

Eixo Temático: Inovação e Sustentabilidade

**A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA PARA PREVENIR O
PRECOCE FECHAMENTO DE EMPRESAS**

**THE IMPORTANCE OF ENTREPRENEURIAL EDUCATION TO PREVENT THE
EARLY CLOSURE OF ENTERPRISES**

Mario Fernando de Mello, Luciano de Los Santos Nunes, Daian Augusto Pilan Nunes e Jéssica
Teixeira Godoi

RESUMO

O precoce fechamento de empresas recém criadas tem trazido à discussão várias questões em relação ao empreendedorismo. Pesquisas recentes do SEBRAE indicam que, embora decrescente nos últimos anos, a mortalidade das empresas, antes de atingirem dois anos de funcionamento, ainda é considerável e precisa de uma atenção maior. A alta taxa de mortalidade das empresas, nos primeiros anos de funcionamento, tem repercussões financeiras para o investidor e muitas vezes impactos sociais e econômicos na comunidade onde está instalada. Neste contexto a educação empreendedora surge como uma importante ferramenta de auxílio no desenvolvimento dos empreendedores para minimizar este negativo impacto do precoce fechamento. Transformar uma ideia em negócio requer capacidades e habilidades do empreendedor que podem ser aprendidas e aperfeiçoadas através da educação empreendedora. Assim, o objetivo do presente estudo é demonstrar a importância da educação empreendedora e fazer uma livre análise dos autores e temas estudados sugerindo ações necessárias para que o empreendedor se qualifique e minimize os possíveis erros na gestão, buscando atingir o sucesso desejado em seu negócio.

Palavras-chave: empreendedorismo, educação empreendedora, empresas, fechamento precoce.

ABSTRACT

The early closure of newly created companies has brought to the discussion several issues regarding entrepreneurship. Recent SEBRAE surveys indicate that, although decreasing in recent years, business mortality, before reaching two years of operation, is still considerable and needs further attention. The high mortality rate of companies, in the early years of operation, has financial repercussions for the investor and often economic and social impacts on the community where it is installed. In this context, entrepreneurship education emerges as an important aid tool in the development of entrepreneurs in order to minimize this negative impact of an early company closure. Transforming an idea into a business requires entrepreneurial skills and abilities that can be learned and improved through entrepreneurial education. Thus, the objective of the present study is to demonstrate the importance of entrepreneurial education and to do a free analysis of the authors and subjects studied, suggesting the necessary actions for the entrepreneur to qualify and minimize possible errors in management, seeking to achieve the desired success in his business.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial education, enterprises, early company closure.

1 INTRODUÇÃO

A taxa de mortalidade das empresas antes de atingirem os primeiros dois anos de funcionamento é uma preocupação tanto para empresários, para entidades e também para a economia de um país. Estudos recentes do SEBRAE (2016) demonstram que há um decréscimo dessa mortalidade nos últimos anos, porém ainda é preciso maior apoio de entidades governamentais para promover o desenvolvimento do empreendedorismo.

O empreendedor brasileiro ainda enfrenta muitas barreiras burocráticas, financeiras e econômicas, ou seja, uma série de obstáculos que muitas vezes desencorajam o empreendedor a transformar seu projeto em realidade. Empreender utilizando técnicas de gestão para melhorar as capacidades e habilidades do empreendedor é um dos caminhos para aumentar a chance de sucesso do empreendimento. Ser dono do próprio negócio é o sonho de muitos brasileiros, porém muitas empresas são criadas e fechadas em pouco tempo por falta de preparo do empreendedor.

Neste contexto, a educação empreendedora se apresenta como um caminho para qualificar empreendedores que muitas vezes têm boas ideias, porém lhes falta o preparo necessário para enfrentar os desafios empresariais e mercadológicos. Empreendedores bem preparados têm menores riscos de insucesso. Por isso, é importante que o empreendedor ou aspirante a empreendedor se qualifique, pois o seu desenvolvimento certamente melhorará sua capacidade criativa bem como suas habilidades para gerir o negócio.

Assim, este estudo tem por objetivo principal demonstrar a importância da educação empreendedora para o desenvolvimento das capacidades e habilidades do empreendedor. Como objetivos específicos:

- a) Fazer uma pesquisa bibliográfica referenciando alguns autores sobre os temas do empreendedorismo e da educação empreendedora;
- b) Demonstrar números sobre o fechamento precoce de empresas;
- c) Fazer uma livre análise sobre os temas pesquisados;
- d) Sugerir razões que sejam importantes para o desenvolvimento do empreendedor através da educação empreendedora com objetivo de minimizar o fechamento precoce das empresas.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste capítulo serão descritos conceitos e práticas de alguns autores e pesquisadores no tema empreendedorismo que irão embasar teoricamente o presente estudo.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Muitos sonham em ser donos de seu próprio negócio. Segundo Chiavenato (2014) o empreendedorismo reflete a prática de criar novos negócios ou revitalizar negócios já existentes. Transformar as ideias em ações e a motivação de concretizar planejamentos certamente traz benefícios pessoais e para a economia.

O mesmo autor ainda destaca que o processo empreendedor refere-se a atitude de buscar oportunidades no mercado concebendo novos empreendimentos com características inovadoras e com capacidade de adaptação à realidade mercadológica com foco no cliente e comunidade.

Para Biagio (2013), corroborando com Chiavenato (2014) o empreendedorismo significa colocar em prática, executar, levar adiante uma ideia com a intenção de atingir objetivos e resultados ao longo do tempo.

Já para Dolabela (2008) o empreendedorismo está relacionado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades de negócios. O termo

empreendedor vem mudando ao longo do tempo. Empreender, no fim do século XVII era a firme resolução de fazer qualquer coisa. Já, a evolução trouxe para o início do século XX grandes líderes industriais como Ford nos EUA, Peugeot na França, Toyota no Japão, entre outros, como os grandes empreendedores de sua época.

