituição Federal regula as profissões, sendo que cada profissão tem suas próprias regras e regulamentos. Os profissionais podem ser considerados profissionais liberais se possuírem formação específica. Nesse caso, você pode optar por ser funcionário ou trabalhar por conta própria. Um exemplo disso é como o profissional regido pela Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, como o engenheiro, que para ter a carteira de trabalho assinada pela empresa contratante precisa estar registrado na Comissão Regional de Engenharia e Construção - CREA do seu respectivo estado.

3 METODOLOGIA

A pesquisa retrata um estudo de caso da empresa Cenourinha Capilar. Foi adotada uma abordagem de caráter qualitativo, que segundo Medeiros (2012), pode ser descrita como aquela foge de procedimentos de quantificação, o que torna possível uma eficaz assimilação das experiências, emoções e comportamentos, ou seja, os resultados não são baseados em procedimentos estatísticos, uma vez que a vivência também se torna referencial.

Nos estudos de caso, sempre existe a necessidade de entender seu impacto como um todo, e não apenas o estudo em si. Dessa forma, é possível afirmar que pesquisar significa fazer escolhas, pois em cada caso específico é necessário definir certo grau de agregação (VENTURA, 2007).

Gummesson (2000) destaca a excelência na escolha desse método de pesquisa, seja pela flexibilidade do planejamento, inspiração de novas descobertas, as múltiplas dimensões de um problema, a simplicidade do procedimento, além de permitir a compreensão do processo e suas consequências, permitindo uma análise aprofundada.

Neste estudo, a pesquisa foi realizada na empresa Cenourinha Capilar, uma empresa de produtos capilares, presente no mercado há 2 anos e 4 meses, gerida integralmente por três irmãs, cada uma delas possui formação superior em áreas distintas, sendo elas: Direito, Psicologia e Biomedicina. Através de uma aptidão empreendedora, as fundadoras desenvolveram um novo produto capilar. A unidade tem atuação e distribuição em São João Evangelista, Minas Gerais, e microrregiões próximas. Atualmente, iniciam o reconhecimento do produto também no exterior.

Os principais dados foram coletados por meio de entrevista em profundidade, no qual consiste as demais informações à respeito da empresa e das proprietárias. A entrevista em profundidade, que se encontra em anexo, consiste num recurso de método lógico que reúne respostas a partir da experiência subjetiva da fonte, selecionando a informação que se quer saber, com base nas teorias e pressupostos definidos pelo pesquisador responsável pela interpretação e reconstrução de resultados, engajado em um diálogo inteligente e crítico com a realidade (DUARTE, 2005).

A entrevista foi realizada com as responsáveis pelo empreendimento, no mês de outubro de 2022, visto que as mesmas responderam de imediato. Continham perguntas sobre gestão da empresa, as dificuldades do mercado de trabalho, bem como o motivo que as fizeram empreender. Outras informações relevantes puderam ser adicionadas ao decorrer da entrevista, visto que esse método proporciona essa possibilidade.

Duarte (2005), descreve que nesse caminho de descoberta, as perguntas da entrevista em profundidade permitem que seja explorado um tópico e aprofundá-lo, assim como descrever os processos e aprender sobre o passado, realizar análises, discutir e olhar para o futuro. Por fim, também permite identificar problemas, micro interações, padrões e detalhes, obter juízos de valor, explicar, caracterizar a riqueza do assunto e explicar fenômenos de alcance limitado.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A entrevista ocorreu por meio da ferramenta de comunicação *WhatsApp*, por ser considerada de maior facilidade para as entrevistadas, que puderam responder às perguntas por áudio. Foi estabelecido pelas irmãs empreendedoras que somente uma delas ficaria responsável por participar da entrevista.

A entrevista teve início com uma breve biografia das empreendedoras e do empreendimento.

Meu nome é proprietária A, eu tenho 32 anos e a minha formação acadêmica é em Direito. [...] proprietária B, tem 30 anos e a formação acadêmica é Psicologia. Proprietária C, idade 26 anos e a formação acadêmica dela é em biomedicina. O nome do empreendimento é Cenourinha Capilar, por expressar o ramo de atividade no ramo de cosméticos. O tamanho do empreendimento, nós somos MEI, que é micro pequena empresa. O tempo de funcionamento é aproximadamente dois anos, dois anos e um pouco. A cenourinha nasceu em junho de 2020. Temos hoje 2 anos e 4 meses de empreendimento (PROPRIETÁRIA A, 2022).

