

UNIME — União Metropolitana de Educação e Cultura



Denise Ribeiro de Almeida

Tânia Moura Benevides

Empreendedorismo – Análise do Perfil do
Empreendedor em Lauro de Freitas

Lauro de Freitas

2005

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo principal traçar e analisar o perfil do empreendedor de Lauro de Freitas, a fim de avaliar suas principais características e a influência destas no desenvolvimento do empreendedorismo local. A revisão bibliográfica contempla dois aspectos distintos: aqueles relativos à realidade das micro e pequenas empresas no Brasil e as principais teorias para a construção do conceito de empreendedorismo. Os dados primários foram obtidos através de elaboração e aplicação de um formulário que contempla alguns aspectos sócio-econômicos dos empreendedores locais, bem como questões consideradas diferenciais no desenvolvimento do empreendedorismo formal. Após a tabulação e análise dos dados, delineou-se o perfil do empreendedor local, verificando-se a existência de uma cultura empreendedora incipiente no município a necessidade de desenvolvimento de uma cultura empreendedora formal no município.

1. INTRODUÇÃO

A atividade empreendedora vem se fortalecendo como alternativa ao escasseamento do emprego formal no país como um todo. Esta é uma questão mais presente nas regiões do Brasil de menor poder aquisitivo e que ainda não possuem claramente definida sua vocação para o desenvolvimento econômico, situação vivenciada pela região Nordeste, no geral.

A nova realidade sócio-econômica brasileira tem levado a um aumento significativo de novos empreendimentos, que são utilizados não somente como atividade inicial de ingresso no mercado profissional, como também de realocação de profissionais que, espontaneamente ou não, deixaram de ter vínculos empregatícios de natureza diversa. Não existe, porém, no seio dessa nova população empreendedora um nível padronizado de conhecimentos gerenciais imprescindíveis à operacionalização do dia-a-dia empresarial nem aos aspectos estratégicos mais amplos.

De acordo com o IBGE (2003), as principais características do micro e pequeno empresário brasileiro se resumem em: baixa intensidade de capital; altas taxas de natalidade e mortalidade empresarial; poder decisório centralizado; registros contábil-financeiros inadequados; mão-de-obra não qualificada; baixo ou nenhum investimento tecnológico; dificuldade no acesso ao capital de giro, dentre outras menos importantes. Essas características, em sua grande maioria, também podem ser consideradas como problemas que contribuem para o alto nível de mortalidade dessas empresas.

Associada a essas questões, existe no Brasil uma cultura errônea e

fortemente arraigada de que para empreender com sucesso são necessárias poucas habilidades e conhecimentos. Basta a criatividade para se desenvolver uma idéia inovadora, ou então essa característica pode ser substituída/complementada pelo trabalho árduo e constante do empreendedor. Esses conceitos, por não levarem em conta que a complexidade das organizações no mundo atual requer treinamento e desenvolvimento de habilidades específicas, tende a levá-las ao fracasso de forma muito rápida, causando alto índice de mortalidade nas Pequenas e Médias Empresas (PME's).

Tendo em vista a problemática descrita, optou-se pela realização, em parceria com o SEBRAE, de um estudo de levantamento das características de perfil do empreendedor que foge do senso comum e busca um apoio técnico nas diversas etapas do seu negócio. Selecionou-se como espaço geográfico da pesquisa de campo realizada o município de Lauro de Freitas.

Lauro de Freitas é um exemplo típico de município de porte médio, que se enquadra na situação sócio-econômica anteriormente descrita. A cidade está localizada na Região Metropolitana de Salvador (RMS), tendo sido emancipada há cerca de 30 anos. De acordo com dados do IBGE (2005), possui população de 113.543 habitantes, com renda média mensal de R\$ 707,30. Por sua proximidade geográfica de Salvador e das cidades que compõe o principal pólo industrial do estado da Bahia, atraiu e continua atraindo uma população proveniente de outros estados do Brasil, tendo esta faixa da população um padrão de renda mais alto do que o habitante médio. Sendo assim, o município tem apresentado como característica marcante, nos anos mais recentes, o aumento do número de novos empreendimentos, voltados principalmente para os setores de comércio e serviços, o que levou a sua escolha para aplicação da pesquisa de campo.

Este artigo foi desenvolvido com uma revisão dos principais fundamentos teóricos dos aspectos relativos às características das PME's brasileiras no geral e do empreendedorismo. Na seqüência, é apresentada a metodologia utilizada, bem como os resultados e análises provenientes da pesquisa de campo. Por fim, são trazidas as conclusões e sugestões provenientes do estudo.

