

O EMPREENDEDORISMO E OPORTUNIDADES PARA A COPA DE 2014

Iris Sandrine Silva Oliveira**

RESUMO:

O presente artigo objetivou a análise do empreendedorismo em relação a copa de 2014 no Brasil. Embasando-se em livros de autores respeitados e na atualidade do mercado de trabalho.

Ao começar um negócio sem conhecimento somente com uma boa ideia boa o empreendedor pode se perder pelo caminho ou mesmo deixar passar grandes oportunidades.

Grandes ideias de negócios tem que serem passadas para o papel, analisadas ponto a ponto. Uma empresa tem que saber realmente todos os gastos que terá ao ser montada e uma previsão de lucro para se começar a trabalhar na direção certa.

A copa do mundo no Brasil em 2014 gerou grandes possibilidades de negócios que devem ser analisadas minuciosamente ao serem montadas para que não sejam apenas mais um na praça. Administradores podem ver a prospecção de futuro para a empresa. E quando passar a copa, a empresa sobrevivera? Essa é apenas um ponto a ser visto ao montar uma empresa.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo. Copa. Oportunidades.

ABSTRACT

This paper addresses the analysis of entrepreneurship in relation to 2014 World Cup in Brazil. If you can provide input into books of respected authors and today's job market.

When you start a business without knowledge only with good a good idea the entrepreneur can go astray or even pass up great opportunities.

Great business ideas have to be passed to the paper, analyzed point by point. A company has to really know all the expenses that will have to be fitted and a profit forecast to start working in the right direction.

The World Cup in Brazil in 2014 generated great business possibilities that must be examined thoroughly to be mounted so that they are not just another in the square. Administrators can see the prospect for the future for the company. And when you pass the cup, the company survived? This is just a point to be seen to start a company.

Key-words: Entrepreneurship. Cup. Opportunities.

* Bacharel em administração e graduando em MBA e gestão empresarial pela faculdade Tecsona de Paracatu/MG. Contato: irissandrine@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos observado-se um grande aumento das oportunidades de negócios geradas. Isso se deve ao motivo do Brasil ser o país sede da copa do mundo do ano de 2014.

Mesmo que muitas destas pessoas não tenham conhecimentos necessários para criar estes empreendimentos com os critérios necessários, nada os impede de fazer esta construção em todos os ramos de comercio.

Esta má formação inicial pode gerar grandes conflitos futuros por trilhar métodos indevidos de elaboração de seus trabalhos. Para que não tenha prejuízos futuros é necessário que se façam um plano de negócios.

Segundo DORNELAS (2005) através do plano de negócios é possível entender e estabelecer diretrizes para o negócio; gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas.

Este plano não é apenas para o início, tem que ser uma rotina da empresa.

Para ser empreendedor é necessário juntar varias informações diárias e monitorar o dia-a-dias da organização, fazendo sempre o feedback para a realização de ações corretivas.

O plano também é uma grande oportunidade de conseguir financiamentos e investidores caso necessite.

2 EMPREENDEDORISMO E A COPA

Empreendedor está sempre motivado a mudar o caminho e fazer novos desafios, dar uma visão diferente a cada dia ao seu negócio. Quem se encaixa rapidamente a ações rotineiras, não liga para as ações futuras, não serve para montar uma organização podendo colocar seu investimento em risco.

Com tudo montado e trabalhos em andamento vem a necessidade de convencimento do cliente, ai é onde entra o diferencial do negócio.

Uma idéia de negócio nunca será realidade caso não seja colocada no papel em mínimos detalhes de forma bem planejada para a concretização da forma ideal.

A informação é sempre necessária, então ao montar estes negócios visando as oportunidades gerada pela copa, podemos nos fazer as seguintes perguntas. E depois que acabar o campeonato? Vou ter clientes necessários para meu empreendimento? Vou conseguir ter lucro? Ou meu negócio é apenas temporário.

Tudo deve ser analisado e pensado detalhadamente, sempre ter em mente que a mesma opção que deu certo uma vez, pode mudar no futuro. A necessidade de um serviço pode ser temporária, logo após o esvaziamento de turistas pode ser que se tenha muita demanda e pouca procura. Isso tornará o mercado frágil onde muitos fecharão as portas.

Pesquisas do IBGE de 2012 mostra que a maioria das empresas novatas no mercado eram de pequeno porte, porém, foram as maiores que demonstraram capacidade de resistir por mais tempo no mercado. Ainda segundo o IBGE, após três anos de existência, 48,2% das empresas não sobreviveram.

Esta estatística pode mudar drasticamente no período de 2013 a 2015, onde muitos fecharão as portas ou estarão em situações complicadas no mercado.

