

**PROCESSO DE
EMPREENDER**

Claudia Aparecida de Azevedo
Novembro/2017

Dissertação de Mestrado Profissional
em Administração das Micros e Pequenas Empresas

CLAUDIA APARECIDA DE AZEVEDO

**PROCESSO DE EMPREENDER:
UM ESTUDO DAS PRINCIPAIS LACUNAS DOS
EMPREENDEDORES DA TERCEIRA IDADE EM RELAÇÃO AO
PROCESSO DE CONSTRUIR EMPREENDIMENTOS**

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

NOVEMBRO/2017

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA

**MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS**

CLAUDIA APARECIDA DE AZEVEDO

**Processo de Empreender: um estudo das principais
lacunas dos empreendedores da terceira idade em
relação ao processo de construir empreendimentos**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Mestrado em Administração das Micro e Pequenas Empresas da Faculdade Campo Limpo Paulista para obtenção do título de Mestre em Administração sob orientação da Professora Doutora Cida Sanches.

**Este exemplar corresponde à versão final da
dissertação defendida pela aluna Claudia
Aparecida de Azevedo e orientada pelo Prof^a. Dr^a.
Maria Aparecida Sanches**

Orientador – Prof^a. Dr^a. Maria Aparecida Sanches

**CAMPO LIMPO PAULISTA
(2017)**

Página de Aprovação

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA
PROGRAMA DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

**PROCESSO DE EMPREENDER:
UM ESTUDO DAS PRINCIPAIS LACUNAS DOS EMPREENDEDORES DA
TERCEIRA IDADE EM RELAÇÃO AO PROCESSO DE CONSTRUIR
EMPREENDIMIENTOS**

Claudia Aparecida de Azevedo

Campo de Conhecimento:
Empreendedorismo e Desenvolvimento

**Data de aprovação
30/ 11/ 2017**

Banca examinadora

Prof^a. Dr^a. Maria Aparecida Sanches (Orientadora)
FACCAMP- Faculdade Campo Limpo Paulista

Prof. Dr. Manuel Antônio Meireles Costa
FACCAMP- Faculdade Campo Limpo Paulista

Prof. Dr. Ricardo Luiz Pereira Bueno
UNIFESP – Universidade Federal de São Paulo

Ficha Catalográfica

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Câmara Brasileira do Livro, São Paulo, Brasil

Azevedo, Claudia Aparecida

Processo de empreender: um estudo das principais lacunas dos empreendedores da terceira idade em relação ao processo de construir empreendimentos / Claudia Aparecida Azevedo. Campo Limpo Paulista, SP: FACCAMP, 2017.

Orientadora: Profª. Drª. Maria Aparecida Sanches.
Dissertação (Programa de Mestrado em Administração) – Faculdade Campo Limpo Paulista – FACCAMP.

1. Processo empreendedor. 2. Empreendedorismo. 3. Empreendedores na terceira idade. I. Sanches, Maria Aparecida. II. Faculdade Campo Limpo Paulista. III. Título.

CDD-658.42

CAMPO LIMPO PAULISTA

EPÍGRAFE

“Há três formas principais de se adquirir conhecimento: observação, reflexão e experimentação. A observação reúne os fatos; a reflexão os combina; a experimentação verifica o resultado dessa combinação...”.

Denis Diderot (1753)

AGRADECIMENTOS

A realização desta pesquisa, além de consolidar uma etapa de minha formação acadêmica, também viabiliza a realização de um sonho. Tenho a certeza de que jamais o faria sem a colaboração e o incentivo de muitas pessoas.

Agradeço primeiramente a Deus e a nossa Senhora Aparecida, pela força, coragem diante dos obstáculos e dificuldades.

Agradeço à minha admirada orientadora Prof^a. Dr^a. Maria Aparecida Sanches, pela confiança, por sua dedicação, seu incentivo, sua compreensão e apoio na condução deste trabalho.

Especialmente ao Prof. Dr. Manuel Antônio Meireles Costa, por sua disposição, por sua paciência, por sua atenção e ensinamentos.