2. PEQUENAS E MICROEMPRESAS (PME's) NO BRASIL

Esta seção tem início com a apresentação dos principais conceitos que caracterizam as pequenas e microempresas no Brasil, de acordo com os aspectos legais definidos na Lei nº 9.841- Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (1999) e de dois dos principais agentes fomentadores desse segmento, o SEBRAE (suporte técnico) e o BNDES (suporte financeiro).

Tanto a Lei nº 9.841 quanto o BNDES consideram dados de faturamento para enquadrar as empresas como PME's. No caso da primeira, são consideradas microempresas aquelas com faturamento até R\$ 244.000; para o BNDES (2005), esse patamar é de R\$ 700.000. Para a classificação como pequena empresa, o BNDES considera o intervalo de faturamento compreendido entre R\$ 700.000 e R\$ 6,125 milhões, valor bastante superior ao da legislação, que considera o intervalo entre R\$ 244.000 e R\$ 1,2 milhões.

A classificação do SEBRAE parece a mais próxima da realidade brasileira, levando em conta o número de empregados com a seguinte composição: microempresa até 9 empregados e, pequena empresa, de 10 a 49 empregados. Apesar disso, não pode ser esquecido que nesse critério não são consideradas as especificidades de negócios distintos, que podem ser mais ou menos intensivos em relação à utilização de mão-de-obra como fonte geradora de receitas. Esta característica se torna especialmente interessante quando se consideram as empresas prestadoras de serviços diferenciais (consultoria, tecnologia, serviços jurídicos etc.), pouco intensivas de mão-de-obra e geradoras de resultados altos.

Serão apresentadas a seguir algumas das características consideradas

relevantes no perfil das PME's brasileiras. Os dados foram levantados da bibliografia disponível, nas principais entidades com atuação nesse segmento empresarial.

De acordo com o IBGE (2003), o número total de empresas de todos os portes, em atividade no Brasil, em 2002, era de 4.918.370 unidades, distribuídas nos quatro macrosetores econômicos(indústria, construção, comércio e serviços). As PME's representavam, neste ano, 99,2% deste total.

Percebe-se ainda a predominância de empresas com atuação nos setores de comércio e serviços. Isto se dá em decorrência desses empreendimentos possuírem menores necessidades de investimentos, associado à presença de processos gestores menos complexos, pelo fato de possuírem processos produtivos e de controle menos elaborados. Esses aspectos parecem ser comprovados quando se verifica nas microempresas a predominância numérica do setor comercial (menores níveis de investimento e complexidade gestora), situação invertida nas pequenas empresas, que já contam com maiores recursos para investimento e que apresentam o setor de serviços como principal foco.

O quadro a seguir apresenta estas relações numéricas, nas micro e pequenas empresas formais brasileiras, demonstrando ainda a predominância dos setores comercial e de serviços como citado.

Quadro 1 – Número de PME's formais, por porte e setor, no Brasil – 2002

Setor	Microempresas		Pequenas empresas	
	Número	%	Número	%
Comércio	2.337.889	51	105.891	39
Serviços	1.712.418	37	122.609	45
Indústria	439.013	10	32.227	13
Construção	116.287	2	8.282	3
TOTAL	4.605.607	100	274.009	100

Fonte: Elaborado a partir de dados do SEBRAE/UED.

Outra característica importante das PME's, formalmente constituídas, diz

respeito à sua capacidade de geração de empregos nas áreas urbanas. De acordo com dados do IBGE esses números passaram de aproximadamente 3,5 milhões de postos de trabalho formal, em 1985 (cerca de 51% do volume de emprego no Brasil) para, em 2002, um total de 27.561.924, sendo 57,2% deste número representado pelos empregos gerados nas PME's. O quadro a seguir apresenta as relações numéricas, por setor, das micro e pequenas empresas formais, no país em 2002, demonstrando também a predominância dos setores comercial e de serviços.

Quadro 2 – Número de empregos formais gerados nas PME's, por porte e setor, no Brasil – 2002

Setor	Microempresas		Pequenas empresas	
	Número	%	Número	%
Comércio	4.664.545	47	1.772.233	31
Serviços	3.374.388	34	2.206.611	38
Indústria	1.571.608	16	1.471.254	25
Construção	356.660	3	339.777	6
TOTAL	9.967.201	100	5.789.875	100

Fonte: Elaborado a partir de dados do SEBRAE/UED.

A composição por setor em relação a essa variável é semelhante à apresentada para a variável de porte empresarial. As microempresas possuem maior concentração de emprego formal nos setores de comércio e serviços (81% do total). Já as pequenas empresas possuem 69% do total de empregos gerados nos dois setores, porém com predominância do setor de serviços, o que também demonstra a maior capacidade de investimentos destas, como citado.