A primeira parte do questionário trata da origem da empresa, como foi a formação acadêmica e experiências profissionais anteriores e se ainda trabalham paralelamente e se tem alguém empreendedor na família, elas relataram:

*[...] A nossa formação acadêmica foi em Belo Horizonte e nós três estudamos lá. Eu estudei na Newton Paiva (**Proprietária A, advogada**) e a Proprietária B e Proprietária C, estudaram na FUMEC (Psicologia e Biomedicina, respectivamente). Todas nós tivemos experiências profissionais na área. Nós atuamos na área desde o estágio até o trabalho que a gente desenvolve hoje em dia. Paralelamente à Cenourinha, eu sou autônoma neste trabalho como advogada, autônoma em um escritório que se chama GMX Advogados Associados, aqui em Guanhães. A Proprietária B, ela é psicóloga, também atua na área, trabalha em duas prefeituras, em duas cidades diferentes, que é Cantagalo e Paulistas, e, além disso, ela também atende particular na Uniclínica, em São João Evangelista, e a Proprietária C hoje trabalha no laboratório do Grupo Real. Nós três atuamos na nossa área. Paralelamente, a gente tem a Cenourinha. E assim que eu me recorde não tem ninguém empreendedor na família, não. Bom, se for olhar lá atrás, a gente pode falar sobre a água de cheiro da Beth Pimenta, filha da tia Dolores, que ela tinha uma loja, uma perfumaria, na verdade, que se eu não me engano, já foi vendida. Mas é alguém que a gente se inspire, vamos dizer assim (PROPRIETÁRIA A, 2022, grifo nosso).*

Na segunda parte, quando questionadas sobre o que as levou a empreender, visto que todas apresentam graduação e exercem a profissão na área, foi dada a seguinte resposta:

[...] Foi por oportunidade. Na verdade, eu e as meninas já tínhamos o sonho, a vontade de ter algo nosso, sabe? Paralelamente às nossas profissões, já pensamos em vender semijoias, lingerie, roupa, vamos dizer assim. Mas nada foi para frente. Era só a vontade, só existia a vontade. E é isso (PROPRIETÁRIA A, 2022).

Zampier e Takanashi (2014), alegam que existem experiências que ajudam na carreira de quem empreende, sendo a experiência em criação de novas empresa, a experiência em gestão e a experiência em determinado ramo que se deseja empreender, dado que cada uma dessas aptidões simplificam o processo de conhecimento e pode ajudar a resolver possíveis problemas futuros. Além disso, é importante ressaltar que depende exclusivamente do empreendedor encontrar estratégias para que essas vivências sejam transformadas em conhecimento de fato. As entrevistadas são profissionais conhecedoras de suas áreas, cada uma consegue estabelecer critérios que auxiliem no sucesso do empreendimento.

Em continuidade, durante a entrevista, Queiroz (2022) relatou ainda que tudo aconteceu de forma rápida. Desde o surgimento da ideia e sua implementação, não demorou até colocassem em prática a ideia do óleo capilar.

*[...] Eu falo que quando é para acontecer é do dia para a noite. Estávamos em pandemia, a Proprietária C (**Biomédica**) experimentou um óleo de cenoura no cabelo, gostou e estudou, aprofundou no assunto, vamos dizer assim, né? Até mesmo pela facilidade da profissão dela. E falou com a Proprietária B (**Psicóloga**), a mesma despertou interesse por gostar muito de cabelo também, e da noite para o dia nós decidimos que iríamos comercializar o óleo de cenoura. Nessa hora já tinha feito todo o estudo, já tinha todo o embasamento técnico, já começamos a fazer testes e aí estamos aí até hoje (PROPRIETÁRIA A, 2022 - grifo nosso).*

Ao serem questionadas sobre o desenvolvimento de um Plano de Negócio e quais as características pessoais mais importantes para o sucesso do empreendimento, elas responderam que a princípio não teriam essa capacidade técnica de criar um plano de negócio, mas que se inspiram em grandes marcas. Para as entrevistadas, acreditar no produto e ter persistência são as maiores características de um empreendedor.

