

ÁREA TEMÁTICA: TECNOLOGIAS E PRODUÇÃO

EMPREENDEDORES E NEGÓCIOS: PLANTANDO COMPETÊNCIAS PARA COLHER DESEMPENHO

ENTREPRENEURS AND BUSINESS: PLANTING COMPETENCE TO LEARN PERFORMANCE

Maria de Fátima Silva Oliveira; Jucyara Gomes da Silva
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba, IFPB/Campus João Pessoa
mafasioliver@hotmail.com; jucyaragomes@hotmail.com

RESUMO: O presente trabalho relata as ações do projeto de extensão “Empreendedores e Negócios: Plantando Competências para Colher Desempenho” cujo objetivo foi auxiliar à comunidade de micro e pequenos empreendedores potenciais e já estabelecidos do bairro de Jaguaribe, da cidade de João Pessoa, a desenvolver suas capacidades empreendedoras, e conseqüentemente, promover o melhor desempenho de seus negócios. Para efetivação do objetivo proposto, foram realizadas diversas ações, que se dividiram em três módulos: um módulo de capacitação, outro de visitas aos empreendedores cadastrados no módulo anterior, e finalmente um terceiro módulo que consistiu na medição dos principais resultados alcançados. Dentre estes resultados destaca-se o elevado número de indivíduos capacitados, assim como o elevado nível de satisfação dos empreendedores que obtiveram orientação empresarial, sendo que todos afirmaram interesse em aplicar as mudanças sugeridas em seus negócios. Por fim, foi identificado, no levantamento feito junto aos empreendedores, que estes conseguiram desenvolver importantes competências, necessárias ao bom desempenho dos seus negócios.

Palavras-chave: Empreendedores, empreendedorismo, negócios, competências, desempenho.

ABSTRACT: The present work reports the actions of an extension project whose objective was to assist the community of micro and small entrepreneurs - potential and already established – from Jaguaribe district to develop their entrepreneurial skills and hence promote better business performance. The proposal described in this work arose from the identification, by the proposing teacher, of the administration course students’ potential to provide certain guidance services and business training to this community, combined with the interest of the SEBRAE-PB in developing a work in partnership with the IFPB, focused on the development of the entrepreneurial skills of the aforementioned community. For realization of the proposed objectives, several actions were carried out which were divided into three modules: a training module, another one to visit the entrepreneurs registered in the previous module, and finally a third module that consisted in measuring the main results achieved. Among these results, we highlight the high number of qualified individuals, as well as the high level of satisfaction of entrepreneurs who had obtained business orientation, and all stated interest in applying the suggested changes in their business. Finally, it has been identified, through a survey conducted among the entrepreneurs, that they have managed to develop important skills which are necessary for the proper performance of their business.

Keywords: Entrepreneurs, entrepreneurship, business, skills, performance.

1. Introdução

Empreendedores e negócios sempre estiveram relacionados. Não há como falar em um sem direta ou indiretamente referenciar o outro. Os empreendedores são indivíduos que já foram conceituados de diversas maneiras, desde conceitos fundamentados em seu perfil psicológico, até aqueles fundamentados em seu contexto social. Porém em geral, sempre que se define um indivíduo como empreendedor há uma clara referência a sua ação de identificar e desenvolver oportunidades de

negócios (OLIVEIRA, 2014). Negócios estes que acabam por gerar impactos positivos no contexto econômico e social no qual se inserem. Tais impactos econômicos e sociais, provocados pelas ações empreendedoras, acabaram por despertar o interesse cada vez mais acentuado, de governantes e de estudiosos, pelo empreendedorismo, provocando um aumento significativo na criação de políticas públicas de incentivos ao mesmo, assim como um maior volume de pesquisas científicas na área (COSTA, BARROS & CARVALHO, 2011; FONTENELE, SOUSA & LIMA, 2011; CROMIE, 2000).

Se, por um lado, observa-se um crescente interesse, por parte de governantes e estudiosos, no impacto positivo do empreendedorismo nos contextos econômico e social, por outro lado, evidencia-se a necessidade de garantir aos empreendedores as condições adequadas para o desenvolvimento de suas atividades. E dentro desse rol de condições adequadas, não há como não mencionar a necessidade de promover as competências empreendedoras dos indivíduos que identificam, desenvolvem e implementam negócios, uma vez que o sucesso de uma Organização pode está atrelado ao seu gestor, na medida em que os resultados podem depender de sua competência(MINELLO, SCHERER & ALVES, 2012). Portanto uma forma de contribuir para o êxito do empreendedor e do seu negócio, é desenvolver a sua competência, pois estudos anteriores apontam que o empreendedor assume um papel ativo no desenvolvimento e no sucesso de um empreendimento (MORAES, HASHIMOTO & ABERTINE, 2013, p.133).

