



Revista Científica Hermes

E-ISSN: 2175-0556

hermes@fipen.edu.br

Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa
Brasil

Teruo Kawamoto Júnior, Luiz; de Albuquerque, Alexander M. C.; Gomes, Victor Marcel
RECEIOS E A REALIDADE DE EMPREENDER NA CIDADE DE SÃO PAULO

Revista Científica Hermes, núm. 13, enero-junio, 2015, pp. 144-158

Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa

Brasil, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477647160009>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

RECEIOS E A REALIDADE DE EMPREENDER NA CIDADE DE SÃO PAULO

FEARS AND THE REALITY OF THE ENTREPRENEURSHIP IN SÃO PAULO CITY

Recebido: 10/07/2014 – Aprovado: 18/02/2015 – Publicado: 31/05/2015

Processo de Avaliação: Double Blind Review

Luiz Teruo Kawamoto Júnior¹

Doutor em Engenharia Biomédica – UMC (Universidade de Mogi das Cruzes)

IFSP-Suzano (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – *Campus* Suzano)

Alexander M. C. de Albuquerque

Graduado em Administração

FIAP (Faculdade de Informática e Administração Paulista)

Victor Marcel Gomes

Graduado em Administração

FIAP (Faculdade de Informática e Administração Paulista)

RESUMO

O Brasil é apontado mundialmente como um dos países com grande número de pessoas com perfil empreendedor, e São Paulo, por sua concentração demográfica apresenta o maior número de pessoas com este perfil. O objetivo deste trabalho é quantificar a opinião dos habitantes dos 39 municípios componentes da região metropolitana de São Paulo com relação aos seus principais medos e dificuldades no momento de considerar abrir ou após já ter aberto um negócio próprio. Foi elaborado um questionário com base em artigos e pesquisa exploratória sobre o tema, tendo sido detectado que recursos financeiros e burocracia são os

¹Autor para correspondência: IFSP – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – *Campus* Suzano: Avenida Mogi das Cruzes, 1501 – Jardim Monte Cristo, Suzano – SP. Brasil- 08673-010. luizteruo@hotmail.com



principais fatores apontados, assim como o superar a concorrência e o despreparo na condução de um negócio.

Palavras-chaves: Medos de empreender. Dificuldades de empreender. Abrir negócio próprio.

ABSTRACT

Brazil is known worldwide as one of the countries with large numbers of people with entrepreneurial profile. São Paulo, for its population concentration, has the highest number of people with this profile. The objective of this study is to quantify the opinion of the population of 39 cities in the state of Sao Paulo regarding their main fears and difficulties when considering opening their own businesses or after starting it. In order to reach the objective, we prepared a questionnaire based on exploratory research and in articles on the subject. As a result, we observed that funding, bureaucracy, overcoming the competition and the lack of preparation in conducting a business are considered the main difficult factors.

Keywords: Fear of entrepreneurship. Difficulties of entrepreneurship. Set up a business.

1 INTRODUÇÃO

A atividade empreendedora é importante para os envolvidos, pois pode proporcionar satisfação pessoal, e realização financeira.

Além disso, cria empregos e promove melhor distribuição de renda e crescimento do país.

Porém, muitas pessoas têm receios em abrir sua empresa, sendo que esses receios podem ser reais ou imaginários.

O Objetivo desta pesquisa é detectar quais os receios em empreender na percepção de residentes da Região Metropolitana de São Paulo e comparar as respostas com quem já empreendeu.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para Obschonka *et al.* (2013), começar um novo negócio é uma tarefa exigente e arriscada, que inclui, tipicamente, a conquista de novos clientes e investidores, o gerenciamento das finanças, o supervisionamento do processo de produção, o desenvolvimento de produtos e serviços inovadores, capacidade de se comportar de maneira não-conforme e crítica e tomar uma linha dura, por exemplo, em negociações com fornecedores e, por fim, a luta contra fases de elevada incerteza, falhas, riscos fortes e estresse no trabalho.

Porém, em pesquisa desenvolvida por Sharda e Sujit (2013) há a indicação de que as percepções pessoais e muitas vezes conflitantes de riscos e oportunidades, independentemente do seu realismo, constituem importantes motores de ação empreendedora.

Segundo o site Ética Contábil e Jurídica (2013), uma pesquisa com empreendedores informais do estado de São Paulo revelou três principais receios para a não formalização de seus negócios: o alto custo financeiro, as dificuldades burocráticas, e o tempo gasto no processo.

Korotov, Khapova e Arthur (2011) citam em seu artigo que qualquer atividade empreendedora é arriscada. Tomar atalhos, violando as regras, e ignorando os passos tradicionais de aprendizagem pode ser emocionante, porém perigoso.

De acordo com a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (2012), três em cada dez brasileiros que encontram uma oportunidade para empreender tem medo de falhar no mundo dos negócios.

Segundo o *Boletim do Empreendedor* do SEBRAE (2013) as pessoas que têm medo de ter seu próprio negócio receiam as ambiguidades do empreendedorismo, e os empresários que aceitam essas zonas nebulosas aprendem a produzir melhores resultados no futuro. São mitos os medos de que somente o negócio certo terá sucesso, que os riscos de empreender impedem uma vida estável e normal ou pensar que “agora não é a hora certa”, pois é o empreendedor que decide qual a hora, não havendo um “*momentum*” dedicado ao empreendedorismo.

