

EMPREENDEDORISMO OU ROLETA RUSSA?

Silvia Alonso Y Alonso Bittar Cunha –(Uni-Facef)

Hélio Braga Filho – (Uni-Facef)

Érica Aparecida Araújo -(EESC - USP)

Adriana Cristina de Araújo – (Uni-Facef)

1. Introdução

O tema empreendedorismo está constantemente sendo utilizado no mercado econômico, porém sua definição é bastante peculiar e ambígua. Muitos acreditam saber, contudo não conseguem definir exatamente o que seja. Com isso o artigo pretende esclarecer o que é empreendedorismo, já que os empreendedores contribuem de forma significativa na geração de força de trabalho e conseqüentemente no desenvolvimento econômico do país e formação de riquezas.

O artigo mostrará o conceito de empreendedor e suas distinções com empresário-administrador que aposta na sorte. Deixando clara a importância da fusão de ambos para a obtenção da excelência nos resultados desejados, tendo em mente que as melhores oportunidades surgem quando se têm informações que contribuem para o conhecimento e crescimento econômico.

Deste modo à pesquisa realizada nas empresas, recentemente fundadas, do município de Franca-SP, vêm demonstrar se elas tiveram ou não atitudes empreendedoras, focalizando uma oportunidade ou necessidade.

2. Empreendedorismo

No meio acadêmico não existe uma definição definitiva sobre empreendedorismo, pois não existe um empreendedor típico (BIRLEY; MUZYKA, 2001). No entanto, o termo é entendido como as pessoas que criam os seus próprios negócios, normalmente conectados à inovação, ao aproveitamento de oportunidades e à audácia. Pode ser visto também como um processo de criação de algo diferente, com valor, devido à dedicação e esforço de alguém que assuma

os riscos financeiros, psicológicos e sociais que busque as recompensas resultantes na forma de satisfação pessoal e monetária (HISRICH E PETERS, 1986). Podendo ter a função de engajar-se em atividades de arbitragem lucrativa, comprando mercadorias a um preço mais baixo que o esperado, e/ou vendendo produtos/serviços a um preço acima da média (HAMILTON & HARPER, 1994).

SCHUMPETER (1949) afirma que a função empreendedora não pode ser incorporada por uma única pessoa, pois ela deve ser exercida cooperativamente. E que o empreendedor é o “homem o qual faz as coisas serem feitas e não necessariamente o homem que as inventa”. É o indivíduo que tem comportamento pró-ativo, o qual deseja pensar e agir por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção (DOLABELLA, 1999).

VRIES (2001) acrescenta que os empreendedores parecem ser orientados para realizações, gostam de assumir a responsabilidade por suas decisões e não gostam de trabalho repetitivo e rotineiro. Segundo o autor, são criativos possuem altos níveis de energia e altos graus de perseverança e imaginação que, combinados com disposição para correr riscos moderados e calculados, os capacitam a transformar o que freqüentemente começa como uma idéia muito simples e mal definida, em algo concreto. Tendo a disposição em buscar oportunidades, independente dos recursos disponíveis (STEVESON & JARILLO, 1990).

Filon (1999), estabelece um modelo com quatro fatores fundamentais visando à formação profissional do empreendedor para que sua ação seja empreendedora: a visão, a energia, a liderança e as relações. Destaca-se as relações como principal característica, a qual se obtém os conhecimentos fundamentais e necessários dentro de uma estrutura de mercado: as informações necessárias para a tomada de decisões e o conhecimento da realidade do mercado.

Ao analisar as diversas definições vistas até então, a de DORNELAS (2001) remata de uma maneira sintetizada: “o empreendedor é aquele que detecta uma

oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”.

3. Empreendedor X Empresário - Administrador & Roleta Russa

Uma das grandes diferenças entre o empreendedor e as pessoas que trabalham em organizações é que o empreendedor define o objeto que vai determinar seu próprio futuro (Filion, 1999) com uma visão visionária e avaliada, além de desenvolver as mesmas atividades de planejar, organizar, dirigir e controlar de um empresário-administrador.

Segundo DORNELAS (2001) o empreendedor pode ser diferenciado de um administrativo por cinco dimensões distintas de negócio: orientação estratégica, análise das oportunidades, comprometimento dos recursos, controle dos recursos e estrutura gerencial. Sendo assim, o empreendedor busca atingir uma estratégia de vanguarda conciliando com análise e planejamento da organização, e não simplesmente se limita a atividade diária de um administrador.

Com as distinções entre empreendedor e empresário-administrador definidas, resta acrescentar mais um termo que está fortemente arraigado no mercado, mas não é visto ou interpretado da maneira que esta sendo exposta no artigo: o empresário-administrador e apostador na sorte que sem perceber esta em uma “Roleta russa” e que mesmo assim se considera empreendedor.