Não, nós não desenvolvemos nenhum plano de negócio. Eu acho que a gente nem tinha capacidade técnica pra isso, sabe? Fomos mesmo com a cara e com a coragem. A gente vê ou se inspira em outras pessoas a ver mais ou menos como que funciona. E a gente vai correndo atrás. Fomos correndo atrás, na verdade, sabe? Quebramos muito a cabeça e pensamos demais, como se diz, mas as coisas fluíram. Então, a gente não desenvolveu nenhum plano de negócio, não, foi na medida que o negócio foi desenvolvendo e evoluindo, nós fomos aprendendo, caindo, errando e acertando. Foi assim. E quais as características pessoais mais importantes para o sucesso do empreendimento? Persistência. Você tem que persistir naquilo. Acreditar. Eu acho que acreditar é o principal. Você tem que acreditar no seu produto. Se você não acreditar, quem que vai acreditar, sabe? Então, acreditar, persistir e não desistir diante dos obstáculos. Porque eu falo que empreender é um misto de emoções, de medos, angústias, alegrias, enfim, é um carrossel. Então a pessoa tem que amar aquilo que faz, defender com unhas e dentes para sim alcançar o sucesso. Para aqueles que é muito no mais ou menos não vai, não vai, porque a labuta é grande (PROPRIETÁRIA A, 2022).

O plano de negócio é umas das ferramentas mais importantes no mundo organizacional e deve ser ajustado frequentemente, constando todos os processos planejados pela empresa, diz Rayol e Moreira (2018), e no Quadro 1 abaixo está representado as etapas de um Plano de Negócio:

Quadro 1 – Etapas para elaboração de um Plano de Negócio

Etapa I	Identificar e avaliar a oportunidade.
Etapa II	Desenvolver o Plano de Negócios.
Etapa III	Determinar e captar os recursos.
Etapa IV	Gerenciar o negócio.

Fonte: Adaptado Dornelas (2012)

Da Cruz e Da Silva (2015) afirmam que o Plano de Negócios auxilia o empreendedor a identificar possíveis falhas, que geram custos não planejados, promovendo uma visão estratégica, valorizando ideias para investidores, parceiros ou instituições financeiras, resultando em pontos positivos para a empresa.

Na terceira parte da entrevista, ao serem indagadas a respeito dos primeiros tempos do empreendimento e quais foram as maiores dificuldades no início, elas destacaram sobre a falta de experiência e a importância de observar o lado tanto do fornecedor quanto o do consumidor.

[...]Eu digo que os primeiros meses, vamos dizer assim, até o primeiro ano, foi muito desafiador, porque ainda estávamos em pandemia, né? Estávamos inseridas em um novo cenário, onde tudo realmente era novo para todo mundo, até no modo de comprar, de adquirir as coisas e de vender. Foi muito desafiador e a gente tinha que tentar também entender os dois lados, o lado de quem vende e o lado de quem compra. Então, para a gente que nunca tinha tido essa experiência no comércio a gente ralou, sabe? Então foi um tempo de que nos exigiu também muita dedicação (PROPRIETÁRIA A, 2022).

Para Greatti e Senhorini (2000), as maiores dificuldades encontradas no empreendedorismo são de cunho econômico e financeiro, localização, burocracia, mercadologia, concorrência e a dificuldade inicial de operar o empreendimento, entretanto, a vontade de iniciar o negócio tornam essas dificuldades menos intensas durante o processo, devido à grande disposição de tornar sonhos em realidade.

Ainda na terceira parte, a entrevistada relatou sobre a função de cada uma dentro da empresa, mostrando a importância da divisão de tarefas dentro do negócio, para assim poder corrigir as possíveis falhas.

