

METODOLOGIA MAIS ADEQUADA PARA EMPREENDER

Arieli Pumpmacher

Graduando(a) do Curso de Processos Gerenciais da FG FACULDADES

arieli-rosal@hotmail.com

Arthur Ferreira

Graduando do Curso de Processos Gerenciais da FG FACULDADES

arthurfdarosa@gmail.com

Leandro Nicaretta

Professor Orientador: titulação, FG FACULDADES

nicaretta.l@gmail.com

Resumo

Este estudo tem como objetivo analisar e identificar as características empreendedoras para entender o que leva uma pessoa a empreender, descrevendo o principal incentivo que os empreendedores recebem do governo, citando os 5 (cinco) maiores desafios de empreender. Após a contextualização e declaração do problema de pesquisa, apresenta-se uma visão teórica pertinente ao tema. O texto segue com a definição dos recursos metodológicos, a apresentação e discussão dos resultados finais. A investigação de caráter qualitativa exploratória realizada por meio de pesquisar a respeito de empreendedorismo e trouxe como consequência em que o empreendedorismo é notado como um processo de proporcionar condições melhores aos empreendedores que visam oportunidades sobre as necessidades.

Palavras-chave

Empreendedorismo; Desafios de empreender; Incentivos governamentais

1 Introdução

Grandes mudanças têm acontecido neste último quarto de século, questões que anteriormente eram caracterizados como não recorrentes atualmente estão vindo a tona e (re)criando novas mercadorias, desde o início da Crise Mundial Financeira o Brasil tal como diversos outros países vem procurando uma forma de esgueirar-se da mesma e a resposta para isso é o tema principal do artigo a ser apresentado.

O Empreendedorismo é um campo relativamente novo de estudos, o qual vem obtendo muito espaço no mercado de trabalho, não só os empreendimentos em grande escala, mas as micros e pequenas empresas também vêm para auxiliar a promover a economia de grandes países, como por exemplo: Japão, Estados Unidos da América (EUA), China, Alemanha etc. Recentemente, são cerca de 9 milhões de Micro e Pequenas Empresas no País, o que retrata mais da metade dos empregos formais (SEBRAE, 2014).

Segundo Sebrae, 2014, no Brasil as Micro e Pequenas Empresas (MPE) estão acrescentando sua importância na economia. Averiguou-se em termos de agregados que esta atividade era 23% em 2001 e subiu para 27% em 2011 (IBGE, 2011). Essa atividade desenvolveu tanto em serviços como no comércio havendo redução de modo não muito considerável na atividade industrial, onde prevalecem médias e grandes empresas que se favorecem de economias de escala. Depois de uma constatação teórica notou-se um dualismo dentre as causas presentes na literatura sobre um empreendedor e seus motivos para criar o seu empreendimento, tal dualismo era concentrado em duas razões distintas e excludentes Oportunidade X Necessidade (GEM, 2011).

2 Material e Métodos

Foi elaborada, inicialmente, uma pesquisa qualitativa, de natureza exploratória, não probabilística e não estruturada, junto a 45 empreendedores do setor industrial, presentes no município de Belo Horizonte. Procurou-se identificar as razões que os levaram à formação de seus empreendimentos. Esses dados foram examinados de duas maneiras distintas. Em primeiro lugar, alguns casos, considerados mais intrigantes, da ótica do pesquisador, foram escolhidos e tratados. Alguns são citados no presente trabalho, com o propósito, de desenvolver resultados quantitativos.

Em segundo lugar e de acordo com Bardin (2004), os motivos pautados foram examinados pelo método de análise de conteúdo a partir de categorias de razões previamente diferenciadas na literatura. Comparando-se as razões identificadas na pesquisa de campo com as categorias de motivos levantadas na literatura, ocorreu necessidade de se conduzir a alguns ajustamentos.

Alguns dos motivos apontados na literatura foram deixados na segunda etapa da pesquisa, a exemplo de um utilizado pelo Sebrae (aproveitar incentivos governamentais), pois o mesmo teve índice de resposta zero, tanto na pesquisa conduzida pelo Sebrae, quanto nessa primeira etapa de pesquisa de campo. Ao mesmo tempo, outras causas, não identificadas previamente na literatura, foram achados no campo, e, então, introduzido à presente pesquisa: sucessão ou aprimorar os negócios da família; expectativa de usar experiência/ influência familiar; expectativa de usar relacionamentos e contatos na área; dar função a membros da família.

