INSTITUTO LUTERANO DE ENSINO SUPERIOR DE ITUMBIARA GOIÁS

CURSO DE BACHARELADO EM EDUCAÇÃO FÍSICA

DANIELA OLIVEIRA ARAUJO

GERALDO ESMAEL DE OLIVEIRA

EMPREENDEDORISMO NO EXERCICIO FISICO: DESEMPENHO E SAÚDE

ITUMBIARA, 2018

DANIELA OLIVEIRA ARAUJO

GERALDO ESMAEL DE OLIVEIRA

EMPREENDEDORISMO NO EXERCICIO FISICO: DESEMPENHO E SAÚDE

Projeto interdisciplinar de pesquisa apresentado ao curso de educação física, do Instituto Luterano de Ensino Superior de Itumbiara, Goiás, com finalidade de obtenção de pontuação. Orientador: Marcello Passenike Rocha

ITUMBIARA, 2018

**SUMÁRIO**

**INTRODUÇÃO....................................................................................................................4 METODOLOGIA................................................................................................................7**

**REVISÃO BIBLIOGRÁFICA............................................................................................9**

**RESULTADOS E DISCUSSÕES.......................................................................................17**

**CONCLUSÃO......................................................................................................................19**

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS...............................................................................20**

**INTRODUÇÃO**

Empreendedorismo significa resolver um problema ou situação complicada. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muita vez está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos. Empreender é também agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo. O conceito de empreendedorismo foi utilizado inicialmente pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950. Empreender é essencial na sociedade, pois assim as empresas buscam inovações, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos. Existem, inclusive, cursos de nível superior com ênfase em empreendedorismo, para formar indivíduos qualificados para inovar e modificar as organizações, alterando assim o cenário econômico.

Numa visão mais simplista, podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação. (JEFFERSON REIS BUENO, 2015)

Um empreendedor é um indivíduo que não espera as coisas acontecerem, mas é uma pessoa pró-ativa, ou seja, faz as coisas acontecerem. Ele está altamente motivado, tem boas ideias e sabe como implementá-las de forma a alcançar os seus objetivos. É alguém que não tem medo de iniciar projetos de uma forma arrojada. Por esse motivo, é bastante comum um empreendedor assumir a direção de uma empresa. Alguém que empreende acredita no seu potencial, apresenta capacidade de liderança e consegue facilmente trabalhar em equipe. Além disso, o empreendedor sabe que um fracasso é apenas uma oportunidade de aprender e ser melhor, e não se deixa abalar com isso. Trabalhar em projetos que podem ter retorno não só financeiro mas também benefícios a sociedade, basicamente é o trabalho quem empreende na área da saúde. Empreendedorismo social é a expressão que designa um conjunto de atitudes válidas que têm um impacto positivo na sociedade. (JEFFERSON REIS BUENO, 2015)

O mercado é seletivo e espaço existe para os profissionais que são diferenciados, inovadores e para os melhores preparados.  Certamente que exige muita dedicação, eficácia, comprometimento, ousadia e muito entusiasmo.  É necessário aproveitar as oportunidades e gerar ação, motivo pelo qual muitos profissionais atualmente reclamam de dificuldades, dos baixos salários, da falta de emprego, da elevada competitividade e reclamam também que o mercado está difícil. Muitos estudantes e profissionais estão presos aos seus paradigmas e com enorme dificuldade de saírem da zona de conforto.  A maioria fica a espera de uma vaga, envia currículo por e-mail ou pelo correio, enquanto uma minoria vai à empresa de interesse e pede para falar com o dono ou com quem decide sobre as contratações. Ainda são poucos os profissionais pro ativos, conectados com as inúmeras oportunidades de crescimento que o universo digital oferece e poucos estão desenvolvendo e utilizando estratégias de marketing digital. E quando se trata da área da saúde, os profissionais são pouco empreendedores. De acordo com o SEBRAE, um dos temas mais relevantes para o profissional de qualquer área é o empreendedorismo, pois através dele o profissional obtém um maior destaque no mercado de trabalho. Podemos falar então de enfermeiros, fisioterapeutas, psicólogos, médicos, fonoaudiólogos, dentistas, preparadores físicos e também nutricionistas. Na pratica observamos que os profissionais ligados a saúde se interessam em serem bem preparados tecnicamente, ou seja, se empenham por conhecer bem a sua área de atuação, formas de tratamento, prevenção de doenças e procuram atender os seus clientes com alta qualidade e maestria. Embora a saúde física, valorizada pelos índices de morbidade e mortalidade, tenha melhorado de forma constante em todo o mundo, os dados epidemiológicos e experimentais indicam que é importante que as pessoas participem em programas de exercícios físicos regulares como parte de um estilo de vida sadio. O exercício físico regular pode contribuir para a melhora da saúde a permitir aos indivíduos uma vida mais produtiva e mais agradável. Mesmo com tudo levando o profissional da área da saúde a empreender, na maioria das vezes eles são despreparados para vender os seus serviços, possuindo assim dificuldade em captar clientes, cobrar pelos serviços e fazer negócios de sua profissão. Agindo assim forem com a falta de reconhecimento profissional, valorização e até mesmo retorno financeiro. (CELIANE GONÇALVES, 2015)

