

Empreendedorismo: desenvolvimento da Economia para Famílias de Baixa Renda

Entrepreneurship: Economic Development for Low-Income Families

José Paulo de Sousa^{a*}; Danyelle Mestre de Souza^b

^aUnopar, Pós-Graduação *Lato Sensu* em Finanças e Controladoria. PE, Brasil.

^bUniversidade Federal do Rio Grande do Norte, Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Economia. PE, Brasil.

*E-mail: josepaulo.santacruz@gmail.com

Resumo

Os projetos públicos voltados ao empreendedorismo podem auxiliar e mudar a vida das pessoas de baixa renda e o desenvolvimento econômico da cidade. O *locus* de investigação foi constituído pela praça de alimentação, construída pelo Poder Público, para dimensão do empreendedorismo na cidade de Santa Cruz do Capibaribe PE, que investiu recursos, criando renda e oportunidades de emprego e de negócio. Para tanto, constatou-se que financiamentos voltados para pessoas de baixa renda favorecem o crescimento do Arranjo Produtivo Local (APL) e agregam benefícios imensuráveis e desenvolvem renda para as partes envolvidas, tanto quanto para a sociedade, que ganha, desta forma, benefícios imensuráveis.

Palavras-chave: Mudanças. Administração Empresarial. Poder Público.

Abstract

The public projects focusing on entrepreneurship can help and change the low-income people's lives and the city's economic development. The locus of research was constituted by the food court built by the Government for the entrepreneurship dimension in the city of Santa Cruz do Capibaribe (PE), which invested resources, creating income and employment and business opportunities. Therefore, it was found that funding to low-income people, promote the growth of Local productive Arrangement (APL) and adds immeasurable benefits and develop income for the parties as much as for society that obtains immeasurable benefits.

Keywords: *Changes. Business Administration. Public Power.*

1 Introdução

A Administração Pública tem como uma de suas principais funções atuar no Arranjo Produtivo Local - APL e contribuir com o desenvolvimento da sociedade. Para que isto aconteça, é necessário elaborar metas, objetivos e estratégias relacionadas ao seu crescimento de curtos e de longos prazos.

Para tanto, é imprescindível que o Poder Público defina o conjunto de produtos e de serviços que disponibilizam ao mercado. O conhecimento de ferramentas e estratégias pode auxiliar no alcance dos objetivos organizacionais referentes e, através do gerenciamento adequado do fluxo de informações na cidade, fazer com que o público-alvo e a sociedade, de modo geral, sejam beneficiados com a utilização dos seus serviços. Entretanto, torna-se necessário o alcance de projetos de desenvolvimento de riqueza e renda para os negociantes e famílias das comunidades envolvidas, buscando a regularização dos comerciantes, transformando o produto ou serviço “anônimo” para um trabalho registrado e reconhecido.

Segundo Junqueira (1986), pode-se ter a negociação parte da aceitação de ideias, propósitos ou interesses das partes interessadas, a fim de propiciar um resultado amplo e contínuo que melhore a qualidade dos serviços, produtos e atendimentos, em que a parte pública propicia os insumos

e a outra com a organização e multiplicação dos fatores envolvidos.

A existência de pessoas sem condições de trabalho ou de falta de oportunidades, de créditos e de investimentos do Poder Municipal são comuns na sociedade brasileira, por isso foram criadas soluções e propostas de um empreendedorismo e investimentos inovadores, que apostam em um retorno positivo para as pessoas e para o órgão público.

Desta forma, o objetivo geral do artigo foi analisar o perfil dos empreendedores locais agraciados com o projeto e os benefícios alcançados pelos mesmos, através dos quiosques construídos pela Administração Pública da cidade de Santa Cruz do Capibaribe, PE. Neste contexto, a questão de pesquisa que norteou o desenvolvimento deste trabalho foi investigar as contribuições de projetos públicos na aplicabilidade do empreendedorismo no favorecimento do desenvolvimento de renda para famílias carentes e de baixa renda.