Outra característica importante, e fortemente associada à capacidade de geração de emprego formal, diz respeito aos níveis salariais encontrados nas PME's brasileiras. As micro e pequenas empresas pagaram em 2002, salários de R\$ 56,0 bilhões, representando 26% do total de remuneração nesse ano. De acordo com dados do IBGE (2003), os empregos formais perfazem uma remuneração média mensal de 1,7 salários mínimos nas PME's, contra uma remuneração de 4,3 mínimos nas médias e grandes empresas. Este é um indicador que reforça a

presença de mão-de-obra menos qualificada neste segmento empresarial, podendo ser apontado como fator negativo em relação à sua capacidade gestora, com efeitos diretos no nível de mortalidade. O salário médio do comércio é de 1,5 salário-mínimo, em comparação com 2,0 salários-mínimos no setor de serviços, o que denota uma possível menor qualificação dos empregados com atuação no setor comercial.

No tocante à geração de receitas, no período de 2002/2003, a participação das PME's passou de R\$ 149,6 milhões para R\$ 168,2 milhões (crescimento de 12,4%), contra um decréscimo de 9% da contribuição das médias e grandes empresas, sinalizando o crescimento da participação econômica desse segmento empresarial na economia brasileira.

Duas outras características das PME's já citadas merecem agora um maior detalhamento - natalidade e mortalidade - pois ambas se constituem em fatores que reforçam a necessidade do desenvolvimento de técnicas gestoras formais junto aos potenciais empresários, para que seja possível o aumento do tempo de permanência no mercado desses empreendimentos.

São apresentados a seguir alguns dados referentes a esses aspectos, em relação às PME's que atuam nos setores de comércio e serviços, setores de interesse prioritário dessas empresas, pelo baixo nível de investimento necessário. Ambos representam em conjunto cerca de 80% do total das empresas de pequeno porte no Brasil.

Quadro 3 – Taxas de natalidade e mortalidade das pequenas e médias empresas de serviço e comércio, por número de empregados – 1998/2000

Ano Taxa por Tipo		Comércio		Serviços	
		0-5 empregados	6-19 empregados	0-5 empregados	6-19 empregados
1998	Natalidade	20,4	8,4	26,7	10,6
	Mortalidade	18,1	6,8	20,1	8,4
1999	Natalidade	24,0	10,2	29,4	12,3
	Mortalidade	16,6	6,5	19,3	8,4
2000	Natalidade	22,7	11,3	27,1	12,7
	Mortalidade	15,8	7,1	19,0	9,7

Fonte: Elaborado a partir de dados produzidos pelo CEMPRE – 2001.

Verificam-se aqui índices de natalidade mais elevados no setor de serviços de menor porte, o que pode ter como explicação, mais uma vez, as necessidades de investimentos financeiros menores nestes negócios, quando comparados aos empreendimentos comerciais, o que pode funcionar como um estímulo ao empreender. As taxas de mortalidade para ambos os setores são expressivas, com predominância do segmento de serviços. Este dado reforça a suposição da necessidade de desenvolvimento de capacidade gestora real, como forma de permitir a continuidade das empresas de micro e pequeno porte no mercado.

3. EMPREENDEDORISMO

Quando se fala em empreendedorismo, os primeiros conceitos que devem ser levados em conta são os de empreendedores e empreendimentos. Para Schumpeter (1978), o empreendimento é a realização de combinações novas; ao empreendedor, denominado por ele de empresário, atribui-se a função de realização dessas combinações. O autor diz ainda que o empresário pode ser considerado o pilar da economia de trocas. Say in Schumpeter (1978) define que a função do empresário é reunir e combinar fatores produtivos, classificando como especial a atuação do empresário que realiza essa combinação pela primeira vez.

Ainda segundo Schumpeter (1978), o empreendedorismo pode se dar de formas distintas: introdução de um novo bem; introdução de um novo método de produção; abertura de um novo mercado; conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou bens semimanufaturados; e, estabelecimento de uma nova organização de qualquer natureza. Nas duas primeiras formas o foco se dá através da inovação. Nas demais, pela identificação de oportunidades.

De acordo com Drucker (1986) ao empreender, a busca pela inovação e o conhecimento dos seus princípios devem estar associados à sua prática como forma de garantir o sucesso do empreendimento.

Visões mais atuais, entretanto ainda muito próximas às de Say e Shumpeter, são apresentadas na tentativa de incrementar as possibilidades de desenvolvimento de novos negócios. Para o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), empreendedorismo é “Qualquer tentativa de criação de um novo negócio [...], como por exemplo, uma unidade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão

de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.” (GEM, 2003, p.5)

É indiscutível que a figura do empreendedor é fundamental para a consolidação de um novo empreendimento. Shumpeter (1978) reforça essa visão quando diz que o empresário é a força motriz de um grande número de fenômenos significativos no âmbito econômico. Drucker (2002) torna ainda mais enfática a importância do papel do empreendedor quando afirma:

O executivo tem que aceitar a responsabilidade de fazer o futuro acontecer. É a disposição de atacar com vontade a última das tarefas econômicas da empresa [...], que distingue [...] o construtor de empresas daquele que apenas ocupa a sala da presidência.