Weeks e Seiler (2001) pesquisaram que as mulheres empreendedoras da América Latina e do Caribe, independentemente da nacionalidade, compartilham os desafios enfrentados como o acesso à informação, à tecnologia, ao crédito, ao capital e às redes sociais.

O site *Saia do lugar* (HOOGERBRUGGE, 2012) afirma que toda decisão de negócio, mesmo que de forma inconsciente, passa por uma análise de custo/benefício, e que a maior parte das pessoas foca no custo (a fonte do medo) e menos no benefício (a fonte da coragem). No entanto ter medo de fazer algo é um sinal óbvio de que existe relevância.

Segundo a revista *Exame* (2013) não se deve fazer comparações sobre se as condições de empreender trarão benefícios iguais ou similares aos de estar empregado, pois é mais importante considerar a satisfação pessoal do que medir apenas os aspectos financeiros. Além disso, é preciso compreender qual a percepção dos medos que o candidato a empreendedor tem, estabelecendo quais os seus limites em arriscar-se. Nesse aspecto o auto-conhecimento é importante, pois ajuda o empreendedor a identificar até onde ele está disposto a correr riscos pelo próprio negócio. Entender a origem do medo ao risco é um dos aspectos fundamentais para solucioná-lo, e o planejamento de médio e longo prazo ajuda a mitigar esses riscos e entender melhor o negócio. Da mesma forma, é preciso avaliar o impacto que esses riscos irão causar identificando quais ameaças (fontes de medo) podem sair do controle e as probabilidades de que possam ocorrer.

No caso de empresas de serviços, Santos *et al.* (2012) destacam que existem desafios no atendimento das expectativas dos clientes devido à intangibilidade da avaliação, e que somente após seu uso, conseguem analisar sua qualidade. Além disso, os autores citam que como os serviços são prestados por pessoas, conseguir uma uniformidade é um desafio, pois nunca se consegue prestar o mesmo serviço para a mesma pessoa de forma igual já que o ser humano varia suas emoções diariamente.

Pesquisa de Welter (2011) mostrou que deficiências no contexto institucional como mudanças rápidas e frequentes nas leis e regulamentos empresariais excessivamente rígidos, podem criar barreiras ao empreendedorismo, mas também são fontes de oportunidades como criação de consultorias para abertura de legalização de empresas.



De acordo com o site Franquia Empresa (2013), impostos, licenças, alvarás e outras exigências burocráticas exigem a contratação de um profissional contábil, o que gera custos e inseguranças. O empreendedor, conscientizando-se de seu novo papel e funções obrigatórias impostas, se vê com medo diante de tantas responsabilidades.

Segundo Chiavenatto (2007), para o empreendedor ser bem sucedido, criar um empreendimento por si só não é o suficiente, é necessária uma gestão adequada para mantê-lo e conduzi-lo num ciclo de vida longo obtendo retornos significativos de seus investimentos. Isso só pode ser garantido com administração, planejamento, organização, direção e controle de todas as atividades relacionadas de forma direta ou indireta com o negócio. O espírito empreendedor envolve fatores humanos como intuição, emoções (entre elas o medo), paixão e impulsos, no entanto ele não pode prescindir de reservar espaço significativo para a racionalidade, de forma que esse equilíbrio entre razão e emoção é parte fundamental da gestão de um empreendimento.

De acordo com Jonathan (2007), alcançar um equilíbrio entre as dimensões profissional, familiar e pessoal é o que mais desejam as empreendedoras brasileiras, donas de negócios na cidade do Rio de Janeiro.

Robertson *et al.* (2003) identificaram que questões financeiras eram destacadas como um dos principais motivos para não empreender na região metropolitana de Leeds, no Reino Unido, seguido por falta de ajuda do Governo, altos riscos e falta de habilidades. Sob um contexto mais psicológico, os autores ressaltam que grande porcentagem das pessoas tem medo de dívidas e do fracasso.

A pesquisa de Jonathan e Silva (2007) avaliou a qualidade de vida das empreendedoras, mostrando que elas basearam sua insatisfação em um conjunto de fatores, como: por vezes os clientes foram vistos como fonte de estresse com seus humores, suas manhas, e suas exigências que causavam dissabores; baixa qualificação e baixo desempenho dos funcionários; tensão com retorno financeiro incerto e lento; pouca ajuda do Governo com impostos, legislação e situação financeira do país; e alta carga de trabalho.

Segundo Andrade e Torkomian (2001) os principais entraves para que o empreendedorismo vingue no Brasil são: falta de incentivos financeiros, como linhas de financiamento; altas tributações no processo de produção; grande demora para abertura e, principalmente, encerramento de empresas; altíssimas taxas de fechamento de empresas, alcançando cerca de 60% em até quatro anos após a abertura; e ausência de um número expressivo de incubadoras para auxílio aos empreendedores.

Zouain *et al.* (2007), buscando definir o perfil do jovem empreendedor, desenvolveram uma pesquisa aleatória, exploratória e descritiva, utilizou como base coleta de dados dos



movimentos estaduais de jovens empresários, filiados à Confederação Nacional dos Jovens Empresários (Conaje). Quanto as possíveis dificuldades para regularizar o negócio, 3,1% dos associados não tentaram a regularização e 43,8% alegaram encontrar dificuldades para a regularização. Observa-se que quase 80% alegaram "grande burocracia envolvida na regularização", como uma das principais dificuldades enfrentada. Outra dificuldade encontrada pelos associados no desenvolvimento de seus negócios ao longo de 2006 foi o alto nível dos impostos (34,38%).