2 Material e Métodos

2.1 Tipologia do estudo

A pesquisa foi delineada à luz da classificação proposta por Vergara (2009), detalhando a sua tipologia, a seleção do universo e da amostra da pesquisa, a seleção dos sujeitos,

a coleta e o tratamento dos dados. Quanto aos fins, foi desenvolvida uma pesquisa descritiva e intervencionista. Quanto aos meios de investigação, a pesquisa se classificou como bibliográfica e de campo. As informações apresentadas se fundamentaram a partir da consulta a diferentes referências (livros, relatórios institucionais, revistas, internet, artigos etc.), bem como por meio da utilização de dados primários colhidos através da aplicação de questionários. A mesma foi realizada com 28 pessoas entre gênero masculino e feminino, moradores do município de Santa Cruz do Capiberibe – PE.

Contudo, o trabalho de pesquisa foi realizado no mês de outubro de 2016, sendo considerados durante a realização todos os princípios éticos. Os entrevistados foram esclarecidos sobre o propósito da pesquisa, concordando com a finalidade da mesma.

2.2 População do estudo

Para inclusão do público-alvo na pesquisa foi utilizada a entrevista, que se propôs a fazer um levantamento do perfil dos empreendedores, instalados nos quiosques, projeto executado pelo Poder Público municipal. Participaram da pesquisa 28 pessoas de classe média com faixa etária dos 24 aos 50 anos de idade, com escolaridade correspondente ao 9º do Ensino Fundamental e ao Ensino Médio completo. Como critérios para constituição da amostra, para efeito da pesquisa, foram convidados a participar pessoas que demonstravam interesses em responder ao questionário. Optou-se pela escolha deste critério pela magnitude do universo da amostra, e viabilidade da pesquisa, uma vez que os pesquisadores foram bem acolhidos nas residências destas pessoas, nas quais houve um local reservado para o diálogo e aplicação do formulário.

2.3 Procedimentos metodológicos

Com a finalidade de atender os objetivos propostos, os instrumentos utilizados constaram de pesquisas bibliográficas, e entrevistas voltadas para pessoas do cotidiano, tanto do público feminino quanto do masculino. Teve-se o propósito de ir até o empreendimento de cada uma das pessoas envolvidas, realizar a entrevista através de áudios e, em seguida, analisar de forma minuciosa o perfil de cada um.

Para a preparação das entrevistas, os pesquisadores se basearam em Lakatos (2005), uma vez que se deve focar o objetivo a ser alcançado, pensar na escolha dos/as entrevistados/as com o propósito de assegurar os dados coletados, como também as condições que permitam a confiabilidade de suas confidências e identidade e, por fim, a elaboração do roteiro. Vale salientar, que os participantes tiveram ciência dos objetivos, metodologias e vantagens da sua contribuição para o estudo direcionado.

3 Resultados e Discussão

Para ser um empreendedor de sucesso é necessária a inovação, pois esta é peça primordial para o nascimento e

manutenção de um empreendimento “os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento específico do empreendedor” (DRUCKER, 1987, p.39).

Ainda na visão de Drucker (1987), inovação é a habilidade de transformar algo já existente em um recurso que gere riqueza. Qualquer mudança no potencial produtor-de-riqueza de recursos já inexistentes constitui inovação, além da análise sistemática das oportunidades—que tais mudanças podem oferecer para a inovação econômica ou social (DRUCKER, 1987).

O investimento de empresas privadas ou da Administração Pública pode ser entendido como um conjunto de instituições distintas, que contribuem para um único propósito, que se volta ao desenvolvimento da capacidade de inovação e de aprendizado de um país, região ou localidade. De certa forma, os elementos e as relações sociais interagem umas com as outras, seja na produção ou no uso do conhecimento (LASTRES; CASSIOLATO, 2003, p. 24).

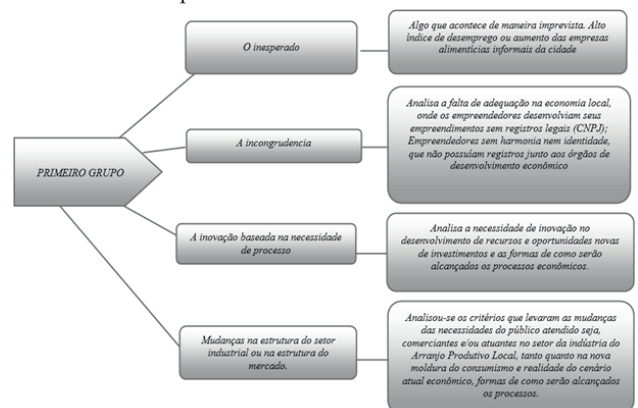
Segundo Bezerra (2004, p.145):

Para competir economicamente, ou mesmo para ter um melhor desempenho social e cultural que reflita em avanços na qualidade de vida da população num mundo em que o principal insumo para o desenvolvimento é conhecimento científico e informação.