Sabendo que o exercício físico regular é visto como a solução para inúmeras enfermidades e para um envelhecimento saudável da sociedade, tendo também o conhecimento que essa área é pouco explorada no sentido de empreendimentos, surgiu o interesse de conciliar de uma forma geral o empreendedorismo e a saúde.

Dentro desta ótica levantamos o seguinte problema: Qual a melhor forma de empreendimento para o profissional de educação física?

O objetivo geral desta pesquisa é conhecer as áreas que o professor de Educação Fisica possa empreender.

Indo de encontro ao que se propõe esta pesquisa, destacamos os objetivos específicos que orientam o desenvolvimento da mesma:

- Identificar quais as características de um bom empreendedor;

-Levantar quais os empreendimentos esportivos são mais rentáveis.

- Procurar entender porque os profissionais da área da saúde não se preocupam em ser melhores empreendedores.

Este trabalho contribuirá em nível cientifico para orientar novas pesquisas relacionadas ao referido tema, identificando áreas que ainda carecem de maiores informações, podendo levar o exercício físico a atingir um público maior, uma vez que mais divulgado.

Desta forma, por se tratar de uma questão ligada a saúde, torna-se especialmente importante abranger cada vez mais o que se sabe acerca da relação entre exercícios físicos combinando com o empreendedorismo, para assim atingir um público maior.

Este trabalho tem com o hipótese de que o exercício físico é um grande aliado para a saúde nos tempo atuais, prevenindo doenças em vez de trata-las, e tendo consciência de que a inovação é o instrumento especifico do empreendedorismo. É o ato que confere aos recursos uma nova capacidade de criar riquezas. Levando em conta que essa parceria (empreendedorismo e saúde), se aplicado de forma correta ajuda na prevenção/tratamento de doenças e no crescimento da visibilidade do profissional. Portanto, quanto mais investimentos empreendidos nessa área, maior será o crescimento do profissional.

**METODOLOGIA**

Em princípio realizamos para a cumprimento desse trabalho, pesquisas a biblioteca de uma instituição de ensino superior de Itumbiara, procurando por obras que relacione o tema direta ou indiretamente, abrangendo estudos recentes. Foram realizadas também visitas à diversos websites e plataformas virtuais de pesquisa científica, entre elas efdeportes.com e scielo.com. Além dos meios já citados, também incluiremos nesta pesquisa dados obtidos por meio de consultas a livros, artigos, periódicos, entre outros.

Uma análise e explanação foi concretizada neste estudo uma leitura analítica com a finalidade de ordenar e abreviar as informações nela contida, que possibilitasse a conquista das respostas ao problema da pesquisa. Para seleção das fontes foram consideradas como critério de integração as bibliografias que nos mostrasse o papel da atividade física no combate e prevenção da depressão em adolescentes.

Este trabalho é exploratório, “pois se avalia a possibilidade de desenvolver uma pesquisa sobre determinado assunto. Visando oferecer informações sobre o assunto, definir os objetivos da pesquisa e orientar a formulação da hipótese.” (CASTILHO; BORGES; PEREIRA, 2014, p.18). Envolvendo toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde livros, artigos, teses, entre outros. A pesquisa bibliográfica não é mera reiteração do que já foi feito ou escrito sobre certo assunto, mas faculta uma análise de um tema sob nova perspectiva ou abordagem, chegando assim a uma finalização contemporânea. (MARCONI, LAKATOS, 2010).

Em princípio realizamos o levantamento bibliográfico, que segundo CHINAZZO, MATTOS e WEBER, 2009, a pesquisa bibliográfica é definida por uma leitura focada e séria, acompanhada de anotações e fichamentos que, posteriormente, contribuirão para o andamento da fundamentação teórica do estudo. Tal trabalho serve de rotina profissional de professores, estudantes e pesquisadores. Além do mais, a pesquisa bibliográfica tem como meta aprender as distintas contribuições científicas acessíveis sobre determinado assunto. Portanto, ela proporciona a base a todas as fases de qualquer tipo de pesquisa, já que, coopera na definição do problema, na obtenção dos objetivos, na produção de hipóteses, na criação da justificativa da escolha do tema e na elaboração do relatório final.