Wood (2011) cita que não há muita literatura que olha para o empreendedorismo acadêmico a partir de uma perspectiva holística.

3 MÉTODO

Inicialmente buscou-se informações referentes ao tema em artigos de sites especializados, no entanto, não foram encontradas pesquisas fazendo referência específica aos receios e reais dificuldades de quem iniciou ou não um empreendimento especificamente na região proposta. Foram encontrados, porém, alguns artigos e pesquisas com dados globais tratando do tema, ou relatando a experiência de pessoas que abriram empresa e de consultores que estão envolvidos com os processos de abertura de novos negócios.

Com base nessas informações foi elaborada uma pesquisa exploratória listando as principais dificuldades, onde os indivíduos selecionaram quais itens, em suas opiniões, seriam relevantes como medos para a abertura do próprio negócio.

O questionário foi enviado inicialmente para um grande grupo de pessoas via mensagens no Facebook, incluindo grupos específicos de empreendedores, e por e-mail. Neles havia um link redirecionando para a pesquisa, que também foi anexada ao corpo dos e-mails, dando ao pesquisado duas opções de preenchimento online. Além desses meios, foi fornecida via papel para alguns voluntários com menor nível de instrução no uso de computadores e internet ou pouco familiarizados com essas tecnologias.

No total foram obtidos 226 voluntários, dos quais foram excluídos 44 por não serem da cidade de São Paulo ou da grande São Paulo, região foco da pesquisa, ou por terem respondido de forma incorreta.

4 RESULTADOS



Em relação ao sexo dos voluntários o resultado aparece na Figura 1.

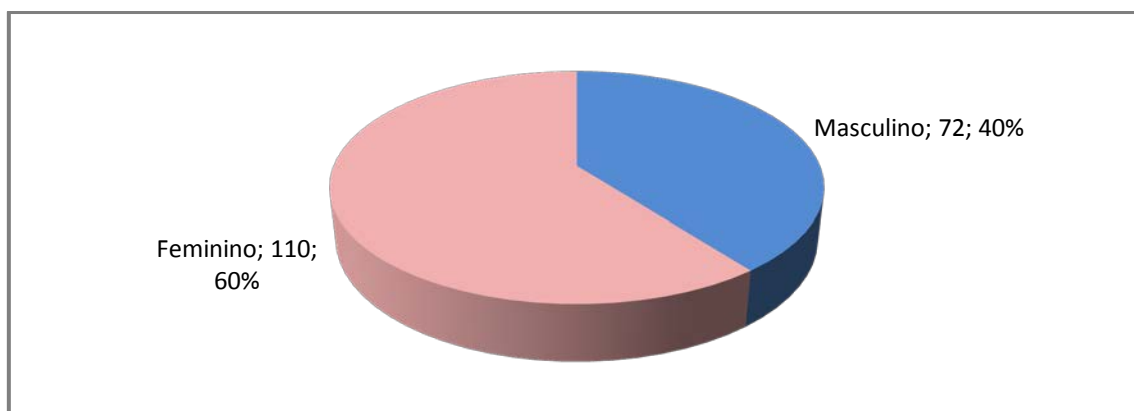


Figura 1 – Número de voluntários de pesquisa por sexo.

A quantidade dos voluntários por idade está listada na Figura 2.

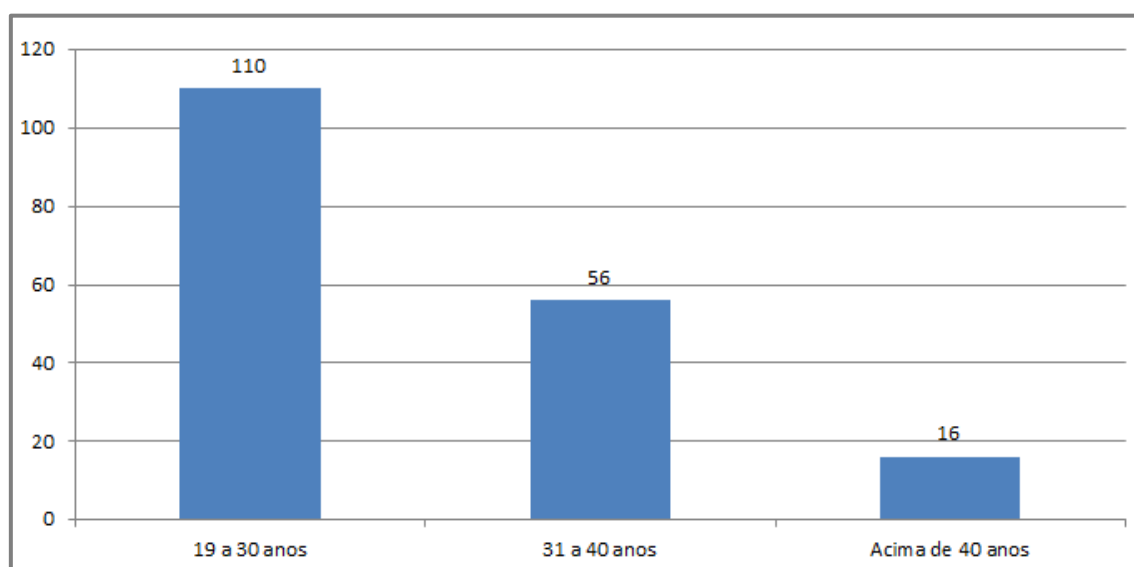


Figura 2 – Sujeitos de pesquisa por idade.

