

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR E O PAPEL NO SUCESSO DOS NEGÓCIOS

Congresso E-Educação: Criatividade, Inovação E Essência, 1ª edição, de 26/10/2020 a 29/10/2020

ISBN dos Anais: 978-65-86861-25-9

CARDOSO; Rogério ¹, BARBOSA; Márcio Donizetti ²

RESUMO

Introdução Empreender é muito mais do que ter um negócio e um CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica). É criar um sistema que faz conexão com fornecedores, colaboradores, clientes, o setor público e a sociedade em geral. Normalmente o empreendedor é uma pessoa que realiza e coloca em ação uma ideia em prol de atender uma demanda da sociedade. A visão empreendedora precisa do pragmatismo da gestão, mas boa parcela das pessoas empreendem por necessidade. Assim, este empreendedor pensa muito mais na execução e questões técnicas do fazer do que na gestão e inovação de seu negócio. Em razão deste pensamento técnico do fazer, ele fica refém desta personalidade de executor. É necessário buscar o equilíbrio entre o Gestor e Executor. A maioria dos empreendedores buscam o fazer. Normalmente são solitários na empreitada, delegam pouco dos afazeres, seja por falta de equipe e ou por mentalidade de escassez, pois ninguém faz tão bem quanto ele. Para a empresa crescer, o empresário precisa mudar seu pensamento, criar processos, controles, etc. Dentre os controles fundamentais para qualquer organização, o financeiro e o de vendas são cruciais. Pode-se comparar os controles financeiros de uma empresa, com aqueles relógios do painel de um carro que mostram a velocidade, o nível de combustível, rotação do motor, temperatura do óleo, etc. Eles norteiam a maneira de dirigir o veículo e tomar decisões neste processo. As finanças, de modo análogo, auxiliam o modo de dirigir um negócio. Se os controles financeiros são importantes, qual a razão de empresários não terem esses registros de maneira rotineira na empresa? David McClelland desenvolveu o acrônimo CHA - Conhecimento, Habilidade e Atitude. O Conhecimento é o saber; Habilidade é o fazer e Atitude é o querer fazer! Além disso, McClelland (1972) preconizou em seus estudos sobre o comportamento humano relacionado aos negócios 10 Características Comportamentais Empreendedoras, ou CCEs (Sebrae, 2020): Busca de Oportunidades e Iniciativa; Persistência; Correr Riscos Calculados; Exigência de Qualidade e Eficiência; Comprometimento; Busca de Informações; Estabelecimento de Metas; Planejamento e Monitoramento Sistemáticos; Persuasão e Rede de Contatos; e Independência e Autoconfiança. Deste conjunto de CCEs fundamentais para quem pretende ter sucesso no empreendedorismo, o “Estabelecimento de Metas” e “Monitoramento e Planejamento Sistemático” são imprescindíveis. O objetivo geral foi avaliar a influência da presença ou ausência de algumas características de comportamento empreendedor na gestão de MPE (micro e pequenas empresas). Os

¹ Sebrae, prof.rogeriocardoso@gmail.com

² Sebrae, marciodb@gmail.com

específicos foram: - Selecionar algumas CCEs; - Identificar áreas da gestão; - Relacionar as características com a área escolhida; - Avaliar consequências de sua aplicação ou ausência disso na gestão de MPEs. Os autores sugerem a hipótese de que o comportamento empreendedor tem reflexos na forma de gerir os negócios e conseqüentemente, em seu sucesso ou fracasso. Método Este trabalho utilizou várias técnicas de pesquisa. Segundo Diehl e Tatim (2004), pode-se classificar: - Segundo o objetivo geral, como descritiva, pois buscou o estabelecimento de relação entre variáveis; - Segundo o propósito, como aplicada, pela sua aplicabilidade nas organizações; - Segundo o procedimento técnico, combinou a bibliográfica, de levantamento e estudo de caso. Para a coleta de dados, utilizou-se questionário não identificado e o registro por observação para os estudos de caso. A coleta de dados quantitativos foi realizada por um questionário para empresários inscritos em um evento de finanças. Todos já haviam participado de um curso de Gestão Financeira, de 20 horas coletivas presenciais, mais 2 horas de consultoria individualizada, há cerca de 3 à 12 meses antes, variando de empresário para empresário. Este questionário possuía 9 questões objetivas, sendo 5 sobre a aplicação do conteúdo de finanças visto no curso e 4 questões sobre comportamento empreendedor. Para os estudos de caso foram utilizados os registros de consultorias da área de gestão financeira. Análise dos Resultados Dentre os 42 respondentes, 29% informaram não ter controle de caixa (primordial para toda empresa); 48% não sabem se a empresa dá lucro ou prejuízo; 71% não utilizam método de precificação; 36% relatam não ter objetivos definidos; 31% não terem forças para transpor obstáculos; 62% não sabem como inovar. Em estudos de caso, foi apresentado uma planilha-ferramenta para o registro das informações sobre cada de vendas (data, produto, cliente, forma de pagamento, quantidade, valor de custo e preço de venda). Empresários egressos do mesmo tipo de treinamento de finanças reagiram totalmente diferentes. Seja na exploração e aproveitamento dos dados registrados, seja no lidar com as dificuldades básicas. Considerações Finais Este trabalho demonstrou que o engajamento do empresário em participar de cursos e programas de qualificação em gestão são importantes para seu conhecimento. Entretanto, para que isso se reverta em práticas, e conseqüentemente em resultados para sua empresa, é necessário mudança de comportamento, como elencado por McClelland. Deste modo, os resultados comprovam que o comportamento empreendedor impactam positiva ou negativamente nos resultados de um negócio.

PALAVRAS-CHAVE: comportamento empreendedor, gestão empresarial, microempresa