Semelhante à do projeto, com a somatória de obras ou trabalhos atuais que tenham chegado a sapiência do grupo, já que a pesquisa bibliográfica não se finaliza com a estruturação do projeto (MARCONI, LAKATOS, 2010).

Por conseguinte, a pesquisa bibliográfica é estruturada a partir de material já formulado, possibilitando ao pesquisador a cobertura de um grande número de ocorrências muito mais vasta do que aquela do que aquela que conseguiria investigar diretamente (CHINAZZO, MATTOS e WEBER, 2009).

A viabilidade deste projeto não requer gastos, nem tampouco viagens investigatórias, já que os artigos se encontram disponíveis nos sites, bastando seleciona-los e fazer uma leitura aprofundada para verificar se atendem a expectativa dos objetivos propostos.

 A coleta de dados foi realizada e duas etapas: I) Leitura de reconhecimento e seleção do material utilizado; II) Registro das informações extraídas das fontes que estiverem de acordo com o tema proposto

Na análise e interpretação dos resultados, realizou-se leitura analise a fim de organizar as informações contidas no material selecionado, de forma que estas possibilitassem a obtenção de respostas ao problema da pesquisa (PEREIRA, 2014).

**REVISÃO BIBLIOGRÁFICA**

**Quais as características de um bom empreendedor**

Segundo Alessandro Saade professor do Master em Empreendedorismo e Novos Negócios da Business School São Paulo, para identificar as características de um bom empreendedor é necessário saber que para empreender é preciso se ter um propósito e fazer uma coisa que se acredita. Existem algumas habilidades comportamentais indispensáveis para quem quer empreender.

**1. Iniciativa:** Colocar em prática uma ideia de negócio quando muitas pessoas tentam te convencer a não fazer é muito difícil. “Muitos enxergam as oportunidades, mas não conseguem colocar em prática porque não tem iniciativa”.

**2. Capacidade de planejamento:** Ter metas e monitorar as informações de uma empresa são atitudes necessárias para quem deseja crescer de maneira planejada.

“O empreendedor precisa saber o quanto ele precisa vender para dar certo, o quanto precisa para ter de lucro. Tem que ter indicadores para acompanhar o negócio dele”, completa Saade.

**3. Autoconfiança:** Confiar em suas próprias opiniões e transmitir confiança para sua equipe são comportamentos essenciais para quem almeja ter sucesso no mundo do empreendedorismo. Discutir os dilemas com alguém que você confia é uma maneira de trabalhar a autoconfiança. O mentor pode ser desde o investidor do negócio a um profissional experiente no mercado.

**4. Liderança:** Mesmo um profissional tendo trabalhado durante muito tempo como subordinado é possível que ele seja o líder de sua empresa. Muitas vezes, é recomendável contratar alguém do que desenvolver a competência. Montar um time de sucesso é uma habilidade que nem todos os empresários possuem e que faz a diferença.

**5. Perseverança:** Desistir com facilidade não faz parte do dia a dia de nenhum empreendedor de sucesso. “Não vai acertar de primeira, errar ajuda a conseguir ir para frente. Faz parte do sucesso ele errar”, resume Saade. E é o empreendedor que tem perseverança para continuar que pode se destacar no mercado. (ALESSANDRO SAADE)

 Empreendedorismo está ligado a uma ideia, uma forma de ver o mundo, o empreendedor enxerga além do seu tempo e pensa em coisas novas que podem revolucionar o jeito de viver das pessoas a sua volta. Qualquer pessoa pode ter uma ótima sacada e pensar em algo que seja extremamente bom. Afinal de contas você não precisa ser um PHD para ter uma boa ideia. Entretanto fazer com que essa ideia se transforme em um negócio sólido e cresça, essas sim são habilidades especiais que nem todos os indivíduos tem e que só é adquirida com a experiência e muito estudo. Essas são as habilidades de um empresário. (GRAZIANY PENNA DIAS, 2006)

 Como forma de ajudar quem tem uma boa ideia mas ainda não sabe como trabalhar essa ideia para transformar em um negócio, nós decidimos listar Características necessárias para Empreender. Há diversas qualidades e características que o empreendedor deve ter que são indispensáveis para seu sucesso e não é uma tarefa fácil listar tidas elas. Mas como tudo na vida o conhecimento é sem dúvida a coisa mais importante para um empreendedor que quer que seu negócio cresça. Uma pessoa que não estuda, que não busca coisas novas e não se informa está fadado ao fracasso, o empreendedorismo já diz por si só, é ter uma grande sacada! E como você pretende fazer isso sem buscar conhecer coisas novas? Além do fato de que você precisa conhecer muito bem o seu mercado, seu campo de atuação, aprender o que há de mais novo e aplicar no seu empreendimento. (GRAZIANY PENNA DIAS, 2006)