Segundo o dicionário eletrônico Wikipédia, “Roleta russa” é uma operação que consiste em deixar uma só bala no tambor de um revólver, fazê-lo girar, apontar o cano da arma para si próprio ou para outrem, sem conhecer a posição exata da bala, e apertar o gatilho, isso por bravata e/ou desejo de experimentar emoções violentas. No artigo utiliza-se deste conceito de forma similar onde os empresários-administradores sem conhecer, obter informações e analisar o mercado, apostam na sorte, acreditam no sucesso de um negócio sem orientação nenhuma, o mesmo que colocar um revólver na cabeça, apostando muitas vezes tudo o que possui.

4. A Atividade Empreendedora e o Processo Empreendedor

Existe, hoje, uma grande preocupação em promover o desenvolvimento econômico e a prosperidade das nações. No entanto, este desafio se torna ainda maior quando esta busca seja feita através da promoção de progresso e bem-estar das sociedades e, conseqüentemente, com sustentabilidade.

Nunca o empreendedorismo foi tão estudado e discutido como nos tempos atuais. Uma das maiores pesquisas relacionadas ao empreendedorismo envolvendo cerca de 40 países, o *GEM- Global Entrepreneurship Monitor* – é uma pesquisa internacional liderada pela London Business School e o Babson College (EUA) cuja proposta é avaliar o empreendedorismo no mundo a partir de indicadores comparáveis. Desde 1999, quando realizou seu primeiro ciclo, até hoje, o estudo envolveu mais de 40 países de todos os continentes e dos mais variados graus de desenvolvimento econômico e social, tornando-se a investigação de maior escopo em sua área, conforme descreve o relatório executivo de 2005, na qual o Brasil participa desde o ano 2000.

Este estudo define o empreendedorismo como qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas, ou seja, qualquer tipo de atividade.

O interessante, e que precisamos enfatizar, é que esta atividade empreendedora ocorre tanto no estágio inicial do negócio, como em empresas ou negócios já estabelecidos, o que garante o desenvolvimento permanente do negócio através do processo constante de inovação e busca de oportunidades.

BARON e SHANE (2007), mencionam que *a visão de que o empreendedorismo é um processo, em vez de um evento único, certamente não é nova*, o que reitera a idéia de que ele ocorre em vários estágios do negócio. Eles complementam que *há um crescente consenso na área quanto à utilidade e correção de se enxergar o empreendedorismo como um processo que se desenvolve ao longo do tempo e se move por meio de fases distintas, mas intimamente relacionadas*.

Estas fases são identificadas com o reconhecimento de uma oportunidade, em seguida com a reunião de recursos para desenvolver a oportunidade e por último a implementação da oportunidade, caracterizando o empreendedorismo como um processo. É importante considerar, mais uma vez, que estas fases se repetem em negócios já existentes.

Portanto, BARON e SHANE (2007) destacam o *empreendedorismo, como subdivisão da área de negócios, é um campo de estudos que busca entender como surgem as oportunidades para criar novos produtos ou serviços, novos mercados, processos de produção, formas de organizar as tecnologias existentes ou matérias-primas e como são descobertas por pessoas específicas, que então usam meios para explorá-las ou desenvolvê-las*, o que justifica o empenho de pesquisadores em estudos relacionados a esta atividade, considerando os benefícios econômicos e sociais que ela provoca com a geração de riqueza e criação de empregos.

Desta forma, a prática do comportamento empreendedor implica na análise e no desenvolvimento de variáveis relacionadas: ao comportamento do indivíduo no que diz respeito às suas habilidades técnicas, seus traços de personalidade e seus talentos; aos seus relacionamentos interpessoais que envolvem clientes, fornecedores, sócios, bancos, investidores, concorrentes, entre outros e; variáveis relacionadas ao contexto social, no qual, o ambiente em que o empreendedor desenvolve seu negócio exercerá influência nos resultados porque dependem, das mudanças políticas e governamentais, tecnológicas, demográficas e sociais.

Portanto, estas informações reforçam a necessidade de entendermos o empreendedorismo como um campo de estudo no qual, sua prática depende de conhecimentos ligados a áreas de estudos como ciências econômicas, administrativas, sociais e do comportamento. De acordo com DEGEN (2005), *O sucesso do empreendedor não depende do fator sorte, mas sim da aplicação sistemática de técnicas gerenciais sintonizadas para o desenvolvimento de novos empreendimentos.*

Outro aspecto que precisamos observar na atividade empreendedoras se refere à classificação da motivação para empreender divididas aqui em motivação

por oportunidade quando o empreendedor identifica um novo nicho de mercado à ser explorado ou uma nova forma de oportunidade e, motivação por necessidade quando o empreendedor busca suprir, por falta de opção, uma ocupação ou renda. As pesquisas do GEM de 2005 sugerem que existe relação entre a motivação predominante para empreender em um país e as chances de sobrevivência dos novos negócios. Aparentemente, essas são superiores em países em que são maiores as proporções de empreendimentos orientados por oportunidades. No Brasil, a motivação dos empreendedores iniciais tem-se mantido praticamente inalterada ao longo dos anos. Embora a maioria dos empreendedores seja orientada por oportunidade, a presença daqueles que empreenderam por necessidade é bastante alta se comparada à maioria dos países participantes do GEM.