Desta forma, o primeiro passo foi realizar a análise dos setores internos encontrados na cidade de Santa Cruz do Capibaribe PE, sendo: o inesperado, a incongruência, a inovação baseada na necessidade de processo, mudanças na estrutura do setor industrial ou na estrutura do mercado.

A Figura 1 apresenta o desenho demonstrativo do significado e a estrutura aplicada pela Gestão Pública para ampliar a prática empreendedora na cidade ora citada:

Figura 1 – Análise dos setores internos encontrados na cidade de Santa Cruz do Capibaribe PE



Fonte: Dados da pesquisa.

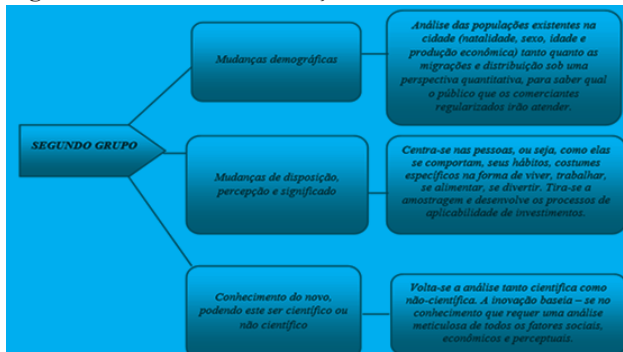
As mudanças não devem partir apenas de empresas privadas ou pessoas físicas, deve-se aprimorar a visão sistêmica dos gestores públicos nas iniciativas de desenvolvimento econômico de contribuições e de liberação de financiamentos em prol do crescimento social e empreendedor da cidade e, de diversas alternativas, que gerem renda e lucro. O

empreendedor tem que buscar oportunidades em diversos locais, visar no crescimento, na criação de emprego e na criação de riquezas e rendas (DORNELAS, 2003).

O segundo estudo teve como análise as mudanças fora da cidade: mudanças demográficas; mudanças de disposição, percepção e significado; conhecimento do novo, podendo este ser científico ou não científico.

Na Figura 2, o desenho explicativo do processo.

Figura 2 – Análise das mudanças fora da cidade



Fonte: Dados da pesquisa.

É necessário estabelecer um canal de comunicação direto entre o ciclo do negócio, empreendedor e cliente a ser atendido pela empresa, através do qual o primeiro é dependente do terceiro ao qual desenvolve suas críticas e sugestões transformadas em especificações de melhores produtos e serviços. Nesse sentido, negociantes devem compreender os consumidores que frequentam seus estabelecimentos.

Pode-se compreender a importância da qualidade nos serviços, pois é através dele que o cliente define uma imagem da empresa e constrói ou não um relacionamento com a organização. Para tanto, foram abordados neste capítulo: histórico da qualidade, da qualidade, das dimensões da qualidade, da qualidade em serviços, das dimensões do serviço, do atendimento e do cliente.

De acordo com os estudos de Dornelas (2003), foram buscados resultados de forma qualitativa para análise do perfil de cada empreendedor, mediante questionário com frases descritivas para caracterizar diversos estilos, sendo estes: implementador, coordenador, formatador, criativo, investigador de recurso, motivador/avaliador, trabalhador em equipe e finalizador.

Desta forma, as características de cada empreendedor estão voltadas para seguintes comportamentos:

- ✓ O Monitor/Avaliador (10,34%): sua característica é pensar criticamente e absorve todas as variáveis na análise de uma situação, problema e sugestões. Avalia os prós e contras das opções;
- ✓ O Implementador (13,79%): volta-se pelo prazer de fazer as coisas e de se envolver em tarefas práticas;
- ✓ O estilo Formador (31,03%): os pesquisados têm como característica a competitividade e a necessidade de realização, sabendo lidar com situações de pressão, embora possam contribuir com discussões e atividades em grupo;
- ✓ Para o empreendedor Finalizador (27,59%): analisa-se o

perfil de detalhista e perfeccionista, realizando as tarefas sozinho, sendo esta característica também a que pode levá-lo a ser intolerante com algumas pessoas, que não se dispõem a realização de tarefas, além de saber lidar com reuniões e com cronogramas, respeitando prazos;