Ampliando o conceito, Dolabela (2008) ainda ressalta que o empreendedor é alguém que além de ser capaz de desenvolver uma visão, deve saber persuadir terceiros, sócios, colaboradores, investidores com o objetivo de convencê-los de que sua visão pode levar todos a atingirem resultados satisfatórios no futuro. O empreendedorismo, ainda segundo o mesmo autor, deve conduzir ao desenvolvimento econômico gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a comunidade em geral.

Para Dornelas (2016) o empreendedorismo se intensificou no Brasil no final da década de 1990. A globalização e o advento da internet criaram novas oportunidades de negócios e exigindo um número maior de empreendedores. Neste contexto a economia e os meios de produção e serviços também se sofisticaram, de forma que hoje existe a necessidade de ampliar os conhecimentos na educação empreendedora e não mais apenas conhecimentos empíricos como era no passado.

Dornelas (2016) define o empreendedorismo como sendo a capacidade de detectar uma oportunidade e criar um negócio para capitalizar sobre essa oportunidade, assumindo riscos calculados. Ressalta, ainda, que três aspectos são importantes ao empreendedor:

- a) Ter iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;
- b) Utilizar os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive;
- c) Aceitar assumir riscos e a possibilidade de fracassar.

Assim, segundo Dornelas (2016), as habilidades do empreendedor devem ser técnicas, gerenciais e possuir determinadas características pessoais. A conjunção dessas habilidades fará com que o empreendedor tenha uma maior devoção ao negócio, maior comprometimento ao negócio e maior conhecimento do negócio.

2.2 TAXAS DE SOBREVIVÊNCIA DE EMPRESAS

Devido a vários fatores é possível observar constantemente o surgimento de micro e pequenas empresas que por inúmeros motivos acabam fechando suas portas antes dos cinco primeiros anos de vida. Para que essas empresas continuem exercendo suas funções é necessário identificar as falhas responsáveis pela sua mortalidade precoce.

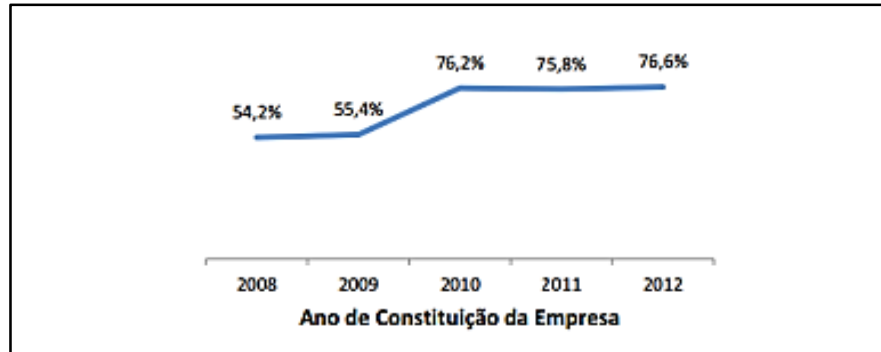
O relatório lançado pelo SEBRAE Nacional apresenta os resultados do último estudo realizado pela instituição sobre a taxa de sobrevivência das empresas brasileiras com até dois anos de atividade, sendo esses os anos mais críticos para uma empresa. O trabalho foi realizado a partir do processamento e da análise das bases de dados mais recentes disponibilizadas pela Secretaria da Receita Federal - SRF.

Foram processados os dados da Secretaria da Receita Federal - SRF das empresas constituídas nos anos 2008, 2009, 2010, 2011 e 2012. Em paralelo ao processamento das bases citadas, foi realizada uma pesquisa com 2.006 empresas, ativas e inativas, com o objetivo de identificar os fatores determinantes da sobrevivência/mortalidade desses empreendimentos. (SEBRAE, 2016)

Tomando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2012, e as informações sobre estas empresas disponíveis na SRF até 2014, a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade foi de 76,6%, conforme Figura 1. Essa taxa foi a maior

taxa de sobrevivência de empresas com até 2 anos, já calculada para as empresas nascidas em todo o período compreendido entre 2008 e 2012. (SEBRAE 2016)

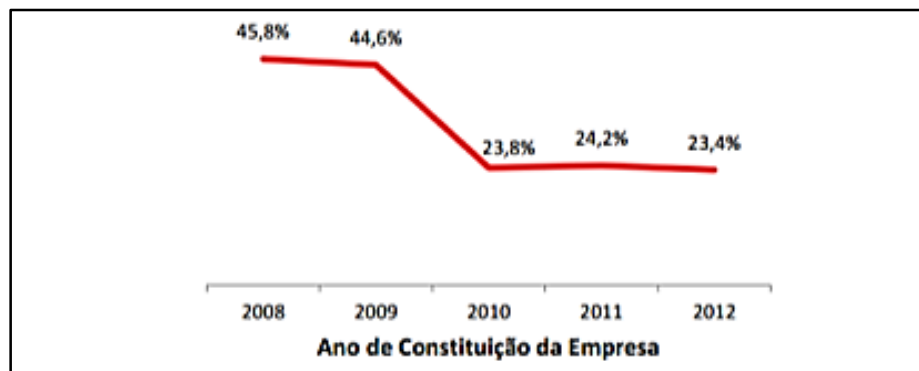
Figura 1 – Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução no Brasil



Fonte: SEBRAE, 2016

Como a taxa de mortalidade é complementar à da sobrevivência, pode-se dizer que a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos caiu de 45,8%, nas empresas nascidas em 2008, para 23,4% nas empresas nascidas a partir de 2012, conforme demonstra a Figura 2. (SEBRAE 2016)