O Brasil ocupa a 15^a posição no *ranking* do empreendedorismo por oportunidade (taxa de 6,0%) e a 4^a posição no *ranking* de empreendedorismo por necessidade (taxa de 5,3%). A razão entre as duas taxas (1,1) é a 34^a entre os países pesquisados. Portanto, evidencia-se cada vez mais a influência do empreendedorismo por necessidade na posição do Brasil em relação aos demais países.

5. A formação da cultura empreendedora no Brasil.

A formação do Brasil – econômica, social e política – foi impregnada sobremaneira por um sentimento de passividade, de subordinação e dependência. O desenvolvimento brasileiro sob as bases do modelo agrário-exportador, condicionará por mais de quatro séculos à dinâmica externa, evidenciando dessa forma que neste período, a economia, era comandada de fora para dentro.

Assim, somente a partir de 1930, quando a crise na bolsa norte-americana (Wall Street), contagiou as demais economias por meio de uma profunda depressão econômica, é que o desenvolvimento brasileiro, passou de forma mais consistente e efetiva a ser capitaneado por um outro setor que não fosse mais

então a agricultura. Deste modo, o país dava início ao seu processo de industrialização de maneira mais acelerada.

“Até 1822 o Brasil era uma colônia portuguesa administrada de acordo com estrita política mercantilista; Isto é, não se permitia o desenvolvimento de qualquer indústria e os produtos manufaturados deveriam ser comprados aos portugueses e ingleses, em troca das matérias-primas nacionais. Essa política mercantil foi levada a tal extremo que era vedada à Colônia a instalação de imprensa e proibido o ensino superior [...] O Brasil, embora sobre o regime republicano, de 1889 a 1930, foi governado por uma oligarquia fechada, que representava principalmente os interesses rurais de dois estados: São Paulo e Minas Gerais.”¹

Percebe-se diante disso que a política adotada e praticada pela metrópole portuguesa, matinha a colônia brasileira numa situação de subordinação econômica, política e cultural. Daí, depreende-se, que em boa medida, o nosso atraso e subdesenvolvimento foram originados pela própria formação histórica do país.

Mesmo assim, com considerável atraso em relação aos países industrializados que já haviam colocado em curso a Primeira e a Segunda Revolução Industrial, o país deu impulso à sua industrialização rompendo dessa forma com modelo clássico de desenvolvimento forjado sob as bases da economia agrário-exportadora.

Todavia, não bastava a intenção do governo federal para que a industrialização, pudesse colocar a economia do país numa rota de economia acelerado e de desenvolvimento sustentado. Do mesmo modo, a abundância de recursos naturais existentes no país, por mais que lhe dotasse de excepcionais vantagens comparativas, ainda assim, não seria o suficiente para impulsionar o seu crescimento econômico.

Fazia-se assim, mister a existência de um fator, que pudesse, aproveitar da disponibilidade de tamanha riqueza natural para transformá-la em riqueza social. Este fator seria senão representado pelo capital humano protagonizado pela figura do empresário.

Com tudo, em se tratando de uma economia subdesenvolvida, outro óbice se manifestaria pra dificultar ainda mais nosso desenvolvimento.

“[...] outro conceito que tem sido objeto de desmedido entusiasmo em trabalhos sobre desenvolvimento econômico, os quais nunca se cansam de explicar o atraso dos países subdesenvolvidos ou como resultado da ação de ‘forças eternas’ ou por um conjunto de reflexões reunidas ao acaso, e aparentemente profundas, mas que, de fato, são extremamente superficiais. A essa ultima categoria pertence a lamentação pela falta de ‘capacidade empresarial’ ou de ‘espírito de empresa’ nos países subdesenvolvidos, a cuja existência abundante se deve creditar o progresso econômico dos países capitalistas ocidentais. [...], os economistas [...] destacam e dão ênfase ao papel crucial desempenhado pelo ‘empresário inovador’ na promoção do desenvolvimento econômico.”²

O empresário inovador ao qual Baran se refere, é senão aquele, cujo dinamismo e capacidade inovativa, se enquadram segundo as funções descritas por Schumpeter. Toda via, não era de se esperar, que no capitalismo periférico latino-americano essa classe social possuísse os mesmos dotes dos capitães da indústria dos países industrializados do capitalismo central.