Segundo DORNELAS (2005), “O índice de falência das micro e pequenas empresas brasileiras, nos primeiros anos de sua abertura são de mais ou menos 70% - o que tem sido motivo de discussão entre o meio acadêmico e empresarial.”

Segundo pesquisa do SEBRAE só em BH são 699 oportunidades de negócios:

103 oportunidades de negócios, setor de CONSTRUÇÃO CIVIL.

94 oportunidades de negócios, de TURISMO.

90 oportunidades de negócios, de PRODUÇÃO ASSOCIADA AO TURISMO como produção cultural.

89 oportunidades de negócios, de TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO.

31 oportunidades de negócios, de MADEIRA E MÓVEIS.

60 oportunidades de negócios, de TÊXTIL E VESTUÁRIO.

84 oportunidade de negócios, de COMÉRCIO VAREJISTA.

88 oportunidades de negócios, de AGRONEGÓCIOS.

60 oportunidades de negócios, de SERVIÇOS.

O plano é uma garantia para que não coloque todo o investimento em risco.

Dentro do empreendedorismo não tem espaços para fraquezas, mas sim para alguém que faça o mundo ver a empresa de forma diferente. Enxergando seu verdadeiro potencial, com risco bem analisados.

Deve-se prestar a atenção em pontos fundamentais para sua montagem correta: a determinação da área em que se quer atuar, observando pontos críticos da economia e demanda do país, e após isto o seu segmento.

Com a base pronta fica fácil determinar a ideia do negócio e os produtos ou serviços que se pretende a oferecer.

Outros pontos a serem observados vêm ligando deste a ideia central como, por exemplo, o público que se quer atingir, que é determinado automaticamente após definir o negócio.

José Dornelas (2001), empreendedor é aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.

Tudo isso nos leva automaticamente a situação atual do país onde esta um alvoroço para ver quem oferece o melhor serviço ou produto, com diferenciais é claro.

Quando se cria este cenário ocorre uma grande modificação na economia, onde as pessoas aumentam seu consumo devido a mais empregos gerados e melhores oportunidades e também pela quantidade de turistas esperados para o evento. O que irá ocorrer com maior intensidade nas cidades que terão os jogos.

Futuramente pode trazer grandes endividamentos, desempregos e uma economia fragilizada. Apesar de grandes ganhos pelo evento pode ter grandes problemas econômicos pela falta de consumo das pessoas. Para que isso não ocorra pode ter que fazer política econômica em curto prazo.

O que pode salvar este desastre na economia é o básico do negócio. A forma correta de planejar e visualizar o futuro onde terá pelo menos dois anos futuros traçados para não ter surpresas nem prejuízos.

O plano de negócio deve ser elaborado com responsabilidade, dentro de critérios específicos através do uso de metodologias concretas e dentro da realidade do país, seguindo um caminho lógico e racional, sendo este um documento que sintetiza e explora as potencialidades do negócio, bem como os riscos inerentes; que seja roteiro para expor as idéias em linguagem simples que todos os leitores entendam e, que mostre que o negócio idealizado é realmente rentável e de sucesso. (Dornelas, 2005, p.76)

O plano não caminha sozinho, quando começa a funcionar sempre tem que ser revisado e mudado os planos de acordo com a atualidade. Ele é apenas um caminho para ser seguido, mas podendo ser mudado de acordo como a necessidade.

Sem o devido auxílio podemos ter cerca vários desempregados nos próximos anos, o que seria um reflexo das oportunidades mal implantadas da atualidade.

Segundo VOLTOLINI (2002) é papel do empreendedor social: contribuir para o processo de desenvolvimento ao implementar projetos inovadores; contribuir para com o desenvolvimento social, inspirando o Estado e a sociedade; e, ser um agente de mudanças.

O SEBRAE revelou que mais de 70% das empresas abrem devido a oportunidades de mercado. A maioria nem é criado pensando nas necessidades de clientes, mas em motivação.

A perspectiva para o ano de 2014 segundo a revista exame é de que os pequenos negócios continuem crescendo e que o mercado dê ainda mais oportunidades para estes empreendedores. As micro e pequenas empresas que faturam até 3,6 milhões por ano, hoje representam noventa e nove por cento das empresas brasileiras.

Novatos no mercado devem ter mais cuidado e procurar se informar ao máximo com empresas especializadas. O sonho de empreender não deve ficar só no papel, mas também deve ser bem planejado e implantado investindo assim em capacitação própria para buscar um diferencial do mercado.

