

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.

Objetivos 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 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 consequentemente, 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

¹ Sebrae, prof.rogeriocardoso@gmail.com

² Sebrae, marciodb@gmail.com

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 consequentemente 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