São eles: (a) reconhecimento de uma oportunidade de negócio (b) desemprego; (c) dar sequência ou agregar os negócios da família (pesquisa de campo); (d) oportunidade de usar experiência ou influência familiar (pesquisa de campo); (e) oportunidade de usar relacionamentos e contatos na área (pesquisa de campo); (f) desejo de dar ocupação a membros da família (pesquisa de campo); (g) lugar para participar como sócio da empresa; (h) cobiça de ter um negócio próprio/tornar-se independente; (i) descontentamento com emprego; (j) existência de capital disponível; (k) tempo livre; (l) acessibilidade a recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço; (m) inserção em programa de demissão voluntária; (n) aumentar renda; (o) influência de terceiros (DUARTE, 2011; LLISTERI, 2006; POZIN, 2013; SMALLBONE & WELTER, 2001; STOREY, 2006;

WILLIAMS & ROUND, 2009; WOODS, 2006; SEBRAE, 2007a, 2007b; SIVAPALAN & BALASUNDARAM, 2012; UMMAH & GUNAPALAN, 2012; VALE et al., 1998).

Formado por 4.100 empreendedores, membros do cadastro de empresas da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), tratando-se de 98% delas micro e pequenas empresas. Avalia-se que essas empresas equivalessem cerca de 50% do total de indústrias presentes no município. Nota-se que a base industrial de Belo Horizonte é formada por pequenas empresas de setores tradicionais, como alimentação, confecções, artigos de couro, calçados, laticínios, metalurgia e móveis. As informações foram coletadas por meio de questionários estruturados, seguidos de entrevistas, juntamente aos sócios-proprietários. Trabalhou-se com nível de segurança de 97% e erro de dez pontos percentuais (STEVENSON, 2001).

O estudo fatorial aconselha que as motivações excedam a lógica binária oportunidade/necessidade, e classificam-se em seis elementos: identificação de oportunidade; atributos/expectativas pessoais; ambiente externo – em particular associado ao mercado de trabalho; influência de terceiros, insatisfação com emprego; influência familiar. Esses resultados relacionam-se a princípios distintos de alguns aplicados pelo GEM (ANTUNES et al., 2012; DUARTE et al., 2011). Primeiramente, as razões oportunidade e necessidade não se revelaram aptos de explicar todo o processo, o que propõe a existência de motivações múltiplas (SEBRAE, 2007a, 2007b; SIVAPALAN & BALASUNDARAM, 2012; STOREY, 2006; UMMAH & GUNAPALAN, 2012; VALE et al., 1998; WOODS, 2006). Em segundo lugar, as razões oportunidade e necessidade não apresentam ser, necessariamente, excludentes. Um sujeito que se sente compelido a abrir um empreendimento por ausência de escolhas ou por necessidade de sobrevivência pode, por ventura, ficar mais alerta a oportunidades, buscando, antes, distinguir um espaço apropriado para investir e criar o seu empreendimento.

3 O que leva uma pessoa a empreender

Procurando tratar a questão sobre, as razões para a formação de uma empresa, compreendeu-se que as mesmas vão adiante do dualismo existente na literatura entre: Oportunidade X Necessidade; logo após a leitura dos estudos de caso e de fundamentação teórica se consegue associar dados e informações para confirmar que além dessas razões presentes, encontram-se inúmeros outros a serem argumentados.

Para O Global Entrepreneurship Monitor (GEM), os indivíduos são capazes de serem guiados a formar um empreendimento por duas razões. Tais razões permitiria encaixar o empreendedor em duas categorias diferentes:

- Necessidade: os empreendedores por necessidade desempenharam uma “parte da população envolvida com o empreendedorismo por não ter outra opção de trabalho” (GEM. 2011, p. 89).

- Oportunidade: O empreendedor conduzido por oportunidade “é capaz de decidir um empreendimento dentre as opções possíveis de carreiras” (REYNOLDS, BYGRAVE, & AUTIO, 2002, p. 20).