Portanto as características do perfil do empreendedor são relevantes na definição do sucesso empresarial. Bernardi (2003) destaca: o senso de oportunidade; a dominância; a agressividade e energia para realizar; a autoconfiança; a independência; a persistência; a flexibilidade; a resistência à frustração; a criatividade; a propensão ao risco e a habilidade de relacionamento como características diferenciais no traço do perfil do empreendedor.

Bernardi (2003) diz ainda que é um mito a afirmação de que não é possível desenvolver o empreendedorismo, ele salienta que a origem de um empreendimento pode se dar em várias circunstâncias, que podem ou não estar relacionadas aos traços de personalidade do empreendedor. As circunstâncias apontadas pelo autor podem ser verificadas no quadro 4.

Quadro 4 – Circunstâncias que favorecem o surgimento do empreendedorismo

Circunstância	Delimitação
Empreendedorismo Nato	Vocação desenvolvida em função do ambiente e autoridade familiar, tais como valores, habilidades e percepção de negócios.
Herança	Continuação de um empreendimento recebido por herança. Essa circunstância pode impactar no encerramento da atividade empreendedora.
Limitações como empregado	Frustração em relação a realização pessoal, em algum momento da carreira, a pessoa decide partir para a atividade de empreender.
Formação técnica	Dominação do conhecimento e de <i>know-how</i> sobre produto ou serviço. O possuidor do conhecimento opta por iniciar seu próprio negócio.
Desemprego	Uma modalidade de empreendimento arriscada podendo resultar em sucesso, quando o empreendedor possui características para tal, e em insucesso se a ação não for bem planejada.
Aposentadoria	Quando, em função da idade, as dificuldades de recolocação no mercado de trabalho ocorrem. Opta-se por abrir um empreendimento.

Fonte: Elaborado a partir de Bernardi (2003)

No Brasil, independentemente da circunstância, segundo o relatório do GEM (2003), o empreendedor tem muita vontade de empreender e algumas habilidades, entretanto falta-lhe competência, geralmente obtida através do estudo e planejamento. A busca de informações confiáveis e a realização de estudos sistemáticos por meio de pesquisa de mercado são substituídas por conhecimento empírico, obtido principalmente de opiniões de familiares e amigos.

Ainda segundo o GEM (2003), os empreendedores com perfil excessivamente técnico não reconhecem a necessidade de conhecimento sobre negócios, gestão e mercados, e dedicam-se apenas ao desenvolvimento do produto. Esse aspecto é agravado em função da dispersão e baixa oferta dos programas de formação para empreendedorismo.

A capacidade empreendedora de uma região pode variar a partir de diferentes abordagens econômicas e sociais, entretanto a compreensão do potencial, experiência, motivação e o domínio das competências necessárias para a iniciativa empreendedora podem favorecer o desenvolvimento regional, a partir da aplicação de estímulos favoráveis ao potencial local.

O GEM desenvolveu o conceito de nível de empreendedorismo medido pela Taxa Total de Atividade Empreendedora (TEA). Esta taxa é definida como “a porcentagem da força de trabalho que está ativamente iniciando novos empreendimentos ou é proprietária/gerente de empreendimentos com menos de 42 meses”, em diversas regiões. Na análise dessa taxa devem ser levados em conta aspectos relativos ao nível de desenvolvimento econômico. O maior expoente, em 2003, foi obtido por Uganda (30%) e o menor pela França (4 %). Parece claro então que a obtenção de altos percentuais pode denotar a motivação empreendedora direcionada à necessidade de sobrevivência, e não à busca de novas oportunidades e inovações. Esse é um fato que pode levar ao aumento dos índices de mortalidade em empresas que se instalam em regiões com tais características.

Na pesquisa realizada em 2003, foi registrada pelo GEM a taxa de 12,9% para o Brasil, correspondendo ao sexto lugar no *ranking* mundial. A evolução desse indicador desde 2000 (21,4%) até o número atual pode ser reflexo da melhoria do cenário econômico-social brasileiro, pois a TEA média no período foi 15%. Vários fatores são ainda apresentados nesse relatório como impactantes no processo empreendedor, dentre esses podem ser citados: apoio financeiro; políticas e programas governamentais; educação e treinamento; pesquisa e desenvolvimento tecnológicos; infra-estrutura comercial e profissional; abertura de mercado; normas culturais e sociais e capacidade de empreender.