“A empresa moderna no setor industrial entrou em cena em 1868 no refino de petróleo, uma década apenas depois da perfuração do primeiro poço comercial. [...] Essas inovações propagaram-se a outros ramos que podiam usar processos semelhantes, como no refino de açúcar e de óleo de semente de algodão, [...]. Todos ampliaram os tamanhos de suas plantas, beneficiando-se de economias de escalas, e elevaram a compósica técnica e orgânica do capital, [...]. A indústria mecânica, por sua vez, apresenta o exemplo mais conspícuo de como a reestruturação levou a aumentos continuados de produtividade. [...], já no início do século XX, entre 1808 e 1813, em Henry Ford cria e aperfeiçoa a linha de montagem, reduzindo, em 1914, o tempo necessário à montagem de um automóvel de 12 horas e 08 minutos para 1 hora e 33 minutos.”³

A herança colonial, herdada por séculos de colonização portuguesa alem de não ter permitido a industrialização – obstada pela política comercial sem

limites adotada pela metrópole -, ainda, por meio da proibição da instalação do ensino superior, dificultou em boa medida, que fosse formado considerável capital humano suficientemente capaz de comandar em algum momento o desenvolvimento do país.

Por outro lado, enquanto no Brasil a economia agrário-exportadora era preservada, o capitalismo norte-americano já por volta de 1880, avançava para formas mais arrojadas no âmbito da indústria, com o surgimento da empresa moderna.

“[...] a partir da década de 80, surgiu a moderna empresa industrial nos Estados Unidos – a corporation - capaz de integrar em massa com distribuição em massa. A partir dos anos 80 o processo de concentração e centralização do capital acelerasse nos Estados Unidos, através de dois caminhos básicos: [...]. O primeiro caminho constituiu, desde o início, oligopólios ou monopólios, [...]. Algumas dessas empresas tornaram as primeiras ‘multinacionais’. Além disso, todas [...], sendo por isso auto financiadas [...] eram, em consequência, empresas fechadas (e quase familiares). O segundo caminho, o das fusões das empresas industriais com redes comerciais já existentes, [...].”⁴

Desde modo, o “modern capitalism” que se ergueu nos Estados Unidos, assentava-se sob as bases de empresas de porte gigantesco, que adotavam em razão do seu tamanho os princípios da administração científica.

No Brasil, em pleno século XX – já por volta das décadas de 1950-60 – a industrialização acelerada, apresentava certas particularidades do capitalismo tardio, retratadas tanto pelas empresas, como pelos próprios empresários industriais.

“O padrão mais difundido de direção dos empreendimentos industriais no Brasil continua a basear-se na autoridade obtida pelo controle da propriedade. [...] Entretanto, como a propriedade das empresas se restringe, em geral, aos grupos familiares, [...], além de participarem das decisões fundamentais das empresas (por exemplo, a determinação de novos investimentos), que constitui praticamente um corolário do sistema de apropriação privada, os proprietários ‘empresas clônicas’ exerce intensa atuação administração. [...]. Em geral, não

*apenas a administração faz-se através de membros da família proprietária, como a maior soma de autoridade é exercida unipessoalmente pelo 'patriarca' chefe da família.*⁵

Diante disto, fica de forma bem explícita que o empresário é simultaneamente o proprietário, não havendo, por isso mesmo, o deslocamento do capitalista (proprietário do capital) da função schumpeteriana do empresário. Por sua vez, a administração comandada sob a tutela personificada do chefe da família, trás outros inconvenientes, entre tais inconvenientes, o excessivo esforço dedicado ao controle e ao comando da propriedade, traduzido em ultima forma pela dedicação exclusiva à atividade operacional, impedia que a função estratégica fosse exercida de forma mais ativa.

*“Se considerarmos o conjunto das empresas em que o controle familiar vigora, é inegável que a rotina mais larvar e o temor da perda de controle do empreendimento são os fatores que interferem no sentido da manutenção do padrão familiar de administração. Perdem-se muitas oportunidades de expansão das empresas para garantir-se a possibilidade das fabricas estarem 'sob o olhar do dono.' Valoriza-se mesmo a rotina, [...]. Há um setor da industria que acha ser uma vantagem o fato de aferrar-se as formas tradicionais de atividade. Assim, fazem a mesma coisa que o pai, o avô e o bisavô fizeram.”*⁶

Em linhas gerais, podemos disser que os industriais brasileiros eram, ou exerciam, concomitantemente as funções de proprietários e empresários, pouco se dedicavam à função estratégica, se apegavam por demais à rotina e às “formas tradicionais de atividades” e, procuravam manter o controle no empreendimento, de sorte a não comprometer o “padrão de administração” genuinamente familiar.

Convém, no entanto salientar, que se esta era a regra quase que geral, haviam evidentemente casos excepcionais.