Com base nisso, o conhecimento se torna a mais importante característica do empreendedor, seguida da iniciativa. A iniciativa é o primeiro passo que uma pessoa deve ter para transformar seu sonho em realidade, a sua ideia só vai se tornar palpável quando você der o primeiro passo. E a quem se engane esperando a melhor oportunidade ou esperando que seu projeto esteja perfeito para ai sim dar início a ele, pois seu projeto nunca estará perfeito, sempre haverá erros, que só aparecerão quando o seu negócio estiver rodando de fato e é a partir de testes que você conseguira ir o moldando para que ele fique melhor. Então não espere outros fatores para começar, se você tem uma ideia a coloque em pratica, pois daqui a um ano você irá querer ter começado hoje! Após tomada a iniciativa entra em cena persistência, pois, é muito raro um negócio dê certo de primeira, pelo fato de ser algo muito difícil tocar um empreendimento e o segredo do sucesso está ai. O simples fato de não desistir é o que vai te levar a solução para suas adversidades e assim vencer.

É fato, se você persiste, por mais difícil que possa ser, alguma hora você terá sua recompensa. Lembre-se, **97% da população que desiste cedo demais trabalha para as outras 3% que nunca desistiram**.

Correr riscos entra nessas características, analisar se o passo que está dando não é maior que a perna, é também uma qualidade de um empreendedor de sucesso. Você não pode botar tudo a perder por incapacidade de avaliar se a “oportunidade” é atingível ou não.

Exigir Qualidade e Eficiência é o ponto chave dessa questão é ir além do que você e todo o mercado está oferecendo, é você focar no cliente, ver o que você pode fazer para agrada-lo ainda mais. Fazer pesquisa de satisfação, ver o que pode ser feito para melhorar a experiência do cliente cada vez mais. E isso vaio totalmente de encontro com a próxima característica que é o comprometimento, se comprometer que você é o responsável pelo sucesso e fracasso da empresa, e que o seu empenho é que fará com que o negócio cresça.

Esse comprometimento é principalmente com o cliente. **Esse comprometimento que faz a diferença e fideliza o cliente.**

Planejar suas metas para saber ao certo qual caminho deve seguir, para chegar ao objetivo. É normal nos deparamos com mais de uma opção e acabamos não sabendo qual seguir e muitas vezes nos vemos sem uma opção.

Entretanto precisamos saber onde queremos chegar. Definir qual a sua meta é muito importante, pois quem trabalha e não sabe aonde quer chegar, anda em círculos. Você deve saber muito bem qual é o seu objetivo e se programar para atingi-lo, não importa quando sacrifícios precise fazer para alcançá-lo. A partir do momento que você consegue enxergar um propósito para aquilo que você está fazendo você terá sucesso. Entretanto, **se você não sabe onde quer chegar, nunca saberá se o caminho está certo.**

Persuasão e Redes de Contato é a habilidade que o empreendedor tem de se vender muito bem, para que ele consiga influenciar e persuadir pessoas e se relacionarem com pessoas chave, que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio. Por isso é importante participar de cursos, palestras e eventos para ampliar sua rede de contatos.

Independência e autoconfiança são fatores importantes na vida, ainda mais na vida de um empreendedor. Ele tem que confiar na sua intuição e ser seguro dela, bem mais que nas dos outros para obter sucesso. Como tem uma facilidade maior de encontrar novas oportunidades nos negócios, precisa ser seguro de suas escolhas.

Baseado no que foi dito até aqui, as principais Características do Empreendedor de Sucesso são:

* Ser tomador de iniciativas
* Ser persistente
* Correr riscos calculados
* Exigir qualidade e eficiência
* Ser Comprometido
* Buscar o conhecimento
* Planejar metas
* Ser persuasivo e ter uma rede de contato
* Ser independente e confiante.