O (GEM 2011, p. 89) aprova e destaca “envolvida com o empreendedorismo, não, por não ter outra opção de trabalho, e, sim, por ter identificado uma oportunidade de negócio que pretende perseguir” essa percepção em complemento ao conceito acima apresentada. O empreendedor conduzido por oportunidade “é capaz de optar por um empreendimento dentre as opções possíveis de carreiras” (BYGRAVE, AUTIO, & REYNOLDS, 2002, p. 20).

Reflexões emblemáticas, do tipo aqui apresentado (KIRZNER, 1979; MCCLELLAND, 1972), permitem caracterizar o empreendedor como um indivíduo movido pela busca da autonomia pessoal e atento às oportunidades.

No mundo corrente, caracterizado por um tipo de desemprego estrutural, observa-se, de maneira crescente, a presença, também marcante, de um tipo de empreendedor movido, não necessariamente pela oportunidade, e, sim, pela necessidade de sobrevivência. Sujeitos sem possibilidades de se estabelecer adequadamente no mercado de trabalho conduzem para a função empreendedora buscando alternativas de trabalho e geração de renda (SIVAPALAN & BALASUNDARAM, 2012; ZALIO, 2011). Williams e Round (2009) segue além do dualismo do GEM, indicando a presença de certa tensão ou relação entre necessidade e oportunidade.

4 O principal incentivo governamental para empreendedores

Na atualidade, as políticas econômicas executadas implicam em um dos maiores obstáculos vistas pelo empreendedor. Geralmente as convicções do empreendedor são impedidas pela dificuldade de captar fundos devido às elevadas taxas de juros realizadas no mercado financeiro e a escassez de linhas de créditos para financiamento. Estes aspectos forçam os empreendedores a se expuserem a resistir o alto custo ou muitas vezes a abandonar seu empreendimento.

Por outra forma os APLs são clusters produtivos. Em torno da nova PITCE, diferentes agências governamentais começaram a apoiar as MPMEs via especialmente APLs; esse é o caso do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (Apex), o Ministério da Ciência e Tecnologia e a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

O mais recente mapeamento do Grupo de Trabalho Permanente para APLs subordinado ao MDIC, em 2005, apresentou a presença de 957 APLs dispersos pelo país, dos quais 267 são julgados prioritários para o governo. Apesar do papel do MDIC, não há práticas coordenada de apoio aos APLs e consequentemente, há uma sobreposição de programas nos níveis federais, estaduais e municipais. Por exemplo, no estado de São Paulo o governo estadual tem um projeto de apoio distinto, desligado de iniciativas federais, a 15 APLs (dos 24 aceitos oficialmente pelo governo) em associação com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Na perspectiva de financiamento, há inúmeros projetos em níveis federal, estadual e municipal que favorecem as MPMEs, como, por exemplo, o Cartão BNDES, que é uma linha de crédito, repassado por bancos comerciais, para compra de produtos e serviços. Outro exemplo é um programa de financiamento da Finep com encargos diminuídos para a realização de programas de pesquisa, desenvolvimento e inovação nas empresas chamado Finep Inova Brasil. A Prefeitura de Ribeirão Preto no nível municipal, tem por exemplo, um programa de financiamento voltado para microempreendedores da cidade chamado Banco do Povo.

Há iniciativas municipais positivas como a da cidade de São José dos Campos, que na década passada trouxe o empreendedorismo incluso as orientações da educação no ensino fundamental na rede municipal. Apesar de que não existam programas de fomento a uma cultura empreendedora no nível federal (vinculados à Finep). Na perspectiva regulatória, é necessário perceber que, independentemente dos avanços da Lei no 123/2006, abrir, manter e fechar uma empresa no Brasil é bastante complexo em face das demandas que constantemente se alteram dos vários níveis de governo municipal, estadual e federal, não configurando ainda um ambiente apropriado para a realização da atividade empreendedora.

5 Os cinco maiores desafios em empreender

1. Dificuldades econômicas: Tanto do país como do recente mercado de trabalho brasileiro são desafios notáveis para o empreendedor que está iniciando seu empreendimento.

As políticas econômicas aplicadas na atualidade envolvem um das maiores dificuldades encontradas pelo empreendedor. Geralmente as ideias do empreendedor são impedidas pela dificuldade de conseguir recursos em consequência das elevadas taxas de juros realizadas no mercado financeiro e a escassez de linhas de créditos para financiamento. Essas condições coagem os empreendedores a se comprometerem a arcar com o alto custo ou e constantemente a abandonar seu empreendimento.