Ao Prof. Dr. Ricardo Luiz Pereira Bueno, por suas excelentes contribuições e pragmatismo nas suas opiniões, sugestões e conselhos.

A todo corpo docente e discente do Programa de Mestrado Profissional da FACCAMP, pelas trocas de experiências e ideias que contribuíram para meu aprimoramento intelectual, profissional e pessoal.

Fundamentalmente, ao Sebrae pelo apoio e aos meus colegas de trabalho, de quem sempre recebi estímulos e úteis sugestões.

Aos respondentes desta pesquisa, que dedicaram seu tempo, atenção e contribuíram de forma relevante para a construção deste trabalho e a todos os amigos que direta ou indiretamente colaboraram para a realização deste trabalho.

O agradecimento final vai para a minha Família e para os meus queridos filhos, Laura Bauth Azevedo e Diogo Bauth Azevedo, pela compreensão e amor.

A todos bem haja. Muito obrigada!

Claudia Aparecida de Azevedo

RESUMO

Objetivo: Como objetivo geral esta pesquisa se propôs avaliar quais são as principais lacunas que os empreendedores ativos da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007).

Método: A pesquisa é descritiva e usou do aparato quantitativo na medida em que fez uso de variáveis qualitativas ordinais. Foram pesquisados por meio de questionário 120 empreendedores da terceira idade: 60 potenciais empreendedores e 60 empreendedores ativos, dos municípios da Aglomeração Urbana de Jundiaí.

Resultados: Os empreendedores apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Reunir Recursos. Observou-se que a etapa Construir o Sucesso é a etapa que possui menor lacuna. Uma possível explicação para os resultados em relação as lacunas ao processo de empreender, pode residir na experiência de vida que os empreendedores da Terceira Idade possuem. Isso facilita a decisão de empreender, contudo a dificuldade maior está em enxergar as oportunidades e reunir recursos, talvez pela razão de muitos estarem empreendendo por necessidade.

Implicações práticas: Estes resultados trazem a lume algumas implicações práticas: pelo fato de os empreendedores ativos e potenciais apresentarem lacuna significativamente maior na etapa Reunir Recursos, as Instituições de Fomento ao Empreendedorismo devem ter em isso em conta e ao elaborar programas de capacitação para isto. O resultado mostrou que o empreendedor da Terceira Idade sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio o que abre às instituições interessadas no desenvolvimento dos empreendedores a necessidade de disponibilizar informações mais detalhadas sobre oportunidades de negócio. Rejeitadas as hipóteses: i) de que o negócio é compatível com as habilidades dele; ii) de que ele tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio; iii) e de que ele sabe que tem uma vantagem competitiva bem definida; fica claro que estes são pontos que não podem ser considerados em qualquer programa de ensino de empreendedorismo.

Palavras Chave: Empreendedorismo, Processo Empreendedor, Terceira Idade, Baron e Shane.

ABSTRACT

Objective: As a general objective, this research aimed to evaluate the main shortcomings that the active entrepreneurs of the third age and potential entrepreneurs of the third age have in relation to the entrepreneurship process proposed by Baron and Shane (2007).

Method: The research is descriptive and used the quantitative apparatus in that it made use of ordinal qualitative variables. 120 elderly entrepreneurs were surveyed through questionnaire: 60 potential entrepreneurs and 60 active entrepreneurs from the municipalities of the Urban Agglomeration of Jundiaí.

Results: Entrepreneurs present a significantly larger gap than in the other stages, in the Gather Resources stage. It was observed that the step Building the Success is the step that has the smallest gap. One possible explanation for the results regarding the gaps in the process of entrepreneurship may lie in the life experience that entrepreneurs of the Third Age possess. This makes it easier to make a decision, but the biggest difficulty is in seeing opportunities and pooling resources, perhaps because many are out of necessity.

Practical Implications: These results bring to light some practical implications: because active and potential entrepreneurs have a significantly larger gap in the Gather Resources stage, Entrepreneurship Development Institutions should take