Figura 2 – Taxa de mortalidade de empresas de dois anos, evolução no Brasil



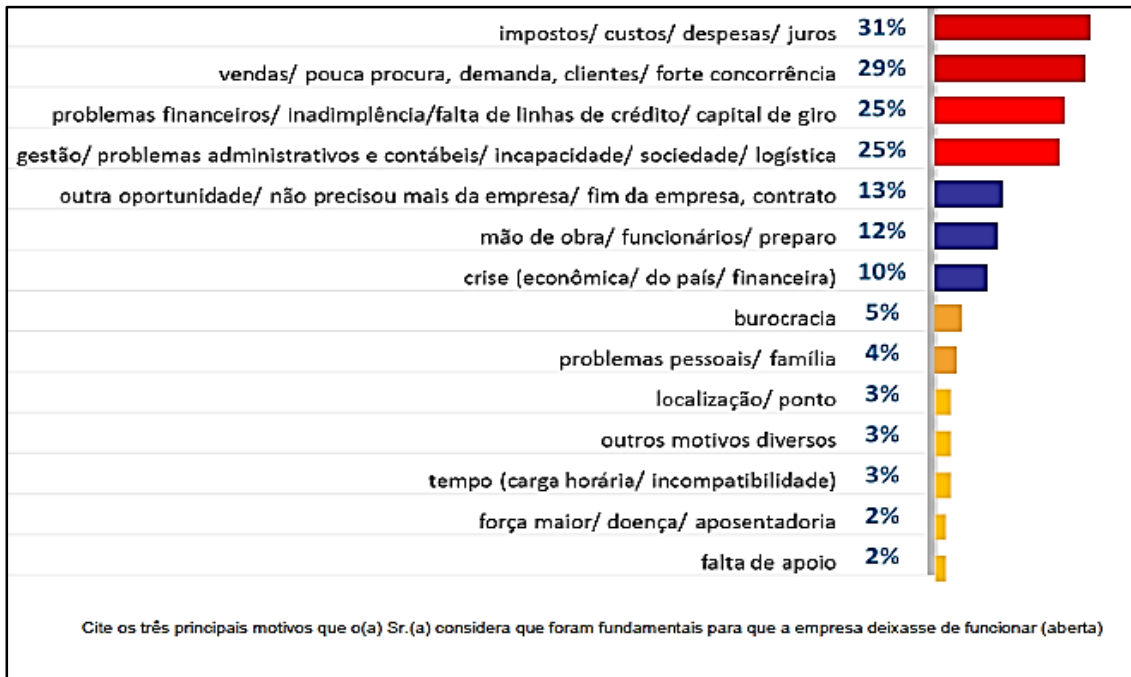
Fonte: SEBRAE, 2016

Esta taxa positiva de sobrevivência de empresas criadas no período compreendido entre 2008 e 2012, se justifica pelo fato de existirem uma série de aspectos positivos favoráveis à sobrevivência das mesmas entre os anos de 2012 e 2014. Entre estes aspectos pode-se citar:

- a evolução do PIB;
- a evolução das taxas de juros;
- evolução do rendimento médio real dos trabalhadores;
- evolução do Salário Mínimo, queda na taxa de desemprego;
- a evolução positiva da legislação voltada para os Pequenos Negócios.

Com base nos dados levantados pela pesquisa paralela realizada pelo SEBRAE com 2.006 empresas ativas e inativas, foi possível identificar as principais causas apontadas como motivo de fechamento das empresas, demonstradas na Figura 3.

Figura 3 – Principais motivos no fechamento de empresas



Fonte: SEBRAE, 2016

Ainda para o SEBRAE (2016) mesmo que o Brasil seja um país de empreendedores, pela quantidade de pessoas que se lança no mercado, isso vem acompanhado da falta de preparação para a realidade empresarial. Em média cerca de 25% das pequenas e médias empresas no Brasil encerram suas atividades com apenas dois anos de funcionamento e com cinco anos de funcionamento o percentual aumenta para 50%.

2.3 O QUE É A EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

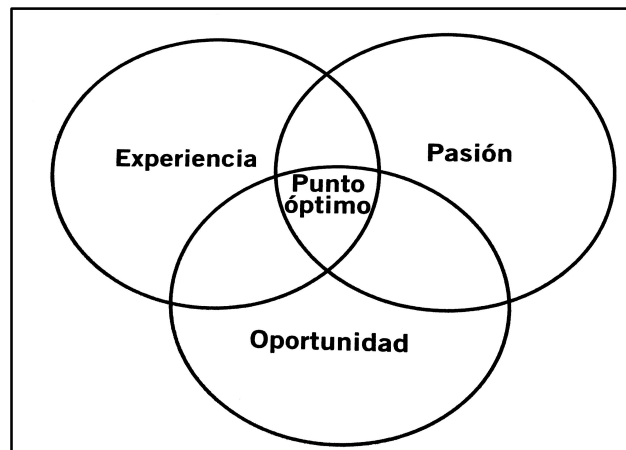
Para Dolabela (2008) ainda há controvérsias se é possível ensinar alguém a ser empreendedor ou se é uma virtude nata. Porém, para Dornelas (2016), cada vez mais acredita-se que o processo empreendedor pode ser ensinado e aprendido por qualquer pessoa.

Segundo Dornelas (2016) a educação empreendedora ajuda a pessoa a buscar o sucesso do empreendimento, porém, esse sucesso depende de uma série de fatores internos e externos ao negócio. O perfil do empreendedor e de como administrar as adversidades encontradas no dia-a-dia são características, muitas vezes, inatas à pessoa, mas que também podem ser qualificadas pela educação empreendedora. Ainda para Dornelas (2016) os empreendedores naturais continuam existindo e continuam sendo referências de sucesso, mas com o advento da globalização e da grande gama de informações, muitos outros podem ser capacitados.