Essas são as qualidades dos empreendedores de sucesso, você não precisa ser tudo isso, ou saber tudo isso para começar a seu um empreendedor, porque muitas dessas coisas você irá aprender no caminho. O importante é começar a ter uma mente empreendedora e se movimentar, sair da zona de conforto e tomar uma iniciativa. (MILLOR MACHADO, 2005)

**Quais os empreendimentos esportivos são mais rentáveis**

## Levantamento mostra em quais áreas as pequenas e médias empresas mais lucraram em 2013; setores podem ser oportunidades de novos negócios

A área de saúde foi a que mais se destacou neste ano, segundo o levantamento. A busca por um corpo mais saudável têm impulsionado empresas de vários tipos, inclusive [franquias de alimentação e produtos nesta linha](https://exame.abril.com.br/pme/noticias/franquias-de-comida-saudavel-crescem-e-exigem-cuidados). O faturamento desta indústria foi de 21,8 bilhões de dólares. Seguido de **Serviços de TI.** As empresas de TI ouvidas no estudo tiveram receita de 19,3 bilhões de dólares em 2013 e seguem crescendo, de acordo com o estudo. O crescimento desta indústria é de 122% nos últimos três anos. Logo depois estão os **Produtos e serviços corporativos,** Produtos para escritório, como cadeiras e computadores, e serviços aparecem em terceiro lugar, com taxa de crescimento de 93% para três anos. O faturamento destas companhias, segundo o estudo, foi de 85,1 bilhões de dólares. O ramo de **Energia** cresceu 168%. A receita das companhias ouvidas nesta área ultrapassou os 17 bilhões de dólares. Uma das tendências mais fortes dessa área é a energia verde e a sustentabilidade. Quem também não para de crescer são os **Serviços financeiros** e Empresas de gerenciamento de capital tiveram um crescimento de 112% entre 2010 e 2013. A revista calcula que a receita das companhias desta área em 2013 tenha sido de 17,2 bilhões de dólares.

 **Devido a crescimento dos aplicativos de taxis, caronas e entregas outra área que teve um crescimento considerável é a de Logística e transporte**. A receita do setor é de mais de 11 bilhões de dólares.
mesmo com períodos de crise e recessão a área da construção cresceu 88% Entre 2010 e 2013. O faturamento do setor foi de 10,3 bilhões de dólares.

As empresas de telecomunicação fecham essa lista, pelo estudo tiveram receita de 9,4 bilhões de dólares juntas. Este é o décimo setor mais lucrativo entre os consultados no levantamento. (JOSE CARLOS DE ASSIS DORNELAS, 2007)

Como podemos ver, a área de maior relevância para se empreender é área da saúde. Com base nisso vamos levantar o campo de atuação do profissional de educação física nessa área.

A recente busca pelo aumento da qualidade de vida e bem-estar do corpo tem expandido a busca pelos serviços dos profissionais de Educação Física. O mercado de trabalho proporciona oportunidades para o profissional que deseja atuar em segmentos esportivos como técnico esportivo, treinador de academias ou associações atléticas, em programas de ginástica laboral de empresas ou como personal trainer. O campo de atuação pode se estender também à prestação de serviços ou à consultoria para empreendimentos particulares e órgãos públicos.

Se antes, a maior oferta de empregos estava nas academias e escolas, hoje, o profissional pode trabalhar na melhora direta do condicionamento físico individual ou em grupo, em locais inusitados como a praia e os parques. Há também vagas em clínicas e spas, voltadas para atividades de relaxamento e para a reabilitação física em parceria com fisioterapeutas.

De maneira geral, o profissional de Educação Física se foca nas áreas de:

* Condicionamento físico — atuação como personal trainer em academias de ginástica, empresas ou de forma autônoma;
* Esportes — especialização em modalidades esportivas nas mais diversas áreas, como CrossFit, ioga, dança, boxe, muay thai, ciclismo, corrida de aventura, rafting, pole dance, dentre outras;
* Gestão — gerenciamento de empreendimentos ligados à movimentação do corpo, à reeducação dos movimentos corporais com o objetivo de ensinar um estilo de vida ativo e saudável;
* Performance — orientação nos treinamentos com foco em atividades esportivas ou para a disputa de competições de bodybuilding;
* Reabilitação — ajuda na prevenção de doenças, problemas físicos e reabilitação de pacientes que sofreram com lesões ou precisam melhorar o seu condicionamento. Cardiopatas, pessoas amputadas ou que passaram por procedimentos cirúrgicos também precisam da orientação desses profissionais — sempre em parceria com fisioterapeutas;
* Recreação — entretenimento e treinamento de hóspedes em hotéis, spas, cruzeiros e clubes.