Um dos pontos que mais está ajudando as empresas a crescerem na atualidade é a busca e informação, até os níveis de escolaridades aumentaram nos últimos anos segundo o IBGE.

A maioria tem o segundo grau completo pelo menos. Os jovens também tem se interessado mais pelos negócios, muitos se formam em áreas específicas já

pensando em atender o mercado, principalmente neste ano de 2014 que está cheio de oportunidades de negócios.

Uma das áreas que está mais chamativa é a de turismo, um investimento feito até por hotéis pensando no bem estar dos turistas que querem conhecer as maravilhas do país.

Especializações e ajuda para os que querem abrir um negócio é o que não falta. O SEBRAE e FGV fizeram uma parceria para oferecer o melhor para estas pessoas que pretendem investir em suas ideias. E podem contar com a ajuda deles até quando o negócio já estiver em andamento, fazendo previsões futuras de ganhos, investimentos e mudanças para que não tenham perdas futuras.

Quem mais pode faturar neste momento serão os que se prepararam pensando no pós-evento, onde terão que competir no mercado entre as pequenas empresas para sobreviver.

A maioria destas empresas preparadas para este evento são organizações incomodadas com a ideia de terem muitos concorrentes futuros segundo se vê no mercado. Assim nasce a criação de mais organizações em setores diferentes para que a aposta não fique em apenas uma carta. Tendo assim um processo contínuo de empreendedorismo onde se ganha o mais ousado.

Esta situação de mercado faz com que o interesse em todos os níveis sociais aumente de forma exagerada, de maneira que se tenha que levar em consideração todos os pontos a analisar para ajudar os futuros dos negócios abertos.

Segundo Dornelas (2001), algumas fases importantes que devem se dar no processo empreendedor são; identificar e avaliar oportunidades, desenvolver o plano de negócio, avaliar riscos, determinar e captar recursos necessários e gerenciar a empresa.

A copa de 2014 trouxe grandes mudanças nas empresas do Brasil, estruturalmente, no tipo de pessoas empregadas, conhecimentos que já se tem e que necessitam. Isto tudo as leva as novas necessidades e objetivos a se alcançar.

O mercado exigindo mais passa a deixar de ter espaço para os que tem muitos funcionários que pouco fazem. Tudo se passa a maior técnica, onde ganha quem trabalha mais e pensa melhor na atualidade.

Para Joseph Schumpeter (1985) o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais.

Já para Peter Drucker (1985), o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade. Drucker cria um produto ou serviço novo e transforma agregando um diferencial. Analisa todos os pontos para dar certo e o lança no mercado, apostando nos riscos e lucros.

Profissionais dentro das organizações tem a função de mostrar ao seus profissionais o serviço de cada um. Evitando perdas de tempo e tendo uma produção maior e mais eficiente.

Quem vai abrir sua empresa, analisando estes pontos evita desperdícios e até reduz mão de obra para ter melhor serviço ou produto.

O empreendedor é conhecido como quem cria negócios. Porém este conceito vai além, onde ele também inova e proporciona melhoria e plano para a organização. Não é necessário que seja a pessoa que construiu o negócio desde o início, mas sim o criador da ideia gerada da oportunidade. (Schumpeter, 1985, p.47)

A questão não ideia e montagem. O empreendedor necessita de foco no que esta fazendo e comprometimento.

Não deixando de pensar que tudo seria afetado por aspectos culturais, econômicos e psicológicos do país ou região.

Segundo o *Serasa em janeiro de 2014 foi batido o recorde de criação de novas empresas no Brasil.

Estas empresas foram criadas para este evento e terão que trabalhar muito para se manter no mercado após a copa. A inovação é a ferramenta dos empreendedores, isso pode os manter no mercado e ajudar a ter conhecimento como se chega ao sucesso.

O empreendedorismo não tem uma fórmula exata, ele depende de interações entre pessoas e de vários pontos diferentes de acordo com ambiente e muitas outras variáveis. Não se tem uma solução universal para os problemas, cada caso deve ser estudado separadamente por envolver culturas e economias diversas.

3 ANÁLISE PÓS COPA

A África pós-copa se tornou um país chamativo para investimentos, com melhorias feitas pelas empresas para a realização do evento, trouxe melhoras no transporte, ferrovias, usinas elétricas e portos.

Contribuindo para um crescimento econômico e tornando o país competitivo. Porém o investimento nos estádios ficou inutilizado, sendo útil apenas na época da que realizou a copa.

Outro ponto é o turismo, por falta de planejamento e segurança o país perdeu uma grande chance de deslanchar no mercado turístico podendo trazer aumento da economia do país.