Lopes e Teixeira (2010) afirmam que uma formação empreendedora enfatiza o uso intenso de metodologias de ensino que permitem aprender fazendo, e se caracteriza por isso, pois o indivíduo se defronta com eventos críticos que o forçam a pensar de maneira diferente, buscando saídas e alternativas, ou seja, aprendendo com a experiência, com o processo.

Três fatores, segundo Kawasaki (2016), são imprescindíveis para o empreendedor lograr êxito em seus negócios. Na Figura 4 estão demonstrados esses fatores, onde a convergência dos três fatores significa o ponto ótimo. Neste contexto, a educação empreendedora tem papel fundamental no estudo da identificação das oportunidades de negócio, bem como na experiência necessária ao empreendedor, através de cursos, participação em “Empresas Junior”, entre outros.

Figura 4 – Fatores de êxito do empreendedor



Fonte: Kawasaki, 2016

2.4 RAZÕES PARA DISSEMINAR A EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Para Mello (2016), disseminar uma educação empreendedora pode ser um caminho para ultrapassar as barreiras com mais conhecimento e competência. É importante que o empreendedor se qualifique e consiga enfrentar as dificuldades não só com vontade, mas com a convicção de que seu conhecimento o ajudará a atingir seu objetivo.

Dolabela (2008), Mello (2016) destacam que algumas razões são importantes para disseminar a educação empreendedora, pois existe a necessidade de estimular os empreendedores a abrirem seus negócios. Destacam-se as seguintes razões:

- a) Criar uma cultura empreendedora - a cultura empreendedora representa a essência do empreendedorismo. De fundamental importância, a cultura empreendedora significa ter o perfil empreendedor, gestão empreendedora e também atitudes proativas em relação a empreender. Criar e ampliar esta cultura podem ser papel das universidades e entidades de classe que através de programas de desenvolvimento podem melhorar a capacidade criativa dos empreendedores estabelecendo assim, práticas que ao longo do tempo se transformarão em cultura.
- b) Autorrealização - a busca da autorrealização pode ser evidenciada por “fazer o que gosta”. Obviamente a autorrealização é difícil de ser ensinada em bancos escolares ou algo parecido, porém, técnicas que facilitem o entendimento das características necessárias para a busca da autorrealização podem, sim, tornar experiências simples em aprendizado e inspiração. O indivíduo produz muito mais e melhor quando “faz o que gosta”. Maslow em sua pirâmide hierárquica de necessidades coloca a autorrealização no topo dessa pirâmide porque ela significa desenvolvimento pessoal e conquistas. Aumentar o próprio nível de desenvolvimento e ter comprometimento pessoal aproxima da autorrealização.
- c) Desenvolvimento social e crescimento econômico – equilibrar a economia com o desenvolvimento social é uma das grandes questões e desafios do século XXI. Por isso o empreendedor deve ser orientado a buscar este equilíbrio. O crescimento econômico anda de mãos dadas com o desenvolvimento social. Mesmo com conflitos e incertezas no empreender, a sustentabilidade econômica e social depende da superação das desigualdades de renda.
- d) Desemprego – fechamento de postos de trabalho em decorrência de dificuldades econômicas no país é sempre uma grande ameaça. Por isso, neste contexto, ter seu próprio negócio é uma alternativa interessante para auxiliar no desenvolvimento social e econômico de onde o empreendedor estiver inserido.

- e) O estudo das oportunidades – no contexto macro empreendedor existem inúmeras oportunidades de negócio. O adequado estudo dessas oportunidades é fundamental para passar do sonho à realidade. Cursos de gestão estratégica, gestão financeira devem ser buscados pelo empreendedor para fortalecer suas decisões.

2.5 O ESTUDO DAS OPORTUNIDADES

Oportunidade é uma circunstância oportuna, favorável para a realização de algo; saber identificar oportunidade de negócios é primordial para os empreendedores. A identificação de oportunidades pode ser resultante de transformações econômicas, políticas, demográficas, científicas e tecnológicas (BARON, SHANE, 2011).

Para Shane e Eckhardt (2003, p.165), as oportunidades empreendedoras “traduzem-se em situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas, mercados e métodos organizativos podem ser introduzidos através da formação de novos meios, fins ou relações meios fins”.

Pode-se então afirmar que a oportunidade é fruto da descoberta sistematizada. Desta forma, uma oportunidade de negócio existe quando a oferta de um produto ou serviço encontra-se com a necessidade ou desejo de alguém disposto a pagar por eles.

Segundo Dornelas (2016), identificar e avaliar uma oportunidade é uma das partes mais difíceis para o empreendedor. As oportunidades muitas vezes passam despercebidas e reconhecê-las é um talento, conhecimento, percepção e *feeling* do empreendedor. Ainda destaca Dornelas (2016) que embora muitos acreditem que essa conjunção de fatores acontece por sorte, ele acredita que sorte é o encontro da competência com a oportunidade. Por isso, o mesmo autor recomenda observar algumas questões na hora de identificar e avaliar a oportunidade. São eles:

- a) Criação e abrangência da oportunidade;
- b) Valores percebidos e reais da oportunidade;
- c) Riscos e retornos da oportunidade;
- d) Oportunidade versus habilidade e metas pessoais;
- e) Situação dos competidores.