Foi por considerar a relevância de determinadas competências necessárias ao empreendedor para a garantia do êxito do seu negócio que o projeto de extensão Empreendedores e Negócios: Plantando competências para colher desempenho, descrito, teve como objetivo auxiliar os micro e pequenos empreendedores, nascentes e já atuantes, do bairro de Jaguaribe, da cidade de João Pessoa, a melhorar suas competências empreendedoras e conseqüentemente o desempenho dos seus negócios. Dentre os diversos resultados obtidos com o projeto, pesquisa realizada com uma amostra de 51% dos empreendedores do bairro de Jaguaribe, inscritos no programa, que demonstraram interesse em obter visita técnica de orientação empresarial, informou que o conhecimento adquirido no módulo de capacitação foi aplicado a diversas áreas necessárias ao bom desempenho dos seus negócios: no relacionamento com os clientes, nas operações de serviços e produção, no seu comportamento enquanto empreendedor, nas operações de vendas, entre outras. Outro importante resultado foi o alto índice de satisfação de todos que receberam orientação empresarial indicando que o projeto atingiu seu objetivo.

2. Referencial teórico

Definido como a ação de identificar e desenvolver oportunidades de negócios através da clara criação de negócios rentáveis, o empreendedorismo está constantemente atraindo a atenção de estudiosos (BARON & SHANE, 2007). Ano após ano, o interesse no tema tem aumentado e diversos governos têm encontrado no estímulo ao empreendedorismo a saída para o desenvolvimento econômico (FONTENELE, SOUSA & LIMA, 2011). Barreto (2013, p.4) chega a sugerir que as mudanças ocorridas no nosso país, no contexto das políticas em favor dos Pequenos Negócios, têm proporcionado uma verdadeira revolução no ambiente econômico, mais especificamente no ambiente do empreendedorismo.

O Brasil é um país com uma clara vocação empreendedora. Diversas pesquisas já apontaram o elevado nível de empreendedorismo do povo brasileiro. O relatório Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Brasil (GRECO, et. al., 2012) confirma a vocação do povo brasileiro para empreender, já que o país aparece entre os 16 países mais empreendedores do mundo, com uma Taxa de Atividade Empreendedora em estágio inicial (TEA) de 15,4%, ou seja, praticamente 15 em cada 100 brasileiros adultos estão envolvidos com alguma atividade empreendedora. Esse índice de empreendedorismo é superior à média mundial que é de 13%. Se considerarmos a taxa total da atividade empreendedora, que inclui os empreendedores iniciantes e já estabelecidos, o percentual de empreendedores no Brasil chega a 30,2% da população brasileira, o que o eleva à 10ª. posição no ranking mundial. De acordo com Barreto (2013, p. 14),

O momento econômico que o Brasil vive também está favorecendo o empreendedorismo.[...] O sonho de abrir um negócio próprio faz parte do imaginário de 44% dos brasileiros, frente a 25% que desejam seguir carreira em uma empresa pública ou privada.

Entretanto, ainda que o Brasil seja considerado como um dos países mais empreendedores do planeta, os empreendedores brasileiros passam por diversas dificuldades para iniciar, manter e expandir os seus negócios, ocorrendo que grande parte dos novos micro e pequenos negócios não super os dois anos de existência. Recentemente, pesquisa realizada pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013) demonstrou um resultado positivo, ao indicar que a taxa de mortalidade dessas empresas, na série histórica de 2005 a 2007, vem caindo sistematicamente. Entretanto, o percentual dos empreendimentos que tem fracassado ainda é considerável chegando a 24,4% destes. E entre os diversos motivos que podem levar a este fenômeno, destacamos o impacto da competência do empreendedor em gerir adequadamente o seu negócio. De acordo com Fleury e Fleury (2001, p.188 apud OLIVEIRA, 2013), a competência se refere a “um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos e habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo”. Nessa perspectiva, pode-se entender que agregar valor econômico à organização gerenciada pelo empreendedor significa proporcionar-lhe um melhor desempenho.