A região Nordeste apresentou no período de 2000/2003 a TEA média de 14%. A taxa média inferior à nacional pode indicar um alto grau de informalidade na economia da região, uma vez que seus estados possuem índices altos de desemprego frente aos padrões nacionais.

4. METODOLOGIA

Tendo em vista que o objetivo deste estudo consiste na identificação e análise das características profissionais/pessoais componentes do perfil do empreendedor do município de Lauro de Freitas, pode-se considerar que se trata de um trabalho de investigação exploratória, com aplicação de pesquisa de campo. (VERGARA, 2004, p.47).

Para a coleta de dados foi utilizada a técnica de elaboração/aplicação de formulário, composto por perguntas fechadas e semi-abertas. O instrumento foi aplicado junto aos empreendedores e potenciais empreendedores que buscaram o suporte do SEBRAE -Agência Costa dos Coqueiros no mês de março de 2005. De acordo com Lakatos e Marconi (2002), o formulário é o instrumento de pesquisa para investigação social utilizado na obtenção de dados, diretamente aplicado ao respondente.

De acordo com Vergara (2004), a população do presente estudo é composta por todos os empreendedores e potenciais empreendedores do município de Lauro de Freitas. A amostra, ou população amostral foi selecionada com a utilização do método de acessibilidade, que de acordo com a mesma autora deve ser utilizado quando necessidades de acesso à amostra eliminam procedimentos estatísticos.

O formulário foi aplicado junto a 100 empreendedores, pelos funcionários do SEBRAE, sob a supervisão direta das autoras.

No tocante aos dados secundários, foram utilizados como fonte de coleta a pesquisa bibliográfica a publicações escritas e eletrônicas do IBGE, BNDES e

SEBRAE, e em autores de reconhecido saber nas áreas estudadas. A preocupação expressa por Gil (1999) em relação à confiabilidade dos dados obtidos dessa forma é minimizada pela qualidade das fontes. Em essência, buscou-se a leitura de originais e publicações oficiais.

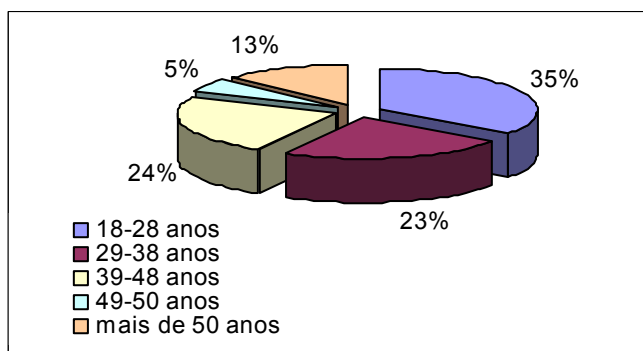
Na etapa de análise dos dados foi utilizado o *software SPHINX Plus*, para a obtenção de informações. Estas são apresentadas sob a forma de gráficos, que foram analisados individualmente e em conjunto, de forma quantitativa. (GIL, 1999, p.172-173).

5. RESULTADOS E ANÁLISE DOS DADOS

Esta parte do artigo se inicia com a descrição do perfil do grupo de empreendedores pesquisados, no que diz respeito às suas principais características sócio-demográficas. Considera-se que essas são informações relevantes na delimitação do perfil do empreendedor do município de Lauro de Freitas. Os gráficos foram elaborados a partir dos dados considerados mais relevantes no rol dos itens pesquisados.

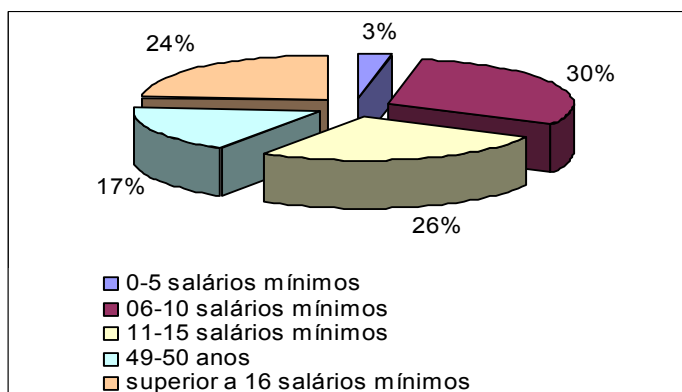
Como na análise dos dados não se notou a predominância significativa de um sexo sobre o outro como fator decisivo na opção de empreender (sexo feminino – 49% e masculino – 51%), considerou-se a faixa etária do grupo pesquisado como primeira variável relevante. O gráfico abaixo demonstra que o maior nível de concentração encontra-se nas três primeiras faixas etárias (dos 18 aos 48 anos), com predominância dos mais jovens e divisão praticamente igual entre as outras duas faixas. Esse fato parece indicar a busca por empreender como forma alternativa de geração de renda, seja como primeiro emprego, seja como forma de recolocação no mercado de trabalho ou, ainda, complementação de aposentadoria, o que é reforçado pelos índices atuais de emprego no estado da Bahia.