De acordo com Lundstrom e Stevenson (2001) o desenvolvimento de políticas públicas deve existir (ou pelo menos deveria existir) uma intersecção entre políticas de empreendedorismo, direcionada para a constituição do empreendimento, e o período pós start up com políticas inclinadas às MPEs que já havia superado o período analítico de 42 meses.

2. Dificuldades burocráticas: no estágio de formação de um empreendimento a única simplicidade é a de criar um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), posteriormente a isso o empreendedor irá entender que se encontram grandes muros incorporados na burocracia brasileira a serem derrubados.

Existem dois grandes eixos de modificações de tratamento da política pública em relação às MPEs. O primeiro, no nível regulatório com a denominada Lei Federal da Simples, a Lei no 9.317/1996, que determina procedimento tributário diferenciado às micro e pequenas empresas, e a Lei de Estatuto da Micro e Pequena Empresa, no 9.841/1999, estabelecendo aspectos como relações de trabalho, criando o Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas dentro da estrutura do Ministério do Desenvolvimento, linhas de crédito, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). As duas leis foram revogadas pela Lei Complementar no 123/2006, que criou o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e implantou normas gerais relacionadas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos poderes da União, do Distrito Federal, dos municípios e dos estados.

Na maioria das ocasiões as propostas do empreendedor são impedidas pela dificuldade de obter recursos em razão das elevadas taxas de juros praticadas no mercado financeiro e a escassez de linhas de créditos para financiamento.

3. Dificuldades tecnológicas: a tecnologia surgiu para facilitar o empreendedor no mercado, contudo os altos custos de maquinários, os custos necessários para criar uma tecnologia inovadora para acrescentar o mercado pode se transformar um grande bloqueio aos empreendedores. Levando-os dessa maneira até a abandonar a idealização de seu sonho. No entanto o programa Brasil Empreendedor de 1999, diretamente com o Sebrae financiava a implantação, renova e modernização de empreendimentos formais e informais, incluindo investimentos fixos, compra de máquinas e equipamentos, capital de giro associado e isolado, bem como outros itens indispensáveis à viabilização do projeto.

Entre os países que realizaram a pesquisa GEM em 2008, o Brasil encontra-se com uma das mais baixas taxas de lançamento de produtos novos e de uso de tecnologias acessíveis há menos de um ano no mercado. Esse dado mostra que o Brasil é um dos países do quais empreendimentos novos e estabelecidos têm uma restrita capacidade tecnológica. Para empreendimentos iniciais, o Brasil é o 42º, e para os empreendimentos já definidos é o 38º em um ranking de 43 países. Somente 3,3% dos empreendimentos têm competência de lançar produtos novos para os

consumidores. O intrigante é que os empreendimentos iniciais dos países da América Latina (Chile, Argentina, Uruguai e Peru) encontram-se entre os primeiros no ranking de lançamentos de produtos novos para os consumidores. O Chile é o primeiro país do ranking, com 37% de empreendedor. Para o Chile, 36,4% dos empreendimentos iniciais lançam produtos novos; Peru, 29%; para a Argentina e o Uruguai, 30%. Para os empreendimentos já estabelecidos, essa posição se modifica, mas segue elevada para esses países.

4. Dificuldades mercadológicas: Uma das maiores dificuldades logo após a criação da empresa é a implantação em um mercado já existente ou a criação de um novo mercado de atuação para o empreendedor e seu empreendimento.

5. Dificuldades financeiras: Para o empreendedor, a maior dificuldade é sem dúvidas a financeira, porque não irá funcionar possuir uma grande idéia e ter disponibilidade e disposição para pôr em prática sem o capital inicial necessário para que se consiga então dar um Start Up no seu empreendimento.

Criado em 1999, o Programa Brasil Empreendedor, com o objetivo de colaborar para o desenvolvimento de renda, manutenção e criação de postos de trabalho, por meio da capacitação gerencial e creditícia desse segmento. Acreditava o governo que, era essencial qualificar e capacitar o micro e pequeno empreendedor antes do acesso ao crédito, tanto do ponto óptico técnico como do de gestão. o SEBRAE, como produto desse processo de capacitação em conjunto com o empreendedor, projetava um plano de negócios que se estabeleceu na própria proposta de crédito a ser submetida aos bancos oficiais participantes do programa.