A Figura 3 mostra o percentual de pessoas de ambos os sexos que abriram ou não uma empresa.

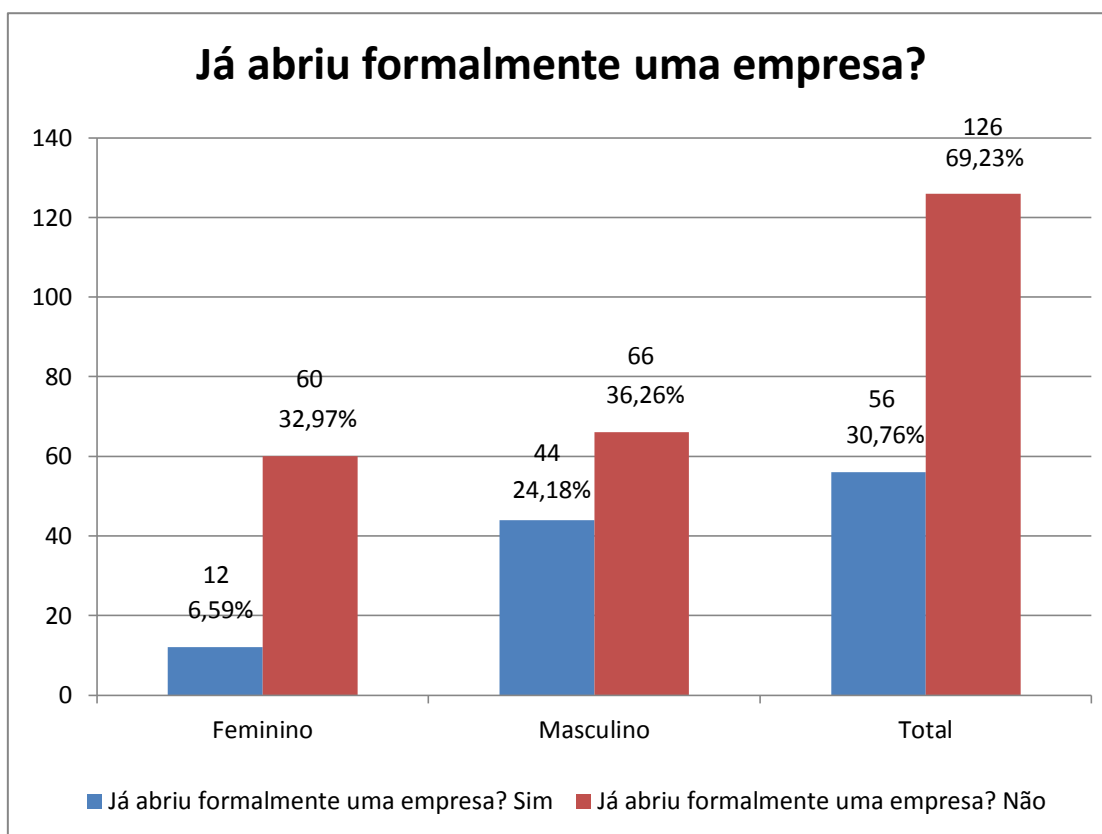


Figura 3 – Percentual de homens e mulheres que já abriram empresas.

Na Figura 4 é mostrada a quantidade de homens e mulheres que responderam ter ou não vontade de abrir um negócio.