Gráfico 1 – Distribuição por faixa etária



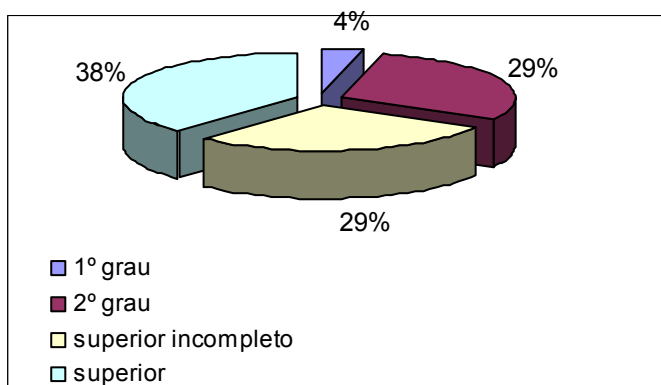
A conclusão anterior é reforçada pela análise da variável referente à composição da renda familiar apresentada no grupo pesquisado. Esta análise reforça a suposição anterior de que atividade empreendedora opera como opção ao mercado de trabalho, tendo em vista que os maiores índices encontram-se nas mais baixas faixas de renda familiar (56% até 10 salários mínimos). O gráfico a seguir sintetiza estes resultados.

Gráfico 2 – Faixas de renda familiar



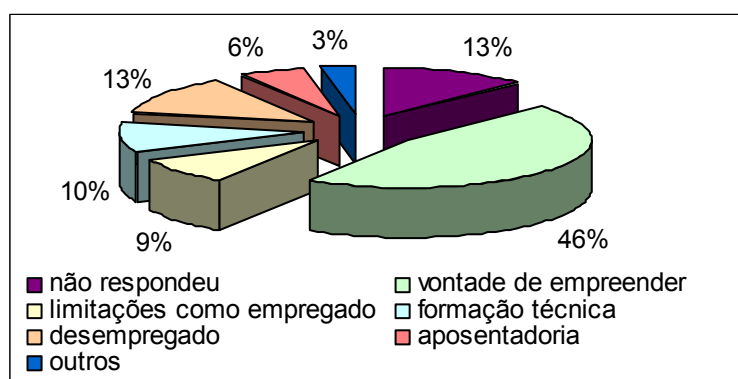
O gráfico apresentado a seguir traz informações a respeito da formação acadêmica desse grupo de empreendedores, apontando a maior faixa de potenciais empreendedores com formação superior completa ou incompleta (67%), o que parece reforçar o aspecto de empreender como alternativa ao mercado de trabalho formal e níveis atuais de remuneração no estado.

Gráfico 3 – Formação Acadêmica



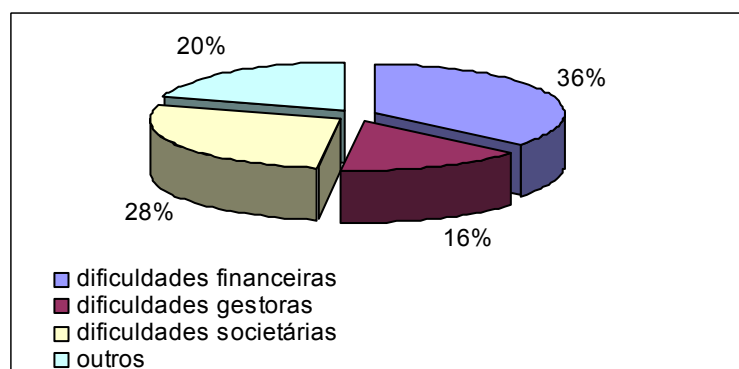
A conclusão de empreender como alternativa ao ingresso ou permanência no mercado formal de trabalho não foi, porém, verificada quando os entrevistados foram questionados diretamente sobre a sua razão de empreender. Nessa pergunta, os participantes citaram o ato de empreender como alternativa ao mercado de trabalho em apenas 28% dos casos, sendo a grande maioria das respostas concentrada na vontade de empreender (46%). Esses dados podem ser mais bem visualizados no gráfico abaixo.