O Brasil também é um negócio e como as empresas, necessita de tamanha coordenação para que este evento no país dê certo. Famoso pela sua cultura; danças, comidas típicas e belezas naturais. O que se torna uma inspiração para quem vai visitar o país.

A entrada de turistas nesta época será em grande escala o que torna uma oportunidade para fazer um chamativo ao país, motivando os turista a voltarem.

Será necessário um planejamento excelente. Controle, monitoramento e acima de tudo uma gestão eficiente.

O país terá grandes ganhos em relação a esta copa, sobre infraestrutura, melhoria de transportes e principalmente dos aeroportos. Uma ação que não foi pensada anteriormente e esta custando mais caro por ter que ser feito em curto prazo.

Seriam gastos mais de 22 bilhões em infraestrutura, além dos 11 bilhões que serão injetados na economia brasileira, gerando em torno de 3,63 milhões de empregos. Porém este valor pulou para R\$ 27,4 bilhões, segundo estudo divulgado nesta semana pelo Tribunal de Contas da União (TCU).

A grande pergunta que os pesquisadores se fazem é: quais são as características do empreendedores de sucesso? Eles têm algo diferente dos outros? Acredita que as características variam de acordo com as atividades que o empreendedor executa em uma dada época ou em função da etapa

de crescimento da empresa . (DOLABELA, p.70, 1999)

Na chegada dos turistas, estes investimentos feitos com alto custos trará pontos inconvenientes; como preços altos, de todos os produtos e serviços.

O que pode ocorrer também nos estádios. Por não conseguir comprar ingressos ou os preços estarem superfaturados, pode-se gerar uma insatisfação dos visitantes.

Um erro dos empreendedores, prejudicando algumas áreas como o turismo.

A estratégia de um bom negociante é o chamativo, porém se vem por trás valores altos demais sem explicação, os clientes não voltam.

Um ponto positivo em relação a copa na África, o Brasil usará muito os estádios construídos. E pode se tornar um exemplo de sustentabilidade, o objetivo é ser o mais sustentável possível.

Conclusão

O atual mercado de trabalho apresentado mostra uma total fragilidade do país em relação ao empreendedorismo, o que afeta diretamente a economia.

O plano de negócios ajuda tecnicamente e contribui com varias habilidades naturais que o empreendedor deve prestar atenção avaliando riscos, buscando recursos e tendo uma total visão do negócio futuro.

Na atualidade, levando em consideração estas oportunidades abertas pela copa de 2014, o plano se tornou mais que uma ferramenta essencial para o mercado. Completo e feito da forma exata, ele pode facilitar a visualização de oportunidades e sucesso do empreendimento.

Esta atualidade possibilita acima de tudo uma realização de sonhos para quem ainda não havia achado a oportunidade de negócio ideal para montar, ou mesmo quem já tinha em mente um empreendimento que não tinha espaço no mercado. Contudo, considerando todas as formas de montagem do plano e viabilidade do negócio.

Segundo Dornelas (2001), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente.

Conclui-se assim que empreendedor é uma forma de talento e força onde deve-se analisar cada passo a ser dado. E ao aproveitar estas oportunidades criadas pela copa de 2014, procurar ideias com profissionais com SEBRAE para que ajude a empresa a caminhar da forma correta sem gerar prejuízos.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo transformando idéias em negócios. 2ª. Ed Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Pesquisa SEBRAE, Disponível em: <http://sebraemgcomvoce.com.br/2011/08/14/bh-oferece-mais-oportunidades-de-negocios-para-a-copa/> Acessado em 21/02/2014.

VOLTOLINI, Ricardo. Terceiro Setor: Planejamento e Gestão – Rio de Janeiro: Editora SENAC – São Paulo, 2004.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo transformando idéias em negócios**. 2ª. Ed Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Editora Campus, 2001.

IBGE, Disponível em:
<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/> Acessado em 01/03/2014.

Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/copa-deve-render-mais-r-500-milhoes-a-pequenos-negocios>, Acessado em 08/03/2014.

DRUCKER, PETER F. Inovação e Espírito Empreendedor – Entrepreneurship. 6 ed. São Paulo: Pioneira, 1985.

SCHUMPETER, Joseph Alois. Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. 2ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

DORNELAS, José Carlos Assis. EMPREENDEDORISMO –Transformando Idéias em Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Criação de novas empresas. Disponível em: <http://economia.terra.com.br/janeiro-bate-recorde-de-criacao-de-novas-empresas-segundo->

serasa,bfca477ac1974410VgnVCM4000009bcceb0aRCRD.html, Acessado em 10/03/2014.

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo.ed. Cultura editores associados, 1999.