A região que mais oferece vagas para profissionais de Educação Física é a Sudeste, mas o Nordeste vem apresentando diversas oportunidades, principalmente no setor hoteleiro — por meio das atividades recreativas e dos treinos particulares para os hóspedes. (OLIVEIRA,2008)

A partir dos [dados](http://ultimosegundo.ig.com.br/educacao/guia-de-profissoes/educacao-fisica/4edd2aa2fb3b72f057000013.html) do MEC, do INEP e do Enade — todos de 2010 —, o auge da [carreira](http://blog.unibh.br/como-fazer-um-planejamento-de-carreira-antes-de-entrar-na-faculdade/)de um profissional de Educação Física leva cerca de seis anos para ser atingido. Nesse período, o salário varia de R$ 5 mil a R$ 8 mil por mês. A média de salários para profissionais de Educação Física recém-formados é de R$ 2 mil e o ganho médio mensal da maioria dos profissionais é de R$ 2,5 mil a R$ 5 mil.

Tendo conhecimento das áreas de atuação do educador físico e do poder que existe num empreendimento nessa área, cabe ao profissional pesquisar qual melhor área para ele atuar, algo que ele goste, e colocar em pratica a sua ideia.

**Porque os profissionais da área da saúde não se preocupam em ser melhores empreendedores.**

Frequentemente mantenho contato com empresários e empreendedores da área da saúde como um todo, donos de clínicas, donos de hospitais, de consultórios, empresários da área de alimentação e nutrição, donos de academias, donos de farmácias de manipulação, donos de empresas de estética e um comentário bastante comum que ouço é que existe uma grande dificuldade em se contratar profissionais empreendedores.  É preciso conhecer bem a parte técnica para qual o profissional será contratado, mas geralmente o profissional da saúde possui dificuldades em fazer negócios, tem receio em falar em dinheiro, de faturamento e desconhece ainda a importância de que a sua contratação deve estar vinculada ao compromisso em aumentar o retorno financeiro para a organização. Todo empresário precisa de colaboradores que gerem mais negócios, que saibam captar mais e melhores clientes e que contribuam para o crescimento do negócio.  Alguns empresários informam ainda que ser empreendedor implica em maiores ganhos, pois geralmente os cargos estratégicos são comissionados e quanto mais se vende, mais se ganha.  Eis aí uma grande oportunidade ainda pouco aproveitada.

Precisamos trabalhar com mais inteligência e aproveitar melhor as oportunidades. Precisamos analisar os bem-sucedidos e os ricos, como diz Og Mandino em seu livro “O maior vendedor do mundo – 2”. “São eles abençoados com talentos únicos, inteligência rara, coragem heroica, ambição persistente e outras qualidades destacadas que não possuo? Foram-lhes concedidas mais horas, em cada dia, nas quais realizar suas portentosas tarefas? Têm eles corações cheios de compaixão e almas transbordantes de amor que sejam diferentes dos meus? Não! Deus não tem favoritos. Somos todos modelados do mesmo barro

” Você pode triunfar e tornar-se hábil,
Pode tornar-se ilustre, se quiser:
Você tem braços, pernas e um cérebro para usar,
E a pessoa que se alçou a grandes feitos
Começou sua vida com nada mais do que tem você.

… Você nasceu com tudo o que as grandes pessoas tinham;
Com seu equipamento todos eles começaram, por isso, lembre-se,
A maior distância a ser vencida é entre a cabeça e o coração!
Encha-se de coragem e diga: EU POSSO!”

É importante estarmos cientes de que a única diferença entre aqueles que falham e aqueles que tiveram sucesso está na diferença de seus hábitos. Bons hábitos são a chave do sucesso. Maus hábitos são a porta aberta para o fracasso. Precisamos então formar bons hábitos e nos tornarmos escravo deles.”

Você deve ter percebido que empreender dá trabalho e que o Brasil não é um país para amadores. Se deseja então empreender de maneira responsável, analise muito bem o mercado em que pretende atuar, conheça bem a sua concorrência, suas estratégias de marketing, aprenda a fazer o seu marketing pessoal, aprenda a vender a si mesmo, os seus produtos e os seus serviços, amplie as suas redes de relacionamentos, esteja conectado na internet e ativo nas mídias sociais, aprenda a planejar e administrar os seus investimentos financeiros, quer sejam pessoais ou profissionais.  E certamente forme bons hábitos para que você possa colher, cada vez mais, melhores resultados. (CELIANE GONÇALVES, 2015)

Um profissional graduado em Educação Física deve estar pronto para lidar com pessoas. Por isso, sociabilidade, paciência e habilidade de comunicação são essenciais para quem deseja se encaixar no perfil de um profissional de Educação Física bem-sucedido.

Assim como profissões que envolvem riscos à saúde humana, como a Medicina e a Enfermagem, o profissional de Educação Física também possui grande responsabilidade na hora de lidar com os seus alunos. Já que praticar exercícios inadequados, com repetições excessivas ou carregar uma carga maior do que a sua capacidade física pode causar lesões e danos permanentes.