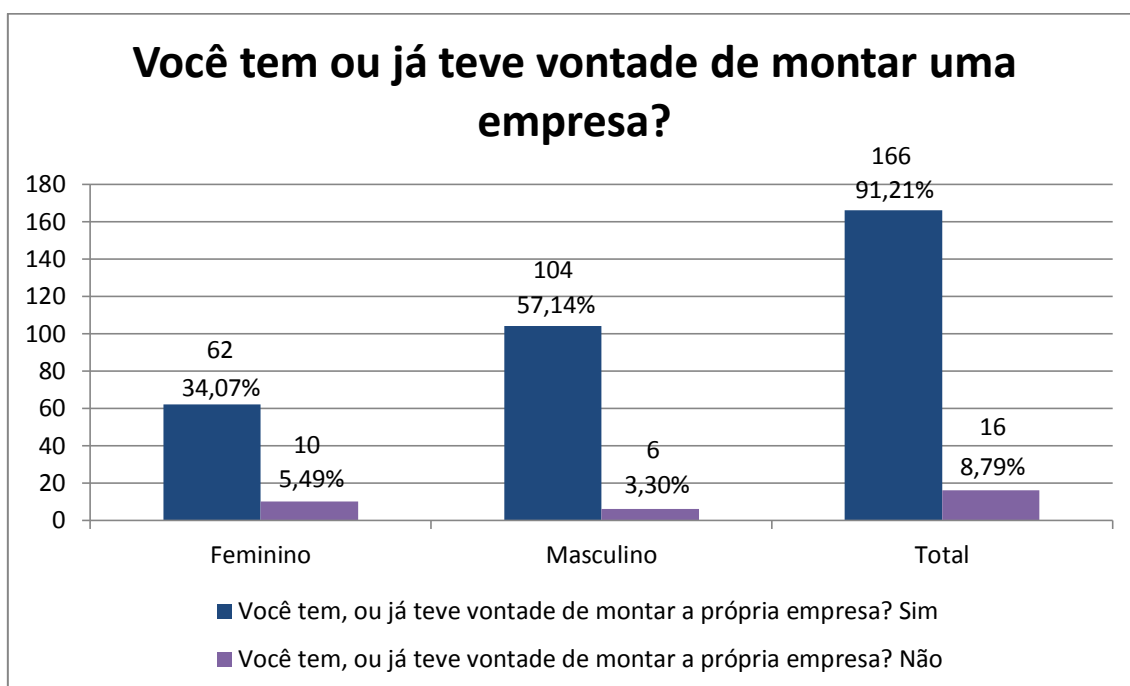


Figura 4 – Quantidade de homens e mulheres com ou sem vontade de abrir uma empresa.

Na Figura 5 são mostrados os resultados de homens e mulheres que indicaram conhecer pessoas que tiveram sucesso ao abrir seus negócios.

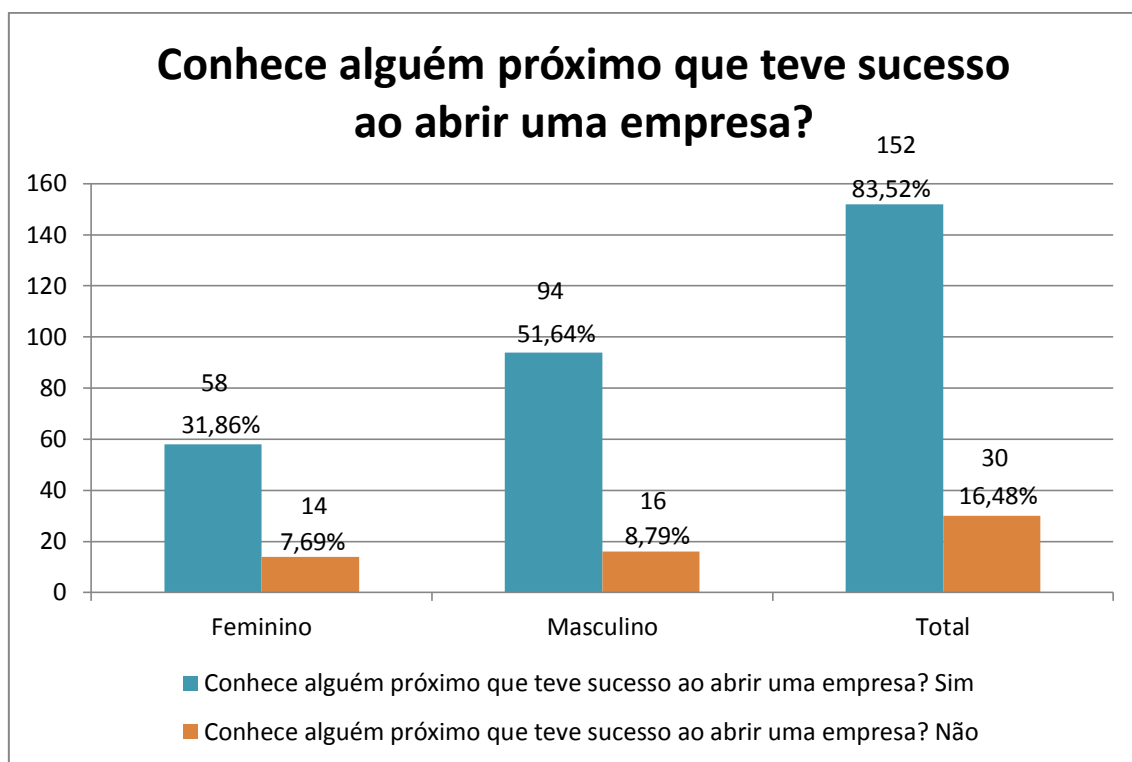


Figura 5 – Pessoas que conhecem quem teve sucesso ao empreender.

A Figura 6 mostra a divisão de homens e mulheres com pessoas próximas que já encerraram uma empresa.