Hashimoto, (2014) destaca que o domínio das técnicas e ferramentas pelo o empreendedor é mais necessário a partir do segundo ano de vida do negócio, quando se espera que o período do imprevisto tenha acabado e que os controles e a organização sejam mais relevantes, uma vez que, para ser competitivo, é preciso saber equalizar a relação entre os custos e as receitas, aumentar a eficiência dos processos, decidir onde investir para crescer, como diversificar e como definir objetivos, entre outras práticas de gestão. Nesse ponto esclarecido pelo autor, claramente se observa uma relação entre as práticas gerenciais do empreendedor, garantidas pelo seu nível de competência, e o desempenho do negócio por ele administrado. Portanto, uma das formas de combater o fracasso do empreendimento, é garantir o desenvolvimento de competências empreendedoras adequadas para a manutenção e o crescimento dos seus negócios, uma vez que pesquisas anteriores evidenciam a estreita relação entre esses dois fenômenos (MINELO, SCHERER, & ALVES, 2012).

3. Metodologia

Os procedimentos utilizados para consecução dos objetivos do projeto Empreendedores & Negócios foram divididos em três módulos. O primeiro módulo, intitulado “Desperta Empreendedor”, referente à capacitação dos empreendedores, foi desenvolvido através de oficinas, realizadas pela equipe técnica do SEBRAE-PB, executadas de acordo com a programação da Oficina Sebrae de Empreendedorismo (OSE). A carga horária da oficina foi de 15 horas, distribuídas em 3 horas diárias no horário noturno das 19 h às 22h. A metodologia utilizada nas oficinas foi especificamente desenvolvida para capacitar pessoas interessadas em iniciar seus próprios negócios empreendedores formais ou informais, autônomos e ambulantes, e incluiu o desenvolvimento das seguintes competências: (1) Identificar e avaliar oportunidades de negócios; (2) Adquirir e utilizar informações para tomar decisões; (3) Desafiar-se e minimizar riscos; e (4) Mudar para obter melhores resultados. Os temas desenvolvidos foram: O empreendedor e o empreendedorismo; Teoria visionária; Competências e habilidades empreendedoras; Suporte gerencial; e, finalmente, Planejamento do Negócio. Os materiais didáticos, como livros e exercícios, foram viabilizados pelo SEBRAE-PB, assim como o processo de divulgação e inscrição dos candidatos. Esse processo de divulgação ocorreu através de visitas dos técnicos do SEBRAE-PB, auxiliados por alunos do IFPB, aos diversos negócios do bairro de Jaguaribe, da cidade de João Pessoa. Também foram utilizados rádio, TV, banner e carro de som no processo de divulgação.

O segundo módulo, intitulado “Ô de casa! Empreendedor” consistiu em visitas técnicas aos negócios dos empreendedores realizadas por alunos do Curso Superior de Bacharelado em Administração do Campus I do IFPB. Esses alunos receberam treinamento de um técnico do SEBRAE e orientações da professora coordenadora do projeto do projeto de extensão aqui relatado. Foram utilizados, nesse módulo, agendas de visitas, um manual de consultoria, formulários de diagnóstico empresarial e relatórios gerenciais de consultoria. Por fim, o último módulo, intitulado “Contando as pérolas”, consistiu em uma pesquisa junto a uma amostra de empreendedores atendidos pelo projeto para verificar os principais resultados obtidos com o desenvolvimento dos módulos anteriores. Essa pesquisa foi realizada por meio de um questionário estruturado, sendo os resultados tabulados e analisados com auxílio do software Microsoft Excel. Concomitantemente à realização dos módulos, ocorreram reuniões de planejamento e avaliação.

4. O relato

Com o objetivo de auxiliar micro e pequenos empreendedores do bairro de Jaguaribe, na cidade de João Pessoa, o projeto “Empreendedores & Negócios: Plantando Competência para Colher Desempenho” iniciou suas ações em abril de 2013. Através de reuniões formais entre a direção Campus João Pessoa do IFPB e a equipe gestora do projeto, como também por meio de reuniões com a equipe do SEBRAE – João Pessoa e alunos voluntários, foram desenvolvidas as ações de planejamento para implantação da capacitação dos empreendedores. Esse processo de capacitação ocorreu através da Oficina Sebrae de Empreendedorismo (OSE) já no mês de maio, no período noturno; chegamos a inscrever 398 pessoas para essa oficina. Dentre esse público, participaram empreendedores já atuantes e potenciais, não apenas do bairro de Jaguaribe, mas também de outros bairros. Também fizeram parte desse grupo alunos de diversos cursos do IFPB.