É essencial ter seriedade e clareza na hora de explicar como e quais exercícios podem ser feitos por cada pessoa, além das melhores formas de praticar determinadas atividades, postura ideal e técnicas de respiração que podem auxiliar em situações específicas.

Ainda na graduação, os estudantes de Educação Física precisam buscar o conhecimento de maneira constante com o intuito de acompanhar as mudanças e novos aparatos na área de tecnologia e saúde corporal. Com o estudo, eles também são capazes de entender o funcionamento do corpo e dos músculos, além de criar novas práticas para pessoas que estão cada vez mais em busca de exercícios inovadores, dinâmicos e com resultados rápidos.

É comum enxergar os profissionais de Educação Física como profissionais que possuem o único objetivo de deixar pessoas com o corpo mais bonito e musculoso — um erro que acaba comprometendo toda a seriedade e importância da profissão.

O profissional de Educação Física possui a capacidade de desenvolver muito mais do que a parte estética, como também estimular a busca pela saúde e pelo bem-estar de seus alunos. Uma condição que se reflete em melhorias para todas as áreas das suas vidas.

Profissionais que escolhem essa área têm como propósito melhorar a qualidade de vida das pessoas que os rodeiam. Prevenir doenças, corrigir problemas posturais, apresentar uma consciência da sua capacidade de expressão corporal, melhorar o condicionamento físico e estético, ajudar a reabilitar pacientes que sofreram com lesões ou acidentes que limitaram sua capacidade de locomoção, contribuir para o estímulo da busca pela saúde, e aumentar a autoestima são apenas alguns dos principais benefícios da profissão.

E o mais importante: com ética. Apresentando as melhores práticas e alternativas, que não comprometam a saúde física ou causem danos que podem levar à morte, como o uso de anabolizantes, por exemplo. Bons profissionais sabem que resultados satisfatórios, e uma mudança real no corpo, exigem tempo e dedicação.

 **RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Segundo MARCOS HASHIMOTO, a maioria dos empreendedores não é formada por heróis. Apesar de serem enaltecidos como dotados de coragem e ousadia para encarar obstáculos e superar desafios que muitos de nós não enfrentaríamos, grande parte dos empreendedores, se tivesse opção, teria desistido diante de dificuldades. O problema é que esses empreendedores são os chamados “empreendedores por necessidade”, ou seja, não agem movidos por um sonho ou uma oportunidade. Simplesmente foram colocados nessa circunstância por desemprego ou alguma outra necessidade de sobrevivência. Para eles, fracassar não é uma opção. Só podemos dizer que é herói aquele que tem a opção de desistir e mesmo assim continua. Lamentavelmente, a maioria dos empreendedores brasileiros por necessidade não teve nenhuma opção a não ser seguir em frente.

Já para **Cristina Keer, além** das vantagens e desvantagens, é preciso ter vontade e perfil para empreender: “Ser empreendedor é ter vontade de fazer algo diferente, além disso, muitas vezes o empreendedor tem que lidar com todas as tarefas e áreas do seu negócio: relacionamento, RH, financeiro, entre outras. Esta ‘desvantagem’, por exemplo, deve ser prevista para todo empreendimento” afirma. Ainda segundo Keer, entre as vantagens de ser empreendedor destacam-se: flexibilidade de horário e possibilidades de dedicar a outros projetos. Quanto ao perfil, segundo a empreendedora, o mais importante é ter uma grande rede de networking e parceiros, habilidade para liderar e amor ao que se faz.

Enquanto Vinicius Roveda que o Brasil é famoso por dificultar a criação de novas empresas. Nossas leis exigem um número sem fim de documentos e a burocracia retarda e inibe novos negócios. Até por isso que muitos empreendedores ainda trabalham sem registro algum. Porém, nos últimos anos, o governo tem tentado mudar esse cenário através de novos políticas de incentivo, como a Lei do Microempreendedor Individual, o Simples e o recente programa Startup Brasil.

**De acordo com** [Walter Elias Disney](https://pt.wikipedia.org/wiki/Walt_Disney)co-fundador da “The Walt Disney Company*: “*Eu gosto do impossível porque lá a concorrência é menor*”* Acontece que o desafio de empreender ainda parece assustador para muita gente. De fato, há uma série de riscos que devem ser considerados, sobretudo em tempos de economia instável. Mas será que as existem mesmo tantas barreiras? E se existem, seriam elas intransponíveis? Será mesmo impossível para você ser o próximo case de sucesso empresarial?