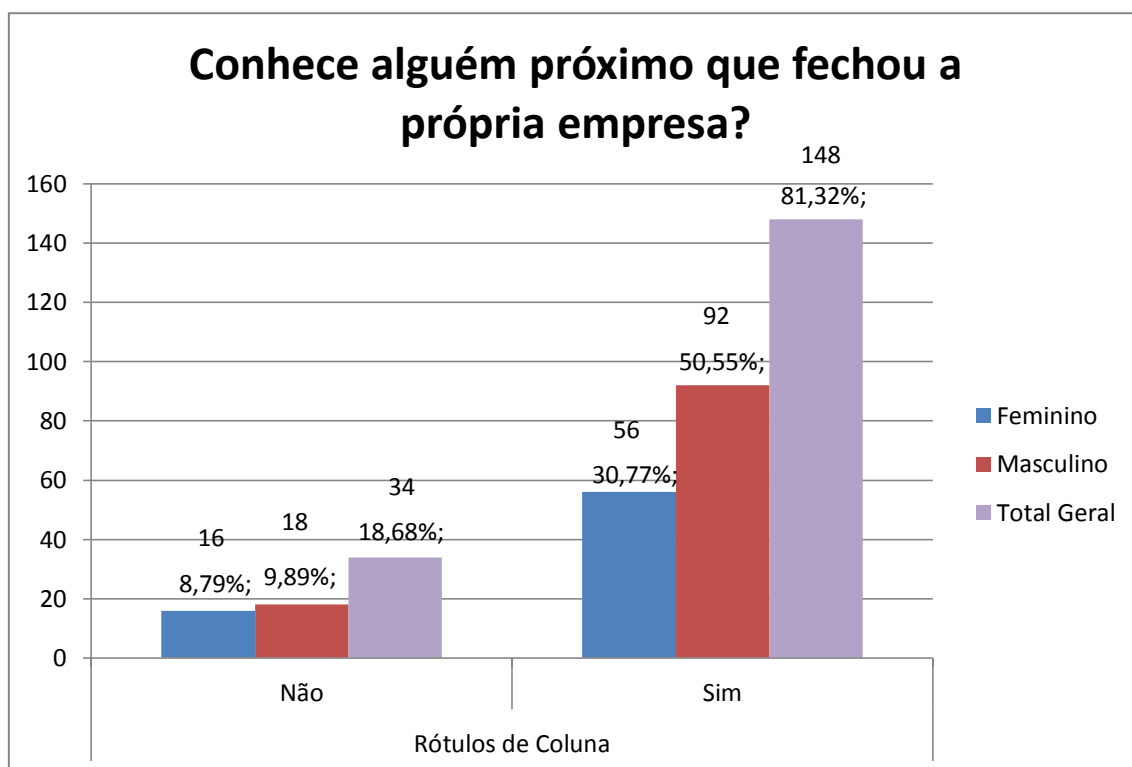


Figura 6 – Pessoas com próximos que já fecharam empresas.

Os percentuais das principais dificuldades apontadas pelas pessoas que abriram (sim ou não) empresas estão na Figura 7.

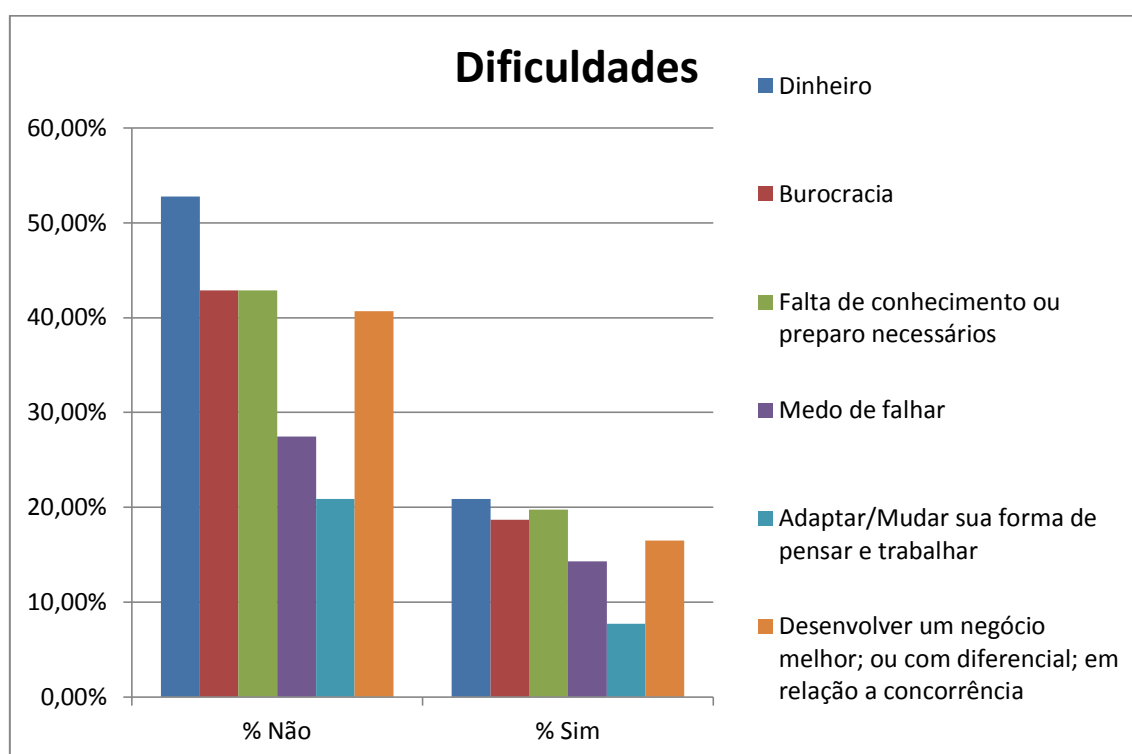


Figura 7 – Principais dificuldades em percentual.

Na Figura 8 são mostrados os percentuais dos principais medos segregados por sexo, de pessoas que abriram (sim ou não) empresas.