Por outro lado, outra peculiaridade das empresas industriais do estado de São Paulo, verificadas entre 1950-51 e 1972-73 – com base em relatório anual do SENAE – 6ª região – constatara que:

- a) 1950-51: do total de estabelecimentos industriais no estado paulista, aqueles que empregavam de 0 a 50 pessoas

representavam 92,7% do total e concentravam 30,6% da mão-de-obra empregada enquanto os estabelecimentos com 500 a mais de 1000 empregados, representavam apenas 0,60% do total de estabelecimentos e empregavam 30,6% da mão-de-obra ocupada; e

- b) 1972-73: os estabelecimentos industriais que empregavam de 0 a 50 pessoas representavam 94,0% do total de estabelecimento e 23,3% do total de pessoas empregadas na industria paulista com quanto os estabelecimentos que empregavam de 500 a mais de 1000 pessoas significava, 0,61% e 38,2% do total de estabelecimentos na industria respectivamente.⁷

Enquanto o numero de estabelecimentos industriais de reduzido porte, registrou tênue variação, os de grande porte praticamente não se alterava – considerando apenas a variação percentual e não absoluta – porem, em sentido oposto, verificamos que a mão empregada nos estabelecimentos de menor porte teve sua participação relativa reduzida de 30,6% (1950-51) para 23,3% (1972-73), contrastando com considerável aumento nos estabelecimentos industriais de grande porte, uma vez que, a mão-de-obra empregada saltou de 30,6% (1950-51) para 38,2% (1972-73).

Diante destes números, fica evidenciada outra peculiaridade do capitalismo industrial brasileiro, mais especificamente da economia, qual seja, certa propensão ao “nanismo”.

“Verifica-se ser de propensão bastante reduzidas a maioria das empresas, fato esse que não se alterou nos 10 anos decorridos entre 1950-60. As grandes companhias empregam, porém, parcela muito maior de mão-de-obra do que as pequenas empresas e fornecem proporção igualmente mais avantajada da produção total. Todavia, esses agregados escondem diferenças existentes por classe de industria. Por exemplo, na siderurgia e, especialmente na industria automobilística, predominam as firmas grandes. [...] *Predominam ainda no Brasil as firmas individuais ou pertencentes a famílias. Algumas dessas (como Matarazzo, Klabin e Renner) são gigantescos combinados de muitas empresas*

criadas por empreendedores dinâmicos dotados de iniciativa, enquanto outras não passam de empresas pequenas e extremamente conservadoras.”⁸

Muito embora esta configuração da indústria instalada no estado de São Paulo e descrita por Baer, havia sido elaborada para o decênio 1950-1960, a análise feita por Rattner, para um período bem maior, (1950-51 a 1972-73) não aponta para nenhuma situação ou tendência diferente, ao contrário, ambas esboçam um contorno de nítida semelhança.

Acreditamos outrossim, que entre outros fatores, a existência em larga monta de empresas de porte reduzida, esteja de certa forma associada à cultura patrimonialista – cuja expressão maior é revelada pelo temor de perder o controle da propriedade – tão impregnada no empreendedor brasileiro, acrescida da enorme quantidade de empresas privadas nacionais de capital fechado, o que provavelmente, pode indicar outro traço da cultura empreendedora brasileira, a falta de confiança. Contudo, convém ressaltar, que a “desconfiança” é um aspecto da cultura empreendedora que pode contribuir com alguma parcela para o reduzido número de empresas de capital aberto (SAI), porém não é o fator decisivo.

“Embora venha a classe média crescendo numericamente, só aos poucos vai ela apercebendo-se das vantagens de adquirir títulos. Boa parte dela continua mergulhada na velha mentalidade de tipo agrário que prevalecia no Brasil rural, dando preferência à aplicação de suas poupanças em propriedades imobiliárias. Por outro lado, a bolsa de valores é ainda muito pequena [...]. Do ponto de vista dos métodos de negociar, os empresários brasileiros utilizam tradicionalmente o método de operar com pequenas quantidades e elevadas margens de lucro, o que envolve muitos desperdícios em uma sociedade que industrializa. [...], não é de surpreender que também esteja em sua fase inicial o profissionalismo em matéria de administração. Mal existiam cursos bem concebidos de formação administrativa,[..]”⁹

Não é por nada que a “capacidade empresarial” e o “espírito empreendedor” no Brasil não tenham se desenvolvido há mais tempo.

A cultura patrimonialista, o excessivo tempo dedicado à função operacional, a obsessão e o temor pela perda de controle da propriedade, a falta de confiança, o tamanho e a reduzida opção pelo mercado de ações, de alguma forma contribuíram para que as empresas privadas em quase sua totalidade assumissem a forma jurídica de capital fechado. Por outro lado, a inexistência de centros de formação capazes de profissionalizar os empreendedores já atuantes, como aqueles futuros pretendentes, dificultaram ainda mais a constituição deste capital humano indubitavelmente fundamental para o crescimento e desenvolvimento das empresas e da economia.