Figura 4 – Características principais das sociedades desenvolvidas(D) e subdesenvolvidas(S)

Sociedade D	Sociedade S
<ul style="list-style-type: none"> • Renda <i>per capita</i> elevada • Estrutura de rendas desconcentrada • Mortalidade infantil reduzida • Baixo (ou inexistente) analfabetismo • Existência de marginalidade social • Discriminação racial • Alto índice de violência social • Neuroses e estresse urbano • Degradação do ambiente físico • Outros 	<ul style="list-style-type: none"> • Baixa renda <i>per capita</i> • Estrutura de rendas concentrada • Elevado índice de mortalidade infantil • Elevado percentual de analfabetismo • Existência de exclusão social; favelização • Existência de miséria, fome e desnutrição • Alto índice de violência social • Doenças epidêmicas • Degradação do ambiente físico • Outros

Fonte: Montibeller, 2007

Uma avaliação e análise da condição econômica onde o negócio está inserido é imprescindível para que o empreendimento tenha mais chances de sucesso, segundo Montibeller (2007), uma vez que a sobrevivência da empresa necessita constantemente de um processo de avaliação. Neste contexto, o mesmo autor destaca dois tipos de sociedade com suas

características que devem ser avaliadas no estudo das oportunidades. A Figura 4 demonstra as características principais dos tipos de sociedade.

Segundo Fillion (1999) uma das características marcantes do empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades, voltada diretamente ao conhecimento que o empreendedor possui dentro do ambiente em que convive. Desta forma, além de identificar as oportunidades que venham surgir, faz-se necessário estar sempre atento as novas mudanças que ocorrem em um ambiente e saber agir à medida que elas acontecem.

A descoberta e exploração de uma boa oportunidade geralmente estão alicerçadas em alguns pilares como:

- Identificação de necessidades: É preciso observar quais as necessidades que esta oportunidade visa atender e quais problemas poderão ser por ela solucionados.
- Escala: É importante identificar o público alvo, bem como analisar o porte deste mercado a ser explorado, a fim de obter uma maior abrangência e maior probabilidade de ser uma boa oportunidade.
- Diferenciação: Quanto maior for o espaço para a inovação, maior é a chance de se tornar um negócio efetivo.
- Observação e análise: Ter boa percepção é fundamental; também será necessário usar ferramentas que auxiliem a fazer análise desta observação para conseguir uma identificação mais precisa.

Para identificar uma oportunidade é necessário observar, registrar informações, analisar, comparar, mas isto não garante que seja uma boa oportunidade. A boa oportunidade depende da abrangência do mercado, da capacidade de diferenciação. Uma boa ideia poderá ser uma boa oportunidade e poderá ser um bom negócio. Se não for um bom negócio, não é uma boa oportunidade e logo não é uma boa ideia. Mas sem ideias não haverá oportunidades e muito menos negócios.

Dolabela (2008), recomenda que as oportunidades podem ser identificadas através de:

- Brainstormings;
- Estudos de áreas geográficas;
- Estudo de setores;
- Estudos de indústrias específicas;
- Estudos dos recursos renovados e não-renováveis;
- Estudos do ambiente tecnológico;
- Análise de pauta de importação;
- Análise de transformações e tendências de mercado;
- Mercados emergentes;
- Desenvolvimento dos hábitos prospectivo (antecipar os acontecimentos) e proativo (tomar a iniciativa, enxergar oportunidades);
- Análise de empresas/setores como cadeia de processos ou unidades de negócios;
- Análise dos movimentos demográficos.

É fundamental fazer um trabalho de estudo e análise quer da oportunidade da ideia quer do mercado a que a mesma se dedica. Essa mobilização de conhecimentos incide na habilidade de dar sentido e projetar um cenário plausível com dados que não estão diretamente relacionados, assim permitindo uma maior chance de sucesso no empreendimento.

2.6 A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

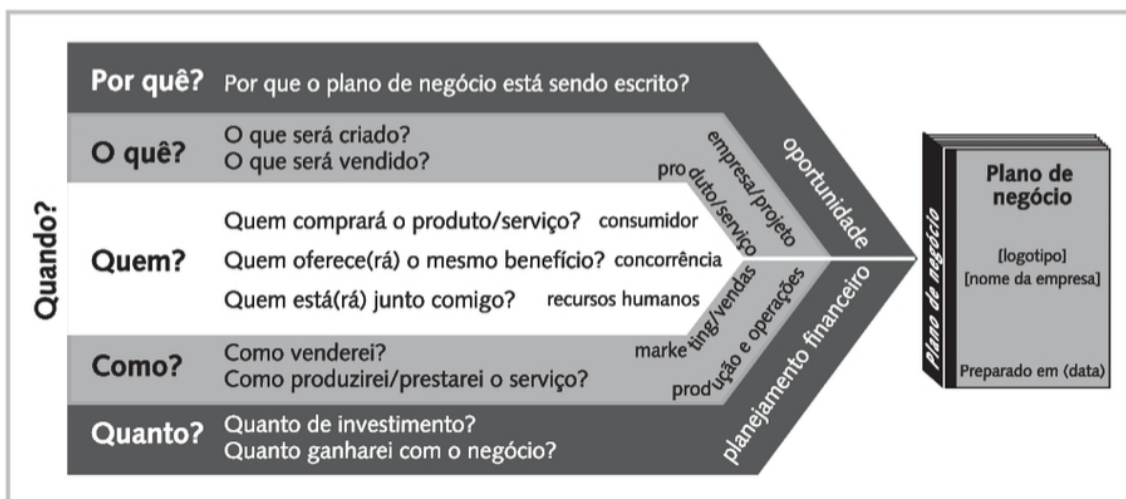
Como ferramenta fundamental para abertura de um novo empreendimento, ou para otimizar um já existente, o Plano de Negócios se apresenta como indispensável auxílio ao empreendedor. Segundo Mello (2016) saber levantar e interpretar dados corretamente é

importante para a tomada de decisões e assumir ou não os riscos do empreendimento. Mello (2016) ainda destaca que toda empresa está sujeita a fatores internos e externos que podem ser cruciais para o seu sucesso ou insucesso e assim o Plano de Negócio se destaca como importante ferramenta para descrever esses fatores determinados riscos do projeto bem como sua viabilidade econômica.