A Oficina, com duração de 15 horas, ocorreu no ginásio do Campus João Pessoa, em 10 espaços abertos, separados apenas por divisórias, nos quais 10 instrutores, contratados pelo SEBRAE, capacitaram os participantes em gestão, planejamento, marketing e finanças. O método incluiu situações reais da rotina do empreendedor, sendo que em muitos momentos, os participantes interagiram entre si, vivenciando e observando o dia a dia de uma empresa. Também foram oferecidas diversas palestras por instituições financeiras (como o Banco do Nordeste) e outros parceiros do SEBRAE. No encerramento dessa primeira ação do projeto, foram entregues 358 certificados de conclusão da oficina de capacitação. Ainda nesse módulo, foi realizado um levantamento junto aos empreendedores para identificar aqueles interessados em participar das ações da Orientação Empresarial, a ser disponibilizada pela equipe do Projeto de Extensão após a OSE. Nesse levantamento identificamos que um total de 29 empreendedores de Jaguaribe e 39 empreendedores de outros bairros desejava obter essa orientação, e ainda que 41 potenciais empreendedores desejavam ter orientações sobre como elaborar seus planos de negócios.

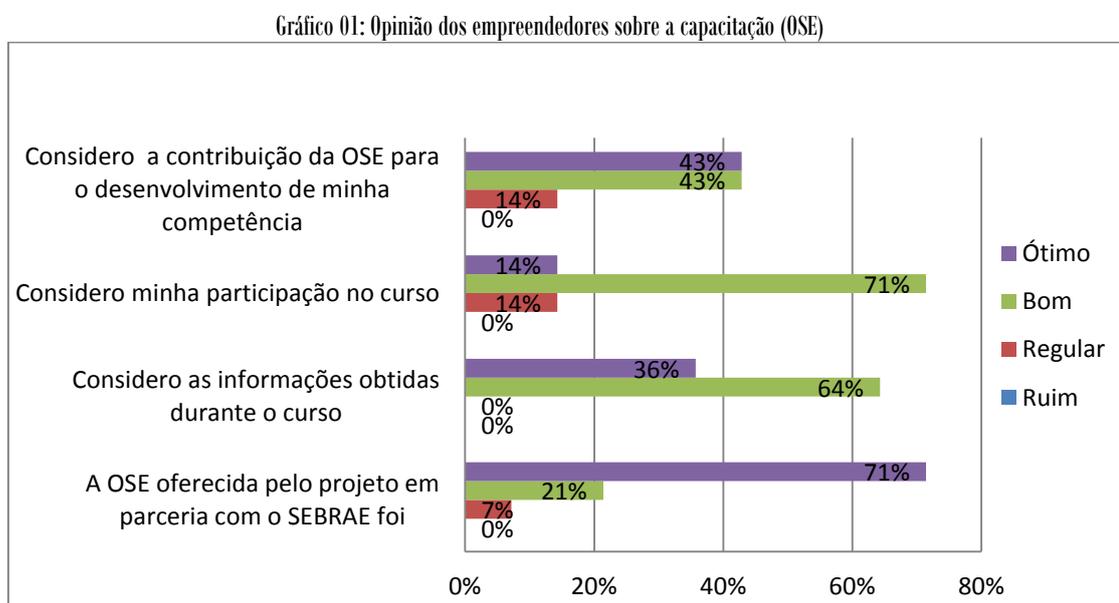
De posse desses números, a equipe do projeto iniciou suas ações para realização das visitas de orientação empresarial – segundo módulo do projeto. Primeiramente foram realizadas reuniões para agendamento e planejamento das atividades de orientação, tendo sido criado um banco de dados com informações dos empreendedores a serem atendidos. Também foi realizado nesse módulo um curso de capacitação em consultoria para os alunos voluntários do projeto. Após esse curso, foram iniciados 14 atendimentos de consultoria empresarial e 3 consultorias para elaboração de planos de negócios. Esses atendimentos ocorreram com visitas dos alunos aos estabelecimentos dos empreendedores, onde foram realizados levantamentos de informações através de reuniões com os empreendedores atendidos. As equipes de alunos consultores, utilizaram durante as visitas, formulários de diagnóstico empresarial e um manual de consultoria, levantaram problemas e ouviram as necessidades dos empreendedores relacionadas à melhoria dos seus negócios. Alguns dos empreendedores potenciais chegaram a comparecer também ao IFPB, para receber orientação para a criação de planos de negócios. Entretanto, durante esse processo de orientação, ocorreram diversas dificuldades que comprometeram a capacidade produtiva da equipe do projeto, fazendo com que algumas dessas orientações não chegassem a ser concluídas. Dentre essas dificuldades, destacamos a redução da equipe de alunos voluntários e inexistência de alunos para substituir os ausentes; a dificuldade de conciliar a agenda dos empreendedores, com os horários da equipe de voluntários; a falta de alguns recursos, como ambiente para receber os empreendedores, telefone, etc. Apesar dessas dificuldades e com uma equipe de voluntários bastante reduzida o projeto prosseguiu com suas ações de orientação, chegando a concluir 7 consultorias empresariais. Durante todo o desenvolvimento desse módulos houve diversas reuniões de orientação, acompanhamento e avaliação das ações.