No início, nós três compartilhávamos funções, sabe? Só que chegou uma hora que não estava dando muito certo, porque a gente precisava cobrar alguma falha de alguém e não tinha com quem cobrar porque não tinha uma pessoa responsável por aquilo. Aí a gente resolveu descentralizar e cada um é responsável por uma função. Eu, Proprietária A, sou responsável pelas postagens no feed, nas redes sociais e sou eu que dou o acabamento e a finalização das cenourinhas, né? Como assim? Bom, a Proprietária C, produz o óleo, então, sou eu que engarrafa, etiqueto, coloco na sacolinha e coloco as tampinhas. Entendeu? O jeito que ela chega para o cliente é responsabilidade minha. E assim também as caixas para envio. Sou eu que sou responsável por essa parte e ainda divido com a Proprietária C o financeiro. A Proprietária B é basicamente responsável pela conversa com clientes, seja no direct, seja no WhatsApp, é ela que finaliza as compras e as vendas, que conversa com cliente, finalização, vendas. Quando eu não estou em São João, pode ser que ela faça alguma embalagem para envio para fora, mas eu estando, eu faço questão de fazer isso. E a Proprietária C? Ela é responsável pela produção e é ela que produz o óleo. Até porque ela tem mais conhecimento técnico para isso, além disso, a Proprietária C é mais técnica e objetiva. Então é ela que corre atrás das coisas, os fornecedores. Estão precisando disso? É ela que corre atrás, entendeu? Então, precisando daquilo outro, ela corre atrás, ela que lida com as questões do tráfego, entendeu essas questões mais burocrática, de funcionamento mesmo, de divulgação e de propagação do nosso perfil (QUEIROZ, 2022).

As entrevistadas discorrem sobre como organizam suas atividades principais com o empreendimento e de como é a dedicação à empresa. Apontaram que a falta de tempo é uma justificativa que não pode existir para o empreendedor, uma vez que, para conquistar o objetivo de sucesso do novo negócio, vai depender somente do responsável pelo empreendimento.

Ah menina! Aí é que está o X da questão. É difícil demais. Nossa Senhora! Sabe por quê? Porque hoje em dia, nenhuma de nós três vive da cenourinha, né? Ela é o extra, a atividade paralela, e nós temos as nossas responsabilidades na nossa profissão, que nos exige tanto quanto. Então, assim é por amar muito o que a gente faz. Tanto a Cenourinha quanto a profissão que nós escolhemos e que a gente tenta consolidar da melhor maneira possível. Mas é assim, quem vê, como se diz, quem vê close não vê corre é muita correria por trás. Só a gente sabe. Quanto tempo se dedicam por semana ao empreendimento? Todos os dias. Não posso falar 24 horas por dia, mas todos os dias, durante muitas horas ao dia, porque com a necessidade da gente está sempre postando stories, então, o tempo que a gente está com o celular, a gente está postando alguma coisa para vocês, seguidores, e produzindo algum conteúdo, entendeu? Resolvendo algum pepino no grupo aqui nosso das irmãs Cenourinha, então é assim, a gente se dedica sete dias na semana, muitas horas por dia. É ruim falar 24, porque a gente dorme, mas é o tempo todo. Vou falar assim, o tempo todo a gente concilia com a nossa profissão e principalmente no sábado e no domingo que a gente não trabalha fora. Então a Cenourinha tá aí, ativa mais uma vez. Então é o tempo todo (QUEIROZ, 2022).

Ao serem questionadas sobre visão de futuro, foi respondido que:

*A gente já é muito grata, muito feliz. Às vezes a gente nem acredita onde chegamos, sabe? Com tudo o que a gente fez, com todas as campanhas que a gente já desenvolveu. Nossa, passa um filme na cabeça da gente, mas a gente não quer ficar, que a Cenourinha seja reconhecido só aqui na região ou sei lá, a gente quer que ela se expande mesmo, que várias, várias, várias pessoas tenha aí a oportunidade de conhecer o maravilhoso produto que a gente comercializa. E a gente se inspira muito em marcas grandes, como a Reserva, a marca de roupa NV (**Nati Vozza**), que são pessoas que tiveram histórias um pouco semelhantes, entendeu? E que não tem medo de arriscar. Então a gente vê aí um futuro brilhante para Cenourinha. E se Deus quiser, a gente vai trabalhar somente para ela. Cada uma na sua profissão e dentro da sua empresa, Sabe? A gente fala que até na escolha da nossa profissão, Deus escolheu a dedo, porque com toda a nossa capacitação acadêmica a gente consegue trabalhar numa empresa nossa. E é isso (QUEIROZ, 2022, grifo nosso).*

Ao fim da entrevista, questionou-se sobre o conhecimento de outros empreendedores que tenham optado por empreender por oportunidade ou necessidade e uma dica para quem tem o objetivo em se tornar um empreendedor:

Eu acho que não é difícil de achar não, sabe? Eu não vou conseguir pontuar aqui uma por uma, mas com esse cenário da pandemia que a gente viveu, muitas pessoas tiveram que empreender por necessidade, ou porque perderam o emprego ou porque precisava complementar a renda, então assim, eu acho que esse empreender por necessidade na pandemia foi uma realidade de muitas pessoas. [...]Por oportunidade também, sabe? Mas aí são situações diferentes, porque às vezes as pessoas gostam. [...]A gente tem uma amiga que vende semijoias [...] e ela sempre gostou, então, ela empreende, ela comercializa, mas foi uma questão de oportunidade, porque a tia dela também revendia, aí ela começou a vender, paralelamente à isso ela é dentista, então por oportunidade muitas pessoas também. [...] Eu diria: Se joga! Se você acredita no seu produto ou no seu serviço, se você veste a camisa dele, se você tem amor por ele, principalmente amor por ele [...]pega firme, não desiste, obstáculos é o que mais vai ter [...] mas vale à pena [...] (QUEIROZ, 2022).

Fagundes e Fagundes (2009), afirmam que a decisão de sucesso depende apenas do empreendedor, desde que esteja disposto a correr atrás dos objetivos, ser um bom líder e adquirir capacidades técnicas e gerenciais para que o empreendimento prospere.

É notório que as entrevistadas possuem um conhecimento do que seja empreendedorismo e que para chegar ao sucesso depende de dedicação e assiduidade, estando dispostas a encarar as dificuldades para que todos possam viver somente para o empreendimento. Ao identificar uma oportunidade trouxe para elas a possibilidade de conciliar o empreendedorismo com a profissão que cada uma exerce paralelamente, mas colocando como meta a aplicação de suas profissões dentro da própria empresa.

A Global Entrepreneurship Monitor (2011), relata que para identificação de uma oportunidade de empreendimento, é necessário atender a necessidade de um público, satisfazer

ou resolver uma questão comum, sendo desejada pelos consumidores, ainda afirma que os empreendedores em fase inicial tendem a perceber mais as oportunidades, por estarem disponíveis e focados na criação de um novo negócio.

5 CONCLUSÃO

A atividade empreendedora é crescente mundialmente, seja por oportunidade ou necessidade, o que proporciona grandes riquezas apesar das mudanças no cenário econômico como referenciado ao longo da pesquisa. O empreendedorismo, além de gerar empregos, ocasiona mudanças reais no cotidiano das pessoas, através de produtos e serviços prestados.

Nesse contexto, foi escolhida a empresa Cenourinha Capilar, na expectativa de analisar a motivação de origem na criação da empresa, dado que as empreendedoras possuem formação acadêmica e já se encontram inseridas no mercado de trabalho na área profissional escolhida.

Compreende-se que os objetivos retratados no trabalho foram alcançados, na perspectiva de que as entrevistadas vislumbraram uma oportunidade na área de cosméticos e conciliaram a vida profissional da área de formação com o empreendimento. Os empreendedores por oportunidade apresentam características de gestão, planejamento e inovação, o que também possibilita maior solidez, competência e encaminha a empresa ao sucesso, diz Franco (2014).

Sem dúvida, saber identificar e reconhecer as oportunidades de negócios é uma das principais características dos grandes empreendedores que olham para todas as situações ao seu redor, procurando ideias que possam oferecer a oportunidade de lançar um novo produto ou serviço, atendendo com excelência as necessidades de uma sociedade.

Como proposta de desdobramento futuro, recomenda-se avançar em novas pesquisas, cujo intuito seja investigar possíveis consequências na atividade empreendedora durante o período pandêmico da COVID-19, provocado pelo vírus SARS-CoV-2, descoberto inicialmente no ano de 2019 e analisar a motivação dos novos entrantes, ou seja, se a decisão de empreender partiu da oportunidade ou necessidade, além de outras possíveis motivações que tenham impulsionado essa decisão.