Os empresários que de certa forma se tornaram bem-sucedidos – salvos os casos excepcionais -, eram, via de regra, homens oriundos da classe média alta ou, faziam parte de classes diminuta de privilegiados de renda alta.

Outro aspecto que devemos levar em conta prende-se ao fato de que deve a maioria da população brasileira – detinha baixo nível de renda *per capita* e pouca ou nenhuma instituição – era dependente dos seus respectivos empregos e não estava devidamente qualificada para alcançar sua própria independência.

A educação, notadamente a de nível superior, fora por longo tempo, voltada para a formação humanista de uma camada de poucos privilegiados que tinham acesso garantido e quase exclusivo à universidade.

Deste modo, a grande maioria da população do país possuía baixa renda, baixo nível institucional e dependia dos seus empregos enquanto fonte única de rendimento, logo, preservar o emprego a qualquer custo, poderia comprometer a formação que acabava reforçando a tendência de um padrão de vida relativamente baixo que reproduzia a situação de dependência que dificultava a obtenção da autonomia.

Todavia, a partir dos anos 1990, a economia brasileira ingressaria numa conjuntura profundamente adversa, marcada sobretudo pela intensidade e pela velocidade de mudanças que, já estavam em curso e que foram, impulsionadas pela Terceira Revolução Industrial e pela globalização crescente das economias, dos mercados das finanças corporativas.

A estas mudanças foram acrescentadas outras de caráter interno, traduzidas por um elenco de medidas adotadas na esfera do governo federal, sob a batuta da política macroeconômica, convergentes à estabilização dos preços e à modernização do aparelho produtivo nacional. Assim, os efeitos de transmissão da política econômica difundiram-se, de forma ampliada sobre todo o tecido produtivo, gestando, por sua vez, profundo ajuste estrutural de viés microeconômico, protagonizado pelo processo de reestruturação produtiva.

Diante disto, a reestruturação do capital foi acompanhada de um aumento da taxa de desocupação, seguida de imoderada ampliação da economia informal. Para o enfrentamento do problema social que se agravava, foram mobilizadas diversas ações na esfera da política pública voltadas para o combate do desemprego e da falta de qualificação profissional. Em curso paralelo, difundia-se por todo o país enquanto alternativa ao desemprego, o que fora durante longo tempo reprimido, o empreendedorismo.

A partir da década de 1990, uma nova dinâmica de acumulação se inaugura no país por meio da descentralização do capital, de modo que, sua distribuição, materializa-se na forma de expressivo aumento da constituição de empresas de micro e pequeno portes. Do mesmo modo, crescem de forma inaudita os MPN – Micro e Pequenos Negócios.

Tabela 1: Brasil, número de unidades locais por faixa de pessoal ocupado e pessoal ocupado total (em % – 1996 e 2005).

Faixa de pessoal Ocupado	Nº de Unidades Locais (em%)		Pessoal Ocupado Total (em %)	
	1996	2005	1996	2005
0 a 9	92,69	91,71	28,20	27,26
10 a 29	5,35	6,08	12,10	14,30
30 a 99	1,31	1,59	9,81	12,31
100 a 249	0,38	0,37	8,60	8,93
250 a 499	0,15	0,14	7,91	7,61
500 e mais	0,12	0,11	33,38	29,59

Fonte: IBGE – Cadastro Central de Empresas. Elaboração dos autores

Muito embora, o número de unidades locais não seja um indicador muito recomendável do ponto de vista conceitual, posto que, a quantidade de empresas, seria muito mais precisa e metodologicamente mais correta, o que se pode verificar entre 1996 e 2005 em termos de unidades locais por faixa de pessoal ocupado e, do pessoal ocupado total – de acordo com as atividades econômicas segundo a CNAE – classificação nacional de atividades econômicas – pouco difere do quadro descrito por Baer e Rattner. Contudo, os dados agregados camuflam a situação quando examinada num nível de desagregação mais refinado por subsetor de atividade econômica, uma vez que, em determinados subsetores da atividade – principalmente em se tratando da indústria de transformação – econômica as empresas de grande porte, superam numericamente o conjunto total de empresas e, concentram muito provavelmente, grande parcela do pessoal ocupado.

Mesmo assim, além de notória, é inquestionável a presença e a importância das micro e pequenas empresas no conjunto das atividades econômicas do país.

Do mesmo modo que os dados agregados camuflam as particularidades quando examinados sob a ótica macro setorial, o mesmo acontece quando observados sob a perspectiva territorial.

Assim, considerando que o objeto deste estudo está geograficamente circunscrito ao local, interessa-nos verificar se o padrão nacional também se manifesta no município de Franca-SP.

Tabela 2: Franca, unidades locais segundo o porte pessoal ocupado total (em %) – 1996 e 2005.