Gráfico 4 – Circunstâncias para empreender



Dentre os empreendedores entrevistados, 60% não possuem experiência prévia em empreendimentos próprios. Dos 40% que possuíam experiência anterior, apenas 21% continuam com o empreendimento. Essa informação é importante, pois denota um alto índice de mortalidade destes negócios. Tendo em vista a expectativa da existência destes altos índices, foi formulada no instrumento de pesquisa, uma questão aplicada apenas àqueles que tiveram seus negócios extintos. Esta pergunta versa sobre as causas de fechamento dos seus empreendimentos. Estes dados são apresentados no gráfico a seguir.

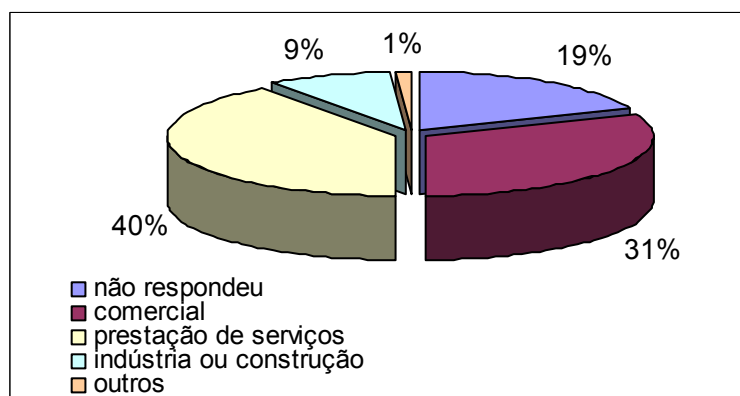
Gráfico 5 – Razões da Mortalidade



A causa apontada como mais significativa são as dificuldades financeiras, seguidas pelas societárias e gestoras. Essas dificuldades são conseqüência da falta de desenvolvimento de uma cultura empreendedora formal por parte do micro e pequeno empresário. Outro aspecto relevante é a característica de dependência total ou complementar em relação aos recursos gerados pelo empreendimento na composição da renda familiar, fator reforçado pelo perfil de renda apresentado anteriormente. De acordo com pesquisas (quadro 3) realizadas pelo CEMPRE, uma das principais razões de mortalidade em empreendimentos desse porte reside na falta de acesso ao crédito, reforçando a hipótese de que quanto menor a empresa, maior o risco correspondente à dependência financeira dos sócios aos seus resultados.

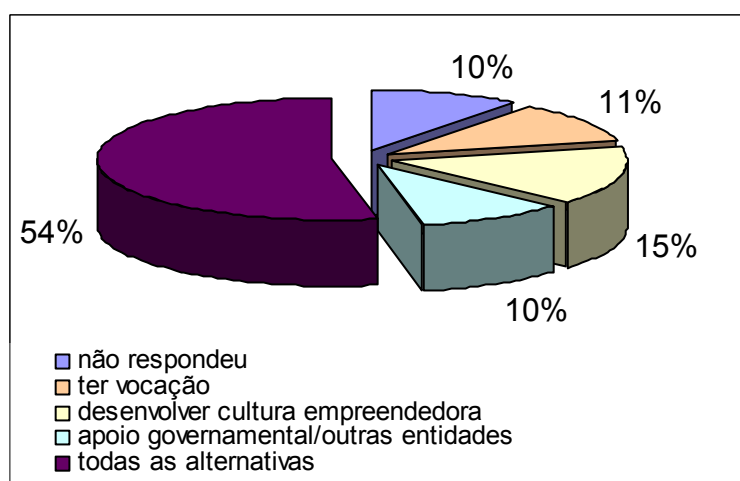
A vocação comercial e prestadora de serviços do município de Lauro de Freitas é bem delineada no tipo de empreendimentos potenciais apontados pelos entrevistados: 71% dos respondentes pretende iniciar um negócio em uma destas duas áreas: Comércio (31%) e Serviços (40%). Esta composição de perfil de negócios assemelha-se à apresentada no país como um todo, de acordo com dados do SEBRAE (Quadros 1 e 2). O gráfico a seguir apresenta a visualização dos diferentes tipos de empreendimentos encontrados na pesquisa de campo.

Gráfico 6 – Tipo de Empreendimento



As variáveis consideradas diferenciais de sucesso pelos empreendedores entrevistados estão representadas no gráfico a seguir.

Gráfico 7 – Variáveis de Sucesso



As respostas aqui encontradas atingiram as expectativas, já que a alternativa mais pontuada consolida os resultados encontrados na análise das variáveis anteriores. Um fator que deve ser destacado diz respeito à necessidade do empreendedor em desenvolver “cultura empreendedora”, o que parece estar diretamente ligado ao nível de insucesso dos empreendimentos anteriores. Uma outra percepção importante do grupo pesquisado é a forte expectativa em relação ao apoio de entidades fomentadoras ou governo, comprovada quando 49% dos

respondentes apontam o papel do SEBRAE como muito relevante no seu processo de empreendedorismo.