REFERÊNCIAS

- ALVES, Alexandre Rodrigues. **Empreendedorismo e Inserção no Mundo do Trabalho**. 2016.
- BATTISTI, Patricia; WEINZIERL, Greici. **Empreendedorismo**. 2016.
- BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de Empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BRITO, Andreia Matos; SILVINO, Pedro; CARNEIRO, Angela Patrícia Linard. **Empreendedorismo**. 200-?.
- CARVALHO, Antônio Pires de. **Os empreendedores da nova era**. São Paulo: APC Consultores Associados, 1996.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2008.
- CIELO, Ivanete Dago *et al.* **Perfil do empreendedor: uma investigação das características empreendedoras nas empresas de pequena dimensão**. 2001.
- DA CRUZ, Bruna Carolina; DA SILVA, R. V. O. Plano de negócios e planejamento: sua importância para o empreendimento. **Encontro Científico e Simpósio de Educação Unisalesiano, São Paulo**, v. 5, p. 1-12, 2015.
- DOMINGOS, Guilherme Afif. **Empreender para superar a crise**. 2016. Disponível em: <http://www.abrhbrasil.org.br/cms/wp-content/uploads/2016/02/Jornal-ABRH-04-02-2015.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2022.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**. Elsevier Brasil, 2008.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- DUARTE, Jorge. Entrevista em profundidade. **Métodos e técnicas de pesquisa em comunicação**. São Paulo: Atlas, v. 1, p. 62-83, 2005.
- FAGUNDES, Fabio Mello; FAGUNDES, Marcelo Mello. Empreendedorismo: uma revisão sobre o tema. **Revista de administração**, São Paulo, v. 1, p. 75-86, 2009.
- FIALHO, F.A.P. *et al.* **Empreendedorismo na era do conhecimento**. Florianópolis: Visual Books, 2007.
- FIALHO, Camila Borges *et al.* Motivação para empreender em cenário de crise econômica: um estudo com novos empreendedores. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 3, n. 1, p. 148-175, 2018.

FRANCO, Michele Maria Silva. Empreendedorismo feminino: Características empreendedoras das mulheres na gestão das micro e pequenas empresas. **VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas-EGEPE**, 2014.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: 2002.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: 2009.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: 2011.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: 2019.

GREATTI, Ligia; SENHORINI, Vilma Meurer. Empreendedorismo: uma visão comportamentalista. **ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE EMPRESAS. Anais**, v. 1, 2000.

GUMMESSON, E. **Qualitative methods in management research**. Thousand Oaks, Calif.: Sage, 2000.

INSTITUTO FEDERAL DE MINAS GERAIS. Rede de Bibliotecas. **Manual de normalização de trabalhos acadêmicos**. Belo Horizonte: IFMG, 2020. Disponível em: <https://www2.ifmg.edu.br/porta1/ensino/bibliotecas/manual-de-normalizacao-do-ifmg>. Acesso em: 29 out. 2022.

JANSSEN, Nina. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**. 2020.

PINTO, Andreia Kran. **Empreendedorismo como oportunidade no momento da crise brasileira**. 2016.

MEDEIROS, Marcelo. Pesquisas de abordagem qualitativa. **Revista Eletrônica de Enfermagem**, v. 14, n. 2, p. 224-9, 2012.

MOURA DA CUNHA, Caroline Valquiria; DA SILVA, Mayara Vieira; YAMAGUCHI, Nathalia Midori. Empreendedorismo: Histórias que motivam, despertam e encantam. **Anuário da produção acadêmica docente**, v. 5, n. 12, p. 165-182, 2012.

RAYOL, Marcus Kleber Bentes; MOREIRA, Heber Lavor. **A importância do plano de negócio para o sucesso do empreendimento**. 2018.

SOUZA NETO, P.; SALES, A. H. L. **Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil. Anais do ENANPAD – XXVIII Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração**. Curitiba: ANPAD, 2004.

TORRES, Vitor. **Entenda a diferença entre profissional liberal e autônomo**. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/profissional-liberal-autonomodiferencas/#:~:text=O%20profissional%20liberal%20tem%20forma%C3%A7%C3%A3o,com%20v%C3%ADnculo%20trabalhista%20ou%20aut%C3%B4nomo>. Acesso em: 03 nov. 2022.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos; CORRÊA, Victor Silva; REIS, Renato Francisco dos. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade?. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, p. 311-327, 2014.

VENTURA, Magda Maria. O estudo de caso como modalidade de pesquisa. **Revista SoCERJ**, v. 20, n. 5, p. 383-386, 2007.

ZAMPIER, Marcia Aparecida; TAKAHASHI, Adriana Roseli Wünsch. Competências e aprendizagem empreendedora em MPE's educacionais. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 8, n. 3, p. 1-22, 2014.

ANEXOS

ANEXO A - ENTREVISTA

IDENTIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO

Nome:

Idade:

Formação acadêmica:

Sexo:

Nome do empreendimento:

Ramo de atividade:

Tamanho do empreendimento: micro, pequena, média ou grande.