Finalmente, no módulo de avaliação, foi realizado um levantamento para verificar os resultados das ações do projeto. Esse levantamento ocorreu através de duas pesquisas: uma primeira pesquisa, realizada pela coordenadora junto a uma amostra de 85% dos empreendedores do bairro de Jaguaribe inscritos no projeto; e uma segunda pesquisa, realizada pela discente bolsista por meio de um questionário estruturado elaborado pela coordenadora, aplicada a 51% da população

de empreendedores participantes do projeto. Nesse levantamento foram constatados diversos resultados positivos obtidos com as ações do projeto, descritos no tópico a seguir.

5. Resultados

Os dados obtidos através de levantamento realizado pela coordenadora do projeto “Empreendedores & Negócios: Plantando Competências para Colher Desempenho” junto ao público alvo indicaram que, dentre os 85% dos empreendedores inscritos que responderam a pesquisa, todos aqueles que não receberam visitas, demonstraram bastante interesse em recebê-las, caso o projeto prosseguisse com suas ações; e a grande maioria daqueles que receberam orientações não concluídas também informou interesse em prosseguir com as orientações. Finalmente, todos os que tiveram suas orientações concluídas com o recebimento dos relatórios de consultoria demonstraram estar satisfeitos, e dispostos a aplicar as ações sugeridas pelos consultores. Já os resultados obtidos pela pesquisa de campo realizada pela discente bolsista indicaram que, da amostra pesquisada (51% dos empreendedores inscritos no projeto), 71% consideraram que a capacitação oferecida pelo SEBRAE através do projeto foi ótima, em uma escala que variava entre ruim, regular, bom e ótimo, conforme observa-se no gráfico apresentado a seguir:



Fonte: Dados da pesquisa (2014)

Também se observa, no Gráfico 01, que 64% dos empreendedores avaliaram as informações obtidas durante a capacitação como boas para seu desempenho, e outros 36% as consideraram ótimas. Os empreendedores

pesquisados consideraram que a sua participação no curso foi boa (71%), enquanto outros 14% a avaliaram como ótima e outros 14% como regular. Quanto ao desenvolvimento de suas competências, 43% o consideraram bom, enquanto 43% avaliaram esse desenvolvimento como ótimo.

Dentre os resultados obtidos, convém destacar a aplicação dos conhecimentos adquiridos pelos empreendedores em seus negócios. Entre os empreendedores pesquisados, 71% afirmaram ter aplicado os conhecimentos adquiridos no relacionamento com os clientes, 50% na mudança para obtenção de melhores resultados, 43% nas atividades de serviços/produção, 36% nas vendas e na tomada de decisão, enquanto 29% informaram ter aplicado os conhecimentos no marketing e no relacionamento com parceiros, órgãos públicos e investidores, e também na busca de financiamento e na organização do negócio (estrutura, legalização e melhoria). Outros 21% aplicaram os conhecimentos no desafio e na minimização dos riscos. Apenas 7% informaram não ter aplicado os conhecimentos adquiridos na capacitação em nenhuma área.

Os resultados referentes às orientações empresariais oferecidas durante o projeto confirmaram que 100% dos empreendedores que receberam essas orientações e as concluíram ficaram satisfeitos e informaram ter intenção de aplicar as recomendações sugeridas, enquanto aqueles que não receberam essas orientações demonstraram interesse em obtê-las, caso o projeto prosseguisse com suas ações no futuro.