Para Dolabela (2008) o plano de negócio é uma linguagem para escrever de forma completa o que é ou que pretende ser uma empresa. Ele contempla as diversas áreas da empresa além de inserir o ambiente no qual ela está envolvida.

Nakagawa (2011) recomenda que o empreendedor faça algumas perguntas fundamentais que um plano de negócios necessita responder para ter sua principal função cumprida. Nakagawa (2011) ainda ressalta que um plano de negócios não deve restringir-se somente a responder perguntas-chave. A complexidade do negócio também determina a complexidade do plano de negócios. Na figura 5 está demonstrado um modelo de perguntas, segundo o mesmo autor.

Figura 5 – Perguntas que um plano de negócios deve responder



Fonte: Nakagawa, 2011

O uso do plano de negócios é recomendado pelo SEBRAE (2013), pois o órgão entende que é um documento que descreve os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados diminuindo os riscos e as incertezas, permitindo identificar e restringir os erros no papel ao invés de cometê-los no mercado. Assim o plano de negócios ajuda o empreendedor a concluir se a ideia é viável identificando pontos fortes e fracos para o negócio. O modelo do plano de negócios sugerido pelo SEBRAE (2013) é composto pelos seguintes capítulos:

- a) Sumário executivo;
- b) Análise de mercado;
- c) Plano de *marketing*;
- d) Plano operacional;
- e) Plano financeiro;
- f) Construção de cenários;
- g) Avaliação estratégica.

Portanto, Dolabela (2008), ratifica a importância de um plano de negócios consistente, pois o mesmo pode servir a uma gama diferente de clientes, como: investidores, sócios, bancos,

fornecedores, gestores, órgãos governamentais, entre outros, demonstrando a viabilidade daquele projeto ou negócio.

3 METODOLOGIA

Este estudo classifica-se quanto aos objetivos em uma pesquisa exploratória, que segundo Gil (2008) proporciona uma maior familiaridade com o problema para poder explicitá-lo. O estudo tem caráter de pesquisa bibliográfica, pois, foi desenvolvido com material já elaborado por autores consagrados na temática.

Para Lima (2007) a pesquisa bibliográfica é um conjunto ordenado de procedimentos, atento ao objeto de estudo, em busca por soluções. A investigação das soluções também pode envolver um instrumento que permita pinçar das obras escolhidas os conceitos, as considerações relevantes para a compreensão do estudo, bem como para a proposição de sugestões a fim de atingir o objetivo do estudo.

De outra maneira, pode-se também considerar como uma pesquisa documental, pois segundo Gil (2008), os documentos consultados podem ter um tratamento analítico visando o atingimento dos objetivos propostos.

Assim, este estudo se divide em três fases. A primeira fase trata de um estudo e revisão bibliográfica de alguns dos principais autores relativos à temática do empreendedorismo e da educação empreendedora. A segunda fase foi constituída de uma livre análise dos levantamentos da primeira fase gerando uma compilação de dados para subsidiar a terceira fase. Esta, por sua vez, tratou de sugerir algumas razões para disseminar a educação empreendedora, visando demonstrar sua importância para o desenvolvimento do empreendedor buscando minimizar o precoce fechamento de empresas.

O estudo foi realizado nos meses de abril, maio e junho de 2017.

4 RESULTADOS

Ter as características e ser um empreendedor de sucesso necessita do desenvolvimento das capacidades e habilidades significando muito mais que apenas uma visão de futuro e talento individual. Aliar as motivações pessoais com questões práticas e gerenciais é essencial no sucesso de empreendimentos. Empreender tem natureza prática e por isso as dificuldades e desafios a serem enfrentados pelos empreendedores, quando encaradas com conhecimento os impactos negativos tendem a ser minimizados.

Em um cenário de competitividade a sociedade contemporânea exige pessoas empreendedoras, com competências múltiplas, que saibam trabalhar em equipes e que tenham grande capacidade de aprendizado e de adaptação à situações novas e complexas, ou seja, enfrentar novos desafios e promover transformações. Assim, por causa dessa realidade a educação empreendedora passou a ocupar uma posição altamente estratégica no campo econômico e social brasileiro. É necessário e fundamental aprender sobre empreendedorismo.

Como visto no capítulo 2.2 embora a taxa de mortalidade das empresas com até dois anos de funcionamento vem caindo nos últimos anos, cerca de 23,4% das pequenas e médias empresas no Brasil, fecham suas portas com apenas dois anos de atividade. Isso pode afetar o país de diversas maneiras desde uma situação econômica mais instável, a problemas sociais como desemprego e queda de renda.

Incentivar o ensino de empreendedorismo com atividades empreendedoras nas escolas brasileiras através da inclusão de disciplinas de empreendedorismo no currículo escolar é uma ótima ação. Algumas escolas já possuem esse incentivo por meio de atividades como simulações para abertura de empresas e/ou as chamadas “empresas junior”. Assim, a escola

prepara o indivíduo para situações mais gerais da vida contribuindo com a educação empreendedora.

Fazendo uma livre análise dos dados demonstrados na Figura 3 foram separados os quatro maiores percentuais e seus motivos considerados fundamentais para que a empresa deixasse de funcionar, identificados pela pesquisa do SEBRAE, foi elaborado o Quadro 1. No Quadro 1, estão sugeridas ações que a educação empreendedora pode contribuir com o desenvolvimento do empreendedor e com isso evitar o precoce fechamento das empresas.