6. CONCLUSÃO

Como principal produto do trabalho realizado, delinea-se o perfil do empreendedor no município de Lauro de Freitas como segue. O empreendedor, representado nesta pesquisa pelo pequeno e micro empresário, apresenta maior concentração na faixa etária compreendida entre 18 e 28 anos, com pequena prevalência do sexo feminino. Sua faixa de renda familiar encontra-se no patamar compreendido entre 0 e 5 salários- mínimos, com nível de escolaridade majoritariamente formado por superior completo. Desses empreendedores, 61% são residentes no município de Lauro de Freitas, sendo que apenas 40% possui experiência empresarial anterior com alto nível de mortalidade, uma vez que somente 21% deste total deu continuidade ao empreendimento original. As razões para insucesso dos empreendimentos anteriores estão focadas nos aspectos financeiros. Os potenciais empreendimentos estão voltados prioritariamente para as áreas comercial e de serviços. O principal motivador ao novo empreendimento está relacionado ao que é qualificado pelos entrevistados como “motivação empreendedora”, sendo pouco considerados os aspectos técnicos inerentes à atividade que se pretende implantar. O grupo revela ainda a necessidade de apoio do governo ou de entidades fomentadoras, atribuindo ao SEBRAE um papel diferencial no sucesso do seu empreendimento. Apesar de o município não possuir incubadora de empresas com atuação relevante, os pesquisados demonstram bom índice de conhecimento em relação a esse facilitador das atividades de suporte ao empreendedorismo (51%). Algumas considerações devem ser feitas a partir da análise mais detalhada desse perfil.

Apesar de a grande maioria dos entrevistados afirmar que a vontade de empreender é o grande diferencial na sua opção por um novo negócio, os indicadores de faixa etária e de renda familiar, aparentemente, contradizem essa suposição. Pode ser levantada a hipótese contrária de que a necessidade de empreender no município de Lauro de Freitas está vinculada à geração de renda familiar total ou adicional. Essa hipótese é corroborada com a TEA brasileira (12,9%), indicadora de altos índices de empreendedorismo nacional, voltados ao atendimento da necessidade de sobrevivência e não de busca de oportunidades ou inovação.

Essa suposição também é fortalecida pelo forte direcionamento de novos empreendimentos aos setores de comércio e serviços, tradicionalmente setores com menor índice de complexidade, com baixo índice de implementação de inovação, o que leva à necessidade de qualificação empreendedora, pelo menos teoricamente, mais baixa, ainda que o perfil delineado aponte alto indicador numérico de entrevistados com nível superior completo, ou seja, a princípio tecnicamente melhor habilitados.

A inexistência de cultura empreendedora é facilmente percebida quando se identifica que os entrevistados atribuem o sucesso ou fracasso do empreendimento a fatores externos à empresa, apontando uma forte dependência ao apoio governamental e/ou entidades fomentadoras de desenvolvimento.

Como conclusão final do trabalho, pode ser apontado que o micro e pequeno empresário de Lauro de Freitas ainda não despertou para a necessidade de busca do desenvolvimento do arcabouço técnico necessário ao desenvolvimento de uma efetiva cultura empreendedora que facilite não só a natalidade, mas garanta principalmente a sobrevivência dos empreendimentos por meio de uma gestão

profissional.

Com os resultados obtidos, observa-se a necessidade de extensão dessa pesquisa para melhor avaliar as reais razões que levam os micro e pequenos empresários a buscarem apoio técnico nas entidades fomentadoras de desenvolvimento de empreendimentos desta natureza, já que este é um fator que pode vir a mudar a perspectiva do empreendedorismo local.

7. REFERÊNCIAS

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

BNDES. Disponível em <<http://www.bndes.gov.br/>>. Acesso em: 03 mar. 2005.

BRASIL. **Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 6 de outubro de 1999.

DRUCKER, P.F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. Ed. Pioneira, São Paulo, 1986.

_____. **O melhor de Peter Drucker: obra completa**. São Paulo: Nobel, 2002.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor, 2003.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas. 1999.

IBGE. Disponível em:<<http://www.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 03 mar. 2005.

_____. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

_____. **Pesquisa anual de comércio (PAC) 2001**. Rio de Janeiro: IBGE,V.13, 2003.

_____. **Pesquisa anual de serviços (PAS) 2001**. Rio de Janeiro: IBGE,V.3, 2003.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5.ed. São Paulo:Atlas, 2002.

SCHUMPETER, J.A. **The theory of economic development**. Oxford: Universit Press, 1978.

SEBRAE. Disponível em <<http://www.SEBRAE.com.br/>>. Acesso em: 03 mar. 2005.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2004.