6. Conclusões e recomendações:

Como demonstrado ao longo deste relato, evidenciou-se que as ações desenvolvidas foram efetivas e proporcionaram a consecução dos objetivos propostos pelo projeto de extensão. Ainda que não se tenha conseguido atender toda a demanda de empreendedores interessados em obter orientação empresarial e que não tenham sido realizadas as orientações de planos de negócios pelas razões antes expostas, tanto os empreendedores atendidos pelo projeto como os alunos do IFPB que atuaram como consultores ou que simplesmente participaram do módulo de capacitação conseguiram desenvolver competências que, certamente, os auxiliarão no desempenho de ações relacionadas ao fenômeno empreendedor e à gestão de negócios. Considerando, portanto, que há um grande interesse, por parte dos empreendedores que não foram atendidos com consultorias e orientações de planos de negócios, em obter essas orientações no futuro, e ainda a necessidade de verificar as mudanças no desempenho das empresas daqueles empreendedores que afirmaram ter intenção de aplicar as sugestões oferecidas pelas consultorias realizadas, após a implantação dessas sugestões, recomendamos que esse projeto seja estendido por mais um ano, para possibilitar a ampliação desses resultados positivos.

Referências bibliográficas:

BARRETO, L. **O Desafio da Educação Empreendedora no Brasil**. In: SANTOS, Carlos Alberto (Org.). Pequenos Negócios: Desafios e Perspectivas: Educação Empreendedora, Brasília: SEBRAE, 2013, p.14.

BARRETO, L. **Apresentação**. In: Coleção Estudos e Pesquisas. Julho/2013. Sobrevivência das empresas no Brasil. Ed. SEBRAE, Brasília:2013, p.4.

BARON, R., SHANE, S. **Empreendedorismo: Uma visão do processo**. São Paulo: Ed. Thomson Learning, 2007.

COSTA, A. M., BARROS, D. F., CARVALHO, J. L. F. A dimensão histórica dos discursos a cerca do empreendedor e do empreendedorismo. **RAC**, Curitiba, v. 15, n. 2, art.1, pp. 179-197, Mar./Abr. 2011

CROMIE, S. Assessing entrepreneurial inclinations: some approaches and empirical evidence. **European Journal of Work and Organizational Psychology**, 9 (1), 7-30.

FLEURY, M. T. L., FLEURY A. Construindo o conceito de competência. In: OLIVEIRA, M.F.S. Ampliando competências profissionais através de um projeto de extensão: relato de uma experiência do IFPB. **Revista Práxis: saberes de extensão**, Ano 1, n.1,Set.2013, p.19.

FONTENELE, R. E. S, SOUSA, P. F. B; LIMA, A. O. Empreendedorismo, Crescimento Econômico e Competividade dos BRICS: Uma Análise Empírica a partir dos Dados do GEM e GCI. **Anais do XXXV Encontro da ANPAD**, Rio de Janeiro, RJ, 2011.

GRECO, S.M.S. S.et. al., **Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBPQ, 2012.

HASHIMOTO, M. **O que fracassa não é o negócio, é o empreendedor**. Disponível em:

<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI334120-17141,00->

[0+QUE+FRACASSA+NAO+E+O+NEGOCIO+E+O+EMPREENDEDOR.html](http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI334120-17141,00-0+QUE+FRACASSA+NAO+E+O+NEGOCIO+E+O+EMPREENDEDOR.html) . Acesso em: 27 de Jan de 2014.

MINELO, I.F., SCHERER L. A., ALVES, L.C. Competências do empreendedor: Uma análise com empreendedores que vivenciaram o insucesso empresarial. **Revista de Negócios**, vol. 17, n.4, p. 74-90, 2012.

MORAES, M. J., HASHIMOTO, M, ABERTINE, T. Z. Perfil Empreendedor: estudo sobre características empreendedoras de motoristas funcionários, agregados e autônomos do transporte rodoviário de cargas. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 2, n.1, p. 132-157, 2013.

OLIVEIRA, M.F. S. ¿El concepto del emprendedorismo, todavia un problema?. **Revista Capital Científico**, Vol. 12 n.1 – Janeiro/Março, 2014.

SEBRAE, **Coleção Estudos e Pesquisas**. Sobrevivência das Empresas do Brasil. Unidade de Gestão Estratégica. Brasília: DF, 2013.