Quadro 1 – Principais motivos considerados fundamentais para o fechamento de empresas

Motivos de fechamento de empresas	Percentual da pesquisa	Ações possíveis com a Educação Empreendedora
Impostos; custos; despesas; juros.	31%	Treinamento sobre gestão tributária e matemática financeira.
Vendas; pouca procura/demanda/ clientes; forte concorrência.	29%	Treinamento sobre técnicas de vendas, marketing e sobre pesquisa de mercado.
Problemas financeiros; inadimplência; falta de linhas de crédito; capital de giro.	25%	Treinamento sobre gestão financeira, políticas de crédito e programas do governo brasileiro.
Gestão; problemas administrativos e contábeis; incapacidade; sociedade; logística.	25%	Treinamento sobre ferramentas de gestão da qualidade, gestão de pessoas e administração de recursos.

Fonte: autores.

Seguindo com a livre análise do referencial teórico utilizado, existem características do empreendedor de sucesso que são passíveis de serem aprendidas e aprimoradas com a educação empreendedora. No Quadro 2 estão escritas algumas dessas características e como a educação empreendedora pode contribuir no desenvolvimento e aprimoramento de capacidades e habilidades.

Quadro 2 – Características passíveis de serem desenvolvidas

Características	Ações possíveis com a Educação Empreendedora
Saber tomar decisões	Aprender a tomar as decisões corretas, na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade. Aprender a tomar a decisão e implementar a decisão.
Saber explorar ao máximo as oportunidades	Treinar para tornar as boas ideias em algo prático. Por meio de dados e informações identificar uma oportunidade de mercado. Ser curioso e atento as informações que podem levar à oportunidades.
Ser determinado e dinâmico	Aprender a ter comprometimento para ultrapassar as barreiras. Esse comprometimento pode ser aprimorado com técnicas de motivação.
Ser líder e formador de equipe	Aprender técnicas de liderança é fundamental para o sucesso do empreendedor. Ser admirado pelos <i>stakeholders</i> é um caminho para obter êxito e sucesso. Embora alguns empreendedores tenham um carisma nato é possível desenvolver habilidades de liderança através da educação empreendedora.
Desenvolver os preceitos da Liderança Sustentável	Compreender a integração equilibrada dos âmbitos econômico, ambiental e social. Esse tipo de liderança deve ser empregado na gestão de diferentes organizações e empresas, sendo fundamentada em medidas de longo prazo, que visam estabelecer o uso de recursos naturais minimizando os impactos na natureza.
Ser bem relacionado	Construir uma rede de relacionamentos é muito importante para o empreendedor. Existem técnicas de relações com pessoas que podem ser aprendidas para desenvolver essa capacidade no empreendedor.

Ter boa capacidade de planejamento	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de seu negócio. O plano de negócios é ferramenta indispensável para o êxito. Definir claramente estratégias de negócio avaliando o contexto em que estão inseridos. Neste quesito a educação empreendedora tem sua função potencializada.
Ter visão sistêmica	Aprender continuamente e vários temas levam a um maior domínio sobre o negócio e o mercado competitivo. Essa visão sistêmica vem de leituras, treinamentos, experiências práticas, <i>benchmarking</i> , cursos, entre outros. Mais uma vez a educação empreendedora possui papel fundamental.
Saber controlar os recursos	Treinamentos sobre sistemas de gestão são imprescindíveis na busca do sucesso. A educação empreendedora possibilita ampliar a visão dos negócios sob o ponto de vista econômico e financeiro. Não existe empresa sólida sem solidez de recursos.
Assumir riscos calculados	Provavelmente essa seja uma das características mais conhecidas dos empreendedores de sucesso. Saber gerenciar o risco avaliando as reais chances de sucesso pode ser aprendido com a educação empreendedora. Assumir riscos tem relação com enfrenar desafios.
Criar valor para a sociedade	Aprender e enxergar, usando a criatividade, soluções para melhorar a vida das pessoas criando valor para a sociedade. É importante o empreendedor inserir sua empresa neste cenário. Aqui a educação empreendedora aparece como um caminho em busca da sustentabilidade econômica, ambiental e social.

Fonte: autores.

Assim, investir na educação empreendedora certamente minimizará o precoce fechamento de empresas. No Quadro 3, ainda como livre análise, estão demonstrados alguns benefícios que a sociedade ganharia se as escolas intensificassem o ensino sobre educação empreendedora qualificando jovens empreendedores ou empreendedores que já atuam no mercado.

Quadro 3 – Educação Empreendedora e seus benefícios

Educação Empreendedora	Benefícios com a Educação Empreendedora
Formar pessoas com perfil empreendedor	Aprender a empreender. Ter capacidade de pensar em soluções para beneficiar a sociedade. Formar pessoas protagonistas nos negócios.
Ampliação da cultura da inovação	Descobrir oportunidades, descobrir os clientes. Desenvolver novas ideias e implementá-las. Aceitar desafios.
Ampliação de empresas e pessoas mais comprometidas	O empreendedorismo pode criar o conceito de responsabilidade e com isso mais consciência econômica, ambiental e social. Não visar apenas a parte financeira é essencial para a formação de novos cidadãos. A sociedade precisa de inovação, de melhores serviços e de melhores produtos.
Formar pessoas mais coletivas e menos individuais	O senso de coletividade é um dos conceitos que a educação empreendedora pode reforçar. Atuar coletivamente traz um bem geral para as pessoas e para a organização.
As empresas não fechariam precocemente	Empreendedores mais capacitados e responsáveis têm como consequência que seus negócios operam por mais tempo. Ensinar o empreendedorismo melhora o nível das empresas, porque ensina a criar negócios sustentáveis e com uma baixa taxa de mortalidade.
Mostrar os programas do governo brasileiro	Na busca de financiamento para o empreendimento existem vários programas como: Programa de capacitação de Recursos Humanos para atividades estratégicas; Programa de inovação tecnológica em pequenas empresas; Programas do BNDES; Programas da Financiadora de Estudos e Projetos; Programa Brasil Empreendedor; Programas Sebraetec; Programa do Projeto Inovar Finep
Formar Líderes Sustentáveis	A importância da liderança sustentável na construção de um futuro que contemple o tripé da sustentabilidade tem crescido a cada dia. Esses

	liderem pensam o mundo muito além das cifras e cumprem um papel relevante e significativo em uma nova economia. Esse novo modelo de liderança faz parte de uma educação fundamentada no coletivo da consciência global em relação ao meio ambiente e às questões sociais. Bons gestores são importantes para qualquer empresa e mercado. Mas líderes com princípios e valores são imprescindíveis em um mundo em constante e rápida transformação.
--	--

Fonte: autores.