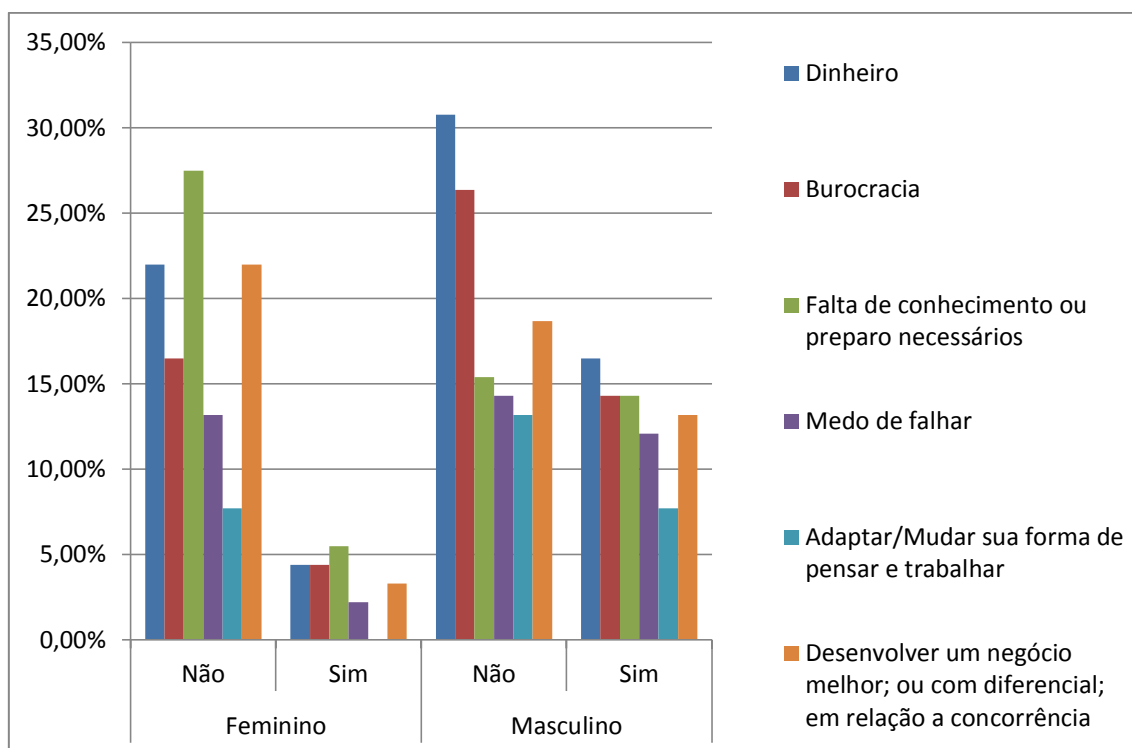


Figura 8 – Percentuais de medos por sexo.

Na figura 9 são mostradas as combinações dos 4 medos mais apontados como causas de dificuldade em empreender.

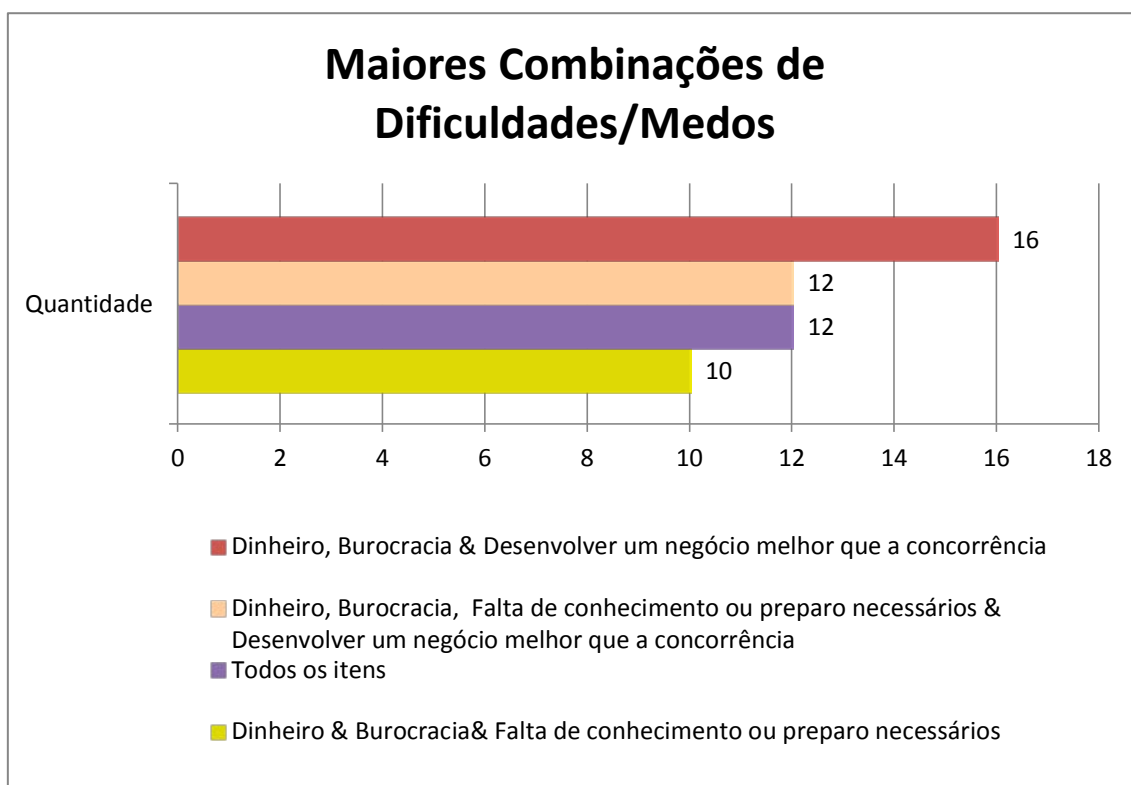


Figura 9 – Maiores medos em empreender.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Constatou-se que a quantidade de mulheres pesquisadas foi 20% maior que a de homens, no entanto no momento de iniciar formalmente um negócio os homens aparecem na frente, pois mesmo em quantidade menor tiveram indicadores expressivamente maiores.