6 Resultados e discussão

Algumas características como incentivos governamentais podem incentivar o comportamento empreendedor a investir em treinamento para o desenvolvimento pessoal e profissional. Esses aspectos são mencionados por Alencar (1995), Bonache (2000), Álvarez e Cajazeira (2009) comentam que além do incentivo à busca por novas ideias.

Essa ideia tende com a literatura como a de Scherer e Carlomagno (2009), que comentam sobre o papel de Visão, Missão e os Valores.

É importante direcionar os objetivos de inovação para o futuro, em produtos e áreas que se encaixam no escopo da empresa e que com os quais as pessoas se envolvam e percebam como podem ser úteis aos consumidores e a sociedade. Ou seja, a cultura empreendedora é facilitada quando se tem um propósito (E4).

7 Considerações Finais

A proposta central deste estudo foi identificar os maiores desafios para empreender, o principal incentivo governamental para os empreendedores. Indica-se que os resultados obtidos no presente estudo devem ser interpretados em relação a empreendedorismo e seus empreendedores. Contudo a necessidade de aprofundamento com outros estudos sobre essa questão.

O presente artigo conclui que o Empreendedorismo é um campo relativamente novo de estudos, o qual vem obtendo muito espaço no mercado de trabalho, os indivíduos são capazes de

serem guiados a formar um empreendimento por múltiplas razões, excedendo assim a lógica binária oportunidade/necessidade, e classificando-os em seis elementos: identificação de oportunidade; atributos/expectativas pessoais; ambiente externo – em particular associado ao mercado de trabalho; influência de terceiros, insatisfação com emprego; influência familiar. Permitindo, então, caracterizar o empreendedor como um indivíduo movido pela busca da autonomia pessoal e atento às oportunidades. Geralmente as convicções do empreendedor são impedidas pela dificuldade de captar fundos devido às elevadas taxas de juros forçando os empreendedores a resistir ao alto custo ou muitas vezes a abandonar seu empreendimento.

De acordo com a pesquisa GEM (2009, pg 101):

O reconhecimento dos empreendedores como agentes importantes do crescimento econômico, da geração de empregos, da inovação e da produtividade de um país já é consenso entre economistas e formadores de opinião há muito tempo. O grande desafio, principalmente em países em desenvolvimento como o Brasil, é multiplicar o número desses empreendedores que geram emprego, gera renda e melhoram a vida de milhares de brasileiros todos os dias. Isso só será feito com investimentos contínuos em programas e políticas de apoio ao empreendedorismo.

Referências

BARROS; PEREIRA. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. Curitiba Out./Dez. 2008. Disponível em <<http://www.redalyc.org/html/840/84012405/>>

BLANK; PALMEIRA. Internacionalização de micro e pequenas empresas - uma visão crítica quanto a eficiência dos incentivos do governo. Pelotas- RS Dez. 2006. Disponível em <https://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:adXD-f0MvmAJ:scholar.google.com/+incentivo+governamental+para+o+empreendedorismo&hl=pt-BR&as_sdt=0,5>

GUIMARÃES; AZAMBUJA. Empreendedorismo high-tech no Brasil: condicionantes econômicos, políticos e culturais. Brasília Jan./Apr. 2010. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-69922010000100006&script=sci_arttext>

HENDGES; ALINE. Motivações, realizações e escolha pelo Franchising: análise do empreendedorismo no município de Cerro Largo/RS. Jan-2014. Disponível em <<https://rd.uffs.edu.br/handle/prefix/101>>

MARTES. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. São Paulo Apr./June 2010. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572010000200005&script=sci_arttext&tlng=pt>

SARFATI. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. Rio de Janeiro Jan./Fev. 2013. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v47n1/v47n1a02>>

SEBRAE – PR. Geração Empresa. Programa para formação de jovens empreendedores. Curitiba, 1998.

VALE; CORRÊA; REIS. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade?. Rio de Janeiro Maio/Jun. 2014. Disponível em <<http://www.redalyc.org/html/840/84030550005/>>