5 CONCLUSÃO

No cenário atual de constantes desafios e barreiras que o empreendedor enfrenta, a educação empreendedora aparece para diminuir o déficit de conhecimento e com isso minimizar os riscos do empreendimento. Potencializar suas capacidades, habilidades e atitudes através da educação empreendedora, fará com que o empreendedor esteja mais capacitado a dar vida longa ao empreendimento.

Ficaram demonstrados, através dos dados fornecidos pelo SEBRAE, que os motivos que levam ao precoce fechamento de empresas se deve muito a falta de preparo do empreendedor. Neste contexto, escolas, universidades, entidades de classe, órgãos governamentais que fomentam a educação empreendedora têm papel imprescindível no desenvolvimento do empreendedor com isso aumentando o papel social dos empreendimentos, tornando-os importantes para a economia, para a sociedade e para o desenvolvimento do país.

Desenvolver capacidades e habilidades como a liderança sustentável, deve ser uma meta a ser perseguida por todos. Este modelo de liderança, que pode ser aprendido e aperfeiçoado, trará enormes benefícios à sociedade uma vez que contempla uma visão além do lucro imediato nas empresas. Esses líderes com seus princípios e valores são necessários no competitivo e complexo mundo atual.

Portanto, ficou evidenciada, ao longo do trabalho, a importância da educação empreendedora para minimizar os impactos negativos de fechamento precoce de empresas. Empresários mais bem preparados têm mais condições de darem vida longa aos empreendimentos. A complexidade que é montar e gerir uma empresa necessita de auxílio da educação empreendedora para ultrapassar as diversas barreiras que se apresentam ao longo do caminho empreendedor.

Por fim, mesmo considerando as limitações do estudo, considera-se atingido o objetivo principal do trabalho que era de demonstrar a importância da educação empreendedora, bem como os objetivos específicos de fazer uma livre análise sobre os temas e autores pesquisados, sugerindo e apontando razões que sejam importantes para o desenvolvimento do empreendedor.

REFERÊNCIAS

- Baron, R. A.; Shane, S. A. (2011) *Empreendedorismo uma visão do processo*. São Paulo: Cengage Learning.
- Biagio, L.A.(2013) *Como elaborar o plano de negócios*. 1 ed. Barueri, SP : Manole, 2013.
- Chiavenato, I. (2014) *Administração nos novos tempos: os novos horizontes em administração*. 3 ed. Barueri, SP: Manole.
- Dolabela, F. (2008). *O segredo de Luísa*. Rio de Janeiro: Sextante.
- Dolabela, F. (2008). *Oficina do empreendedor*. Rio de Janeiro: Sextante.
- Dornelas J.C.A. (2016). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed – Rio de Janeiro: Atlas.

- Fillion, L. J. (1999) *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*. Revista de Administração, São Paulo, v.34, n.2, p.05-28, abril-junho.
- Gil, A.C. (2008) *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5 ed. São Paulo: Atlas.
- Kawasaki, G. (2016). *El arte de empezar 2.0: la guía definitiva para empezar cualquier negocio del mundo 2.0*. – 1.ed. – Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Paidós.
- Lima, T.C.S, Mioto R.C.T. (2007). *Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica*. Revista Katál. Florianópolis v. 10 n. esp. p. 37-45.
- Lopes, R.M.A.; Teixeira, M.A.A. (2010). *Educação empreendedora no ensino fundamental*. In: Lopes, R.M.A. (Org.). *Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas*. Rio de Janeiro: Elsevier: São Paulo: Sebrae.
- Mello, A.Z. (2016) *Elaboração de um Plano de Negócios para verificar a viabilidade econômico-financeira de uma microcervejaria na cidade de São Gabriel*. Trabalho de Conclusão de Curso – Universidade Luterana do Brasil, Curso de Administração, 2016.
- Mello, M.F. (2016) *Cinco razões para disseminar a educação empreendedora*. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/mobile/artigos/empreendedorismo/cinco-razoes-para-disseminar-a-educacao-empreendedora/94297/> Acesso em: 17 jun 2017.
- Montibeller F. G. (2007) *Empresas, desenvolvimento e ambiente: diagnóstico e diretrizes de sustentabilidade*. Barueri, SP: Manole.
- Nakagawa, M. (2011) *Plano de negócios: teoria geral*. 1 ed. Barueri, SP: Manole, 2011.
- SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2013) *Como elaborar um plano de negócios*. Brasília.
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2016). *Sobrevivência das empresas no Brasil*. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-apresentacao-2016.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2017.
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2016). *Por que não investimos em uma educação empreendedora*. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/por-que-nao-investimos-em-uma-educacao-empreendedora,12b9e92a95776510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 18 jun 2017.
- SEBRAE NA, *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>. Acesso em 12/06/17.
- Shane, S. E Eckhardt, J. (2003), *The Individual-Opportunity Nexus*, em Z. Acs e D. Audretsch (Eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, 161-191.