- ✓ Trabalho em equipe (17,24%): pode-se considerar que são empreendedores sociáveis e que se preocupam com os demais, tendo habilidades diplomáticas, como flexibilidade e adaptação a diferentes situações e pessoas;

Segundo Aidar (2007, p.4): “muitos negócios abertos no Brasil apresentam características de auto - emprego”, ou seja, são criadas oportunidades de renda com a finalidade de sustento da família e não para geração de empregos.

Assim, muitos empreendedores tendem a ser direcionados para as necessidades de sobrevivência e não de oportunidades, que são aqueles direcionados aos novos negócios, como produtos e serviços específicos para certos nichos de mercado. As principais barreiras apontadas pelos pesquisados foram: não ter recursos próprios para investir (38%), desconhecimento do ramo de negócio (10%) e instabilidade do mercado e empréstimo a juros altos (ambos com 26%).

Na segunda análise, voltada para os benefícios alcançados pelos empreendedores dos quiosques construídos pela Gestão Pública Municipal para geração de emprego e de renda, os pesquisados apontaram os seguintes dados:

- ✓ Montagem do Próprio Negócio (32,14%): para estes empreendedores, o benefício principal alcançado foi a instituição do próprio estabelecimento, uma vez que não tinham condições financeiras para o espaço físico próprio
- ✓ Aumento da Renda (10,71%): para esta parte foi apontada a questão do aumento da renda líquida alcançada graças às vendas proporcionadas ao local de acesso e à logística, em função de onde está localizado o estabelecimento;
- ✓ Aumento da Clientela (28,57%): este grupo aponta benefícios voltados ao aumento e para as conquistas de novos clientes, aumentando a frequência de pedidos e de demandas de serviços e rentabilidade, graças ao fluxo maior de clientes;
- ✓ Independência Financeira (17,86%): esta parte de empreendedores afirma que conseguiu a independência financeira, tendo mais segurança para o custo de vida e rentabilidade financeira para sobrevivência;
- ✓ Mudou de Classe Social (10,71%): para este grupo de pesquisados, a mudança e o benefício maior foram mudanças de classe social, pois começaram a ganhar mais dinheiro e usufruir de maior conforto, graças ao aumento dos recursos e retornos positivos do empreendimento.

De forma geral, os resultados indicam que os pesquisados estão inclinados a desenvolver sua economia e permanecer com as empresas já estabelecidas, com possibilidade de se tornar uma empresa mais abrangente.

4 Conclusão

Por meio deste artigo foi possível conhecer projetos positivos voltados para o empreendedorismo, uma vez que os mesmos foram elaborados pelo Poder Público Municipal, contribuindo com a vida de muitas pessoas, seja de forma direta ou indireta. Além disso, a pesquisa favoreceu o

desenvolvimento do conhecimento e da pesquisa na área, a partir do momento em que foram apresentados resultados satisfatórios, informações qualitativas de benefícios alcançados e do perfil empreendedor das pessoas envolvidas. Diante disso se pode perceber a função social do Poder Público, quando bem executado, e que acabam realizando sonhos e melhorando a vida de inúmeras pessoas.

Referências

AIDAR, M.M. *Empreendedorismo*. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BEZERRA, B. *Caminhos do desenvolvimento: uma história de sucesso e empreendedorismo em Santa Cruz do Capibaribe*. São Paulo: Edições Inteligentes, 2004.

BONI, V.; QUARESMA, S.J. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. *Rev. Eletr. Pós-Grad. Soc. Política UFSC*, v.2 n.3, p.68-80, 2005.

DORNELAS, J.C.A. *Transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DRUCKER, P. *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Pioneira, 1986.

LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Coord.). Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. RedSist, 2003. Disponível em: http://portalapl.ibict.br/export/sites/apl/galerias/arquivos_noticias/glossario.pdf. Acesso em: 18 out. 2018.

JUNQUEIRA, L.A.C. *Negociação: tecnologia e comportamento*. Rio de Janeiro: COP, 1994.

VERGARA, S.C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas, 2009.