Tempo de funcionamento:

PARTE I - ORIGEM

Como foi a formação acadêmica e experiências profissionais anteriores e se ainda trabalham paralelamente. Tem alguém empreendedor na família? Tem alguém como modelo?

PARTE II - VISÃO

Como surgiu a ideia de ser empreendedoras, foi por necessidade ou oportunidade? Entre o surgimento da ideia e a implementação transcorreu muito tempo? Desenvolveram algum Plano de negócio? Quais as características pessoais mais importantes para o sucesso do empreendimento?

PARTE III – O TRABALHO COMO EMPREENDEDOR

Como foram os primeiros tempos do empreendimento? Quais foram as maiores dificuldades no início do empreendimento? Qual é o trabalho de cada uma dentro do empreendimento? Como vocês consolidam o trabalho paralelo com o empreendimento? Quanto tempo se dedicam por semana ao empreendimento? Qual visão de futuro de vocês com o empreendimento?

Parte IV - CONCLUSÃO

Conhecem pessoas que empreenderam por necessidade? E por oportunidade? O que diria para alguém que está pensando em iniciar um empreendimento? Há mais alguma informação que queira complementar?

ANEXO B – TERMO DE CONCENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Título do Estudo: Cenourinha Capilar: estudo de caso sobre empreendedorismo

Pesquisadora Responsável: Joseane Maris Moreira

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

O (A) Senhor (a) está sendo convidado (a) a participar de um RELATO DE CASO. Esse tipo de pesquisa é importante porque destaca a visão empreendedora dos indivíduos. Por favor, leia este documento com bastante atenção antes de assiná-lo. Caso haja alguma palavra ou frase que o (a) senhor (a) não consiga entender, converse com o pesquisador responsável pelo estudo ou com um membro da equipe desta pesquisa para esclarecê-los.

A proposta deste termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE) é explicar tudo sobre o relato de caso e solicitar a sua permissão para que o mesmo seja publicado em meios científicos como revistas, congressos e/ou reuniões científicas.

O objetivo desta pesquisa é relatar por quais razões sucedeu a criação da empresa, dispondo do empreendedorismo como oportunidade e necessidade, possibilitando o conhecimento de outras pessoas dos referentes significados. Se o(a) Sr.(a) aceitar esse relato de caso, o procedimento envolvido em sua participação será uma entrevista apresentada como resultados finais.

Sua participação neste relato de caso é totalmente voluntária, ou seja, não é obrigatória. Caso o(a) Sr.(a) decida não participar, ou ainda, desistir de participar e retirar seu consentimento durante a realização do relato de caso, não haverá nenhum prejuízo ao atendimento que você recebe ou possa vir a receber na instituição.

Para participar deste estudo você não terá qualquer custo, nem receberá qualquer vantagem financeira. Apesar disso, se você tiver algum dano advindo das atividades realizadas nesta pesquisa, você tem direito a buscar indenização. Você terá todas as informações que quiser sobre esta pesquisa e estará livre para participar ou não. Os resultados da pesquisa estarão à sua disposição quando finalizada. Seu nome ou o material que indique sua participação não será liberado sem a sua permissão.

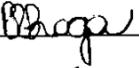
É garantido ao Sr.(a), o livre acesso a todas as informações e esclarecimentos adicionais sobre o relato de caso e suas consequências, enfim, tudo o que o(a) Sr.(a) queira saber antes, durante e depois da sua participação.

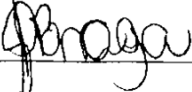
Esse Termo é assinado em duas vias, sendo uma do(a) Sr.(a) e a outra para os pesquisadores.

Declaração de Consentimento

Concordo em participar do estudo intitulado: Cenourinha Capilar: estudo de caso sobre empreendedorismo

<u>Nathalia Limenta Braga Queiroz</u> Nome do participante <u></u> Assinatura do participante	Data: <u>26 / 11 / 22</u>
--	----------------------------------

<u>Paula Limenta Braga</u> Nome do participante <u></u> Assinatura do participante	Data: <u>26 / 11 / 22</u>
---	----------------------------------

<u>Sabrina Limenta Braga</u> Nome do participante <u></u> Assinatura do participante	Data: <u>26 / 11 / 22</u>
---	----------------------------------