Contrapondo essa ideia MARCOS HASHIMOTO afirma que empreendedores não são santos. Dizer que a empresa precisa estar formalizada desde o início e pagar todos os impostos é fácil quando você é bem-sucedido e está por cima. Segundo contadores entrevistados em uma pesquisa, a maioria das pequenas empresas já passou por momentos de dificuldades financeiras e a primeira coisa que deixam de pagar são os impostos. E isso ainda é pouco, apesar dos discursos recorrentes sobre valores éticos e princípios sólidos. Muitos empreendedores brasileiros tiram vantagens da maioria das situações em que podem ter algum tipo de benefício. Dependendo de quem vai ser prejudicado, eles não se importam e não é só na necessidade que abrem mão de seguir princípios éticos, sobretudo em coisas que não podem ser fiscalizadas ou quando as chances de serem descobertos são mínimas. Os mesmos contadores declaram que, se a interpretação da lei pode ser dúbia, muitos empreendedores escolhem prestar informações que lhes trazem vantagens em vez de fazer o que é o correto.

 **CONCLUSÃO**

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou uma análise de como um empreendimento bem elaborado pode melhorar na divulgação do profissional. Além disso, também permitiu uma pesquisa que nos mostrasse as melhores áreas para atuação do profissional de educação física. Por se tratar de um assunto muito importante, torna-se necessário o desenvolvimento de mais pesquisas e trabalhos na área afim de facilitar o conhecimento de uma forma geral, o que pode economizar não só o tempo como recursos naturais que são necessários para serem concluídas.

Sendo assim concluímos que para ser um bom empreendedor é necessário ter características voltadas a liderança, conhecimento especifico da área em que se deseja atuar, buscar cada vez mais conhecimento para não se tornar ultrapassado em relação ao empreendimento e a concorrência. Tendo consciência que o mercado se abre a todos e sempre haverá concorrência. Empreender, como tudo na vida, também implica em correr riscos e quem se arrisca tem maior chance de sucesso.

Temos a faca e queijo nas mãos, uma vez que a área de saúde voltada pra educação física tem um crescimento enorme e somos as pessoas capacitadas a trabalhar com esse material humano. O maior marketing em relação a saúde, qualidade de vida e pratica esportiva já vem sendo feito, a mídia vem expondo isso diariamente e mostrando a importância de se viver bem e de uma forma saudável. Apesar de todo esse comercial “grátis” ainda não usufruímos dessa mídia da forma que poderíamos. Investimos em conhecimento especifico, em técnicas para aprender e ensinar, mas quando diz respeito a crescer como empresa, a vender o nosso peixe, temos receio de investir e isso implica em um serviço mal divulgado e um profissional mal remunerado. Investir em conhecimento é muito importante, mas não adianta saber tudo sobre a sua área de atuação e não ter coragem de empreender. Enquanto empreendedores com muito menos conhecimento já estão no mercado. Basicamente, essa é a diferença entre ser empregado ou patrão.

**REFERENCIAS**

CAMPOS, Marilene de Souza. A Empresa como Vocação: O SEBRAE e o Empreendedorismo na Cultura da Informalidade como Problema Público. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: IUPERJ, 2003.

DIAS, Graziany Penna. Empreendedorismo e Educação: o SEBRAE na Escola. Dissertação de Mestrado. Niterói-UFF, 2006.

DORNELAS, Jose Carlos de Assis. Empreendedorismo na Prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Campus 2007.

FIGUEIREDO, Zenólia Cristina Campos (Organizadora), Formação Profissional em Educação Física e o mundo do trabalho. Vitória, ES: Gráfica da Faculdade Salesiana, 2005.

GONÇALVES, Celiane. Marketing em Saude. Disponível em: <<http://www.marketingemsaude.com/celiane-goncalves/>> Acesso em: 01 de junho 2018.

MACHADO, Millor. Quais são as Características do Empreendedor. Publicado em: 5 mar 2009. Disponível em: <[www.superempreendedores.com/comunicacao/quais-sao-as-caracteristicas-do-empreendedor](http://www.superempreendedores.com/comunicacao/quais-sao-as-caracteristicas-do-empreendedor)> Acesso em 31 de maio 2018.

OLIVEIRA, R. J. S. A disciplina da gestão esportiva: Um estudo de caso nas instituições de ensino superior dos cursos de educação física no estado do espírito santo. Dissertação do mestrado apresentado à Faculdade de Desporto da Universidade do Porto, 2008.

SAADE, Alessandro. Empreendedorismo Educação e Negocios: Empreendedores compulsivos. Disponível em <<http://saade.com.br/alessandrosaade/temas/palestra-empreendedores-compulsivos/> > Acesso em 01 de junho de 2018.

SCHUMPETER, Joseph A. Teoria do Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro: Ed. Fundo de Cultura, 1961a.