Ambos os sexos informaram conhecer quantidade expressiva de pessoas que tiveram sucesso em seus empreendimentos e com relação a pessoas que encerraram seus negócios as mulheres conhecem muito menos pessoas que o fizeram em relação aos homens, ainda considerando estarem em quantidade maior na pesquisa.

A idade predominante dos participantes está entre 19 e 30.

Não houve diferença significativa entre os receios de empreender de quem ainda não abriu uma empresa dos receios de quem já abriu, mostrando que os receios são reais.

No desenvolvimento deste artigo buscou-se detectar a percepção dos residentes da região metropolitana de São Paulo quanto ao seus principais medos e dificuldades para empreender.

Concluiu-se que os principais medos/dificuldades estão relacionados às necessidades de recursos financeiros, burocracia e o desenvolvimento de negócios melhores que os da



concorrência, sendo o próximo item apontado com resultado mais expressivo a falta de conhecimento ou preparo para conduzir um negócio.

Os homens revelaram maior medo de falhar e dificuldade em desenvolver diferencial competitivo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, R. F.; TORKOMIAN, A. L. V. Fatores de influência na estruturação de programas de educação empreendedora em instituições de ensino superior. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2., 2001, Londrina. **Anais...** Londrina: Universidade Estadual de Londrina; Universidade Estadual de Maringá, 2001. p. 299-311.

CHIAVENATTO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

ÉTICA CONTÁBIL & JURÍDICA. Dificuldades para abertura de empresa no Brasil. Disponível em: <<http://www.eticacontabiljuridica.com.br/2013/03/15/dificuldades-para-abertura-de-empresa-no-brasil/>>. Acesso em: 29 ago. 2013.

EXAME. **Homepage da Instituição**. Disponível em: <www.exame.com.br>. Acesso em: 30 set. 2013.

FRANQUIA EMPRESA. **Homepage da Instituição**. Disponível em: <www.franquiaempresa.com>. Acesso em: 30 set. 2013.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **GEM Brazil 2012 Report**. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/2806/gem-brazil-2012-report>>. Acesso em: 30 out. 2013

JONATHAN, E. G. Mulheres empreendedoras: quebrando alguns tabus. In: ENCONTRO NACIONAL DE EMPREENDEDORISMO (ENEMPRES), 3., 2001, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: USFC, 2001 (CD-ROM).

JONATHAN, E. G.; SILVA, T. M. R. da. Empreendedorismo feminino: tecendo a trama de demandas conflitantes. **Psicol. Soc.**, v. 19, n. 1, p. 77-84, abr. 2007.

KOROTOV, K.; KHAPOVA, S. N.; ARTHUR, M. B. Career Entrepreneurship. **Organizational Dynamics**, v. 40, n. 2, p.127-135, Apr. 2011.

OBSCHONKA, M. *et al.* The regional distribution and correlates of an entrepreneurship-prone personality profile in the United States, Germany, and the United Kingdom: A socioecological perspective. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 105, n. 1, p. 104-122, 2013.

ROBERTSON, M. *et al.* Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. **Education + Training**, v. 45, n. 6, p. 308-316, 2003.

HOOGERBRUGGE, L. Como lutar contra as desculpinhas para começar a empreender. **Saia Do Lugar**, 16 ago. 2012. Disponível em: <<http://www.saiadolugar.com.br/como-comecar-empresa/como-lutar-contras-as-desculpinhas-para-comecar-a-empreender/>>. Acesso em: 30 set. 2013.

SANTOS, F. A. *et al.* **Administração de empresas no setor de serviços**. São Paulo: Porto de Ideias, 2012.

SHARDA, Gangwar; SUJIT, KuVishwakarma. Entrepreneurship. **International Journal on Research and Development: A Management Review**, v. 2, n. 1, p. 85, 2013.

SEBRAE. **Boletim do empreendedor**. Disponível em: <<http://www.boletimdoempreendedor.com.br/boletim.aspx?codBoletim=264>>. Acesso em: 30 set. 2013.

WEEKS, J. R., SEILER, D. **Women's entrepreneurship in Latin America**: an exploration of current knowledge. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2001.

WELTER, F. Contextualizing Entrepreneurship. Conceptual Challenges and Ways Forward. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, v. 35, n. 1, p. 165-184, Jan. 2011.

WOOD, M. S. A process model of academic entrepreneurship. *Business Horizons*, v. 54, n. 2, p. 153-161, Mar. 2011.

ZOUAIN, D. M.; OLIVEIRA, F. B.; BARONE, F. M. Construindo o perfil do jovem empreendedor brasileiro: relevância para a formulação e implementação de políticas de estímulo ao empreendedorismo. **Rev. Adm. Pública**, v. 41, n. 4, p. 797-807, ago. 2007.