Faixa de pessoal ocupado	Unidades Locais (em%)		Pessoal Ocupado Total (em %)	
	1996	2005	1996	2005
0 a 9	94,76	91,91	38,71	36,82

10 a 29	3,91	5,98	13,72	19,28
30 a 99	0,87	1,63	10,12	16,62
100 a 249	0,28	0,35	9,93	10,92
250 a 499	0,10	0,07	8,07	5,30
500 e mais	0,08	0,06	19,45	11,07

Fonte: IBGE – Cadastro Central de Empresas. Elaboração dos autores

Diferentemente do padrão observado para os dados agregados de abrangência territorial nacional, o município de Franca-SP, configura um quadro bem distinto. O que se pode verificar entre os anos de 1996 e 2005, foi um movimento simultâneo de redução da participação relativa das unidades locais nas faixas de pessoal ocupado de 250 a 500 e mais pessoas, tanto no conjunto total do número de estabelecimentos, como em relação ao pessoal ocupado total.

Se por um lado, o surgimento de novas empresas – entre 1996 e 2005 o número de unidades locais expandiu-se na ordem de 68,03% - revelam contínuo ritmo de acumulação de capital impulsionado por um certo “espírito empreendedor”, por outro lado, o aumento seguido da concentração de unidades locais de menor porte, pode comprometer a sustentabilidade dos pequenos negócios e a expansão da massa salarial.

Tabela 3: Brasil e Franca, remuneração média nominal mensal do pessoal ocupado total nas unidades locais por faixa de pessoal ocupado e salário médio total (em R\$)- 1996 e 2005.

Faixa de pessoal Ocupado	Remuneração Média Nominal Mensal (R\$)*			
	Brasil		Franca	
	1996	2005	1996	2005
0 a 9	120,13	263,06	102,62	284,86
10 a 29	369,52	623,91	363,79	619,07
30 a 99	550,43	889,39	585,85	725,50
100 a 249	621,05	1.101,08	664,77	796,34
250 a 499	656,37	1.163,51	383,16	982,66

500 e mais	746,73	1.370,64	531,15	1.260,37
Salário Médio	487,23	863,27	349,19	623,59

Fonte: IBGE – Cadastro Central de Empresas. Elaboração dos autores.

*Remuneração média nominal mensal: inclui o pagamento do 13º salário

Enquanto no Brasil o salário médio nominal mensal cresceu (2005/1996) em torno de 77,18% acumulados no período, o município de Franca registrou aumento da ordem de 78,58%, contudo, a média salarial citou-se abaixo da média nacional. O que se pode constatar, é que a redução do número de unidades locais de maior porte, associada à diminuição do pessoal ocupado nestas mesmas unidades, tenham contribuído para a compreensão da média nominal salarial mensal.

Portanto, a concentração dos empreendimentos privados em unidades de menor porte requer para a sua permanência no mercado atenção especial em termos de gerenciamento destes negócios, pois: a) empresas de menor porte, geralmente operam em escala reduzida de produção; b) os custos de produção podem crescer a taxas superiores à expansão da receita; c) via de regra, nestas empresas, a margem de lucro, é mais alta para compensar a falta de escala, e d) o aumento da concorrência pode expulsar as empresas menos eficientes.

Diante disto, torna-se de capital importância no que se refere à decisão de investir, que a mesma se fundamente em oportunidades, existência de espaços vazios, análise econômico-financeira de viabilidade, etc; sem contar, é claro, que a formação do empreendedor além de ser essencial, pode configurar vantagem competitiva de diferenciação.

6. A pesquisa

A pesquisa pode ser entendida como qualitativa, onde o pesquisador é um interpretador da realidade (BRADLEY, 1993), quantitativa utilizando de coleta de dados na forma de números e/ou percentagens (MATTAR, 1999) e exploratória

porque objetiva proporcionar uma visão geral do tipo aproximativo acerca de determinado fato (GIL, 1999).

Com base na revisão bibliográfica foi criado um pequeno roteiro para entrevistas de campo em alguns empreendimentos recentemente fundados no município de Franca-SP, para verificar se foram ações empreendedoras visando oportunidades ou apenas uma projeção fortuita do segmento. A amostragem pesquisada foi aleatória tendo vários segmentos de mercado (lojas de vestuário, moda íntima, estacionamento, banca de pesponto, varejo, loja de material de construção, revenda de agropecuários, fábrica de lajes, de doces caseiros, etc), totalizando dezesseis empresas.

A entrevista é um tipo dentre os métodos de pesquisa de campo utilizada para obter informações sobre determinado fenômeno por meio de pessoas que puderam observá-lo diretamente (SNOW & THOMAS, 1994). No caso do presente estudo, os entrevistados participam diretamente dos negócios como investidores proprietários (92,3%) e/ou gerentes (7,7%).

A formação escolar predominante desses “empreendedores” foi de 46,2% ensino médio completo, 15,4% ensino superior completo e 7,7% de cada formação do ensino básico completo/incompleto, fundamental incompleto, médio incompleto e superior incompleto, totalizando 38,5%. Com tempo de existência médio de dois anos e com uma média de quatro funcionários por empresa.

A pesquisa constatou que os motivos que levaram a investirem no ramo prevaleceram 46,2% oportunidade de abrir o negócio, 30,8% por vocação, 15,4% necessidade e 7,7% falta de perspectiva profissional em empregos anteriores. Nenhum dos pesquisados utilizou como parâmetros na decisão de investir análise de mercado, viabilidade do empreendimento, grau de retorno e risco do investimento, o plano de negócio.

Os parâmetros utilizados para 53,8% da amostragem foram baseados em pura intuição, visão de oportunidade, 38,5% em empreendimentos que estavam prosperando no ramo e 23,1% disse ter trabalhado como funcionário na área e por isso optou em abrir seu próprio empreendimento. Esta última questão abria

possibilidade para o entrevistado responder mais de uma alternativa como pode ser observado.

Considerações finais

O artigo conclui que no município de Franca-SP, o que predomina são apostadores na sorte, que utilizam uma projeção fortuita do segmento, ou seja, indivíduos que decidem abrir seu próprio empreendimento por meio de uma observação rústica de outros empreendimentos que estão prosperando em determinado ramo e acreditam assim obter sucesso, sem avaliar possíveis riscos que podem vir a surgir pela inexistência de um plano de negócios.

Percebe-se através da revisão bibliográfica da cultura da formação empreendedora do país, que é um mal que está arraigado na raiz da história e que vem a desenrolar até os dias atuais sem preocupação governamental.

Constata-se que a maior parte dos investidores não possuem informações formais, mensuráveis e uma formação intelectual considerável suficientemente capaz de comandar em alguns momentos o desenvolvimento e a prosperidade do negócio.

Referências

- WIKIPÉDIA. Enciclopédia eletrônica. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Roleta_russa. Acesso em 22 de Abril de 2008.
- BRADLEY, Jana. **Methodological issues and practices in qualitative research**. Library Quarterly, v. 63, n. 4, p. 431-449, Oct. 1993.
- BARON, Robert A. e SHANE, Scott A. **Empreendedorismo – uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. (editores acadêmicos) **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Pearson Education, 2001. pp.4-7
- BRITTO, Francisco; WEVER, Luiz. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor – fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: Makron Books, 2005.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.
- FILION, Luis Jacques. Empreendedores e Proprietários de Pequenos Negócios. Revista USP – **Revista da Administração**, São Paulo, 1999.
- GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2005 – relatório executivo**. Curitiba: 2006.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. Establishing a new business venture unit within a firm. **Journal of Business Venturing**, v.1, p.307-322, 1986.

HAMILTON, Robert T.; HARPER, David A. The entrepreneur in theory and practice. **Journal of Economic Studies**. v.21, n.6, pp.3-18, 1994)

MARCOVITCH, Jacques. **Lições do pioneirismo no Brasil**. HSM Management, V. 4, n. 57, p.20-28. Jul/Ago. 2006

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Atlas, 1999.

SCHUMPETER, J. A. Economic theory and entrepreneurial history In: **Change and the entrepreneur**: postulates and patterns of entrepreneurial history Cambridge-Mass: Harvard University Press, 1949.

SNOW, Charles C.; THOMAS, James B. Field research methods in strategic management: contributions to theory building and testing. **Journal of Management Studies**. V.31, n.4, pp.457-480, 1994.

STEVENSON, H. H.; JARILLO, J. C. A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. **Strategic Management Journal**; 11, ABI/INFORM Global, p. 17-27, Summer 1990.

VRIES, M. K. Rebeldes criativos com causa. In. BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. (editores acadêmicos) **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Pearson Education, 2001. pp.4-7

¹ BAER, Werner. **A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil**. Tradução: Paulo de Almeida Rodrigues. – 7.ed. – Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1988. p.6

² BARAN, Paul. **A economia política do desenvolvimento**. Tradução: S.Ferreira da Cunha. – São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os economistas). P.208

³ TEIXEIRA, Aloísio. Estados Unidos: a “curta marcha” para a hegemonia. *In*: Estados e moedas no desenvolvimento das nações. José Luis Fiori (org.). – Petrópolis, RJ: Vozes, 1999. p.166-167

⁴ TEIXEIRA, Op. Cit; p.167.

⁵ CARDOSO, Fernando Henrique. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. – São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1964. p.95.

⁶ CARDOSO, Op. Cit; p.96.

⁷ RATTNER, Henrique. Planejamento e bem-estar social. – São Paulo: Editora Perspectiva, 1979. p.101.

⁸ BAER, Op. Cit; p.85-86.

⁹ BAER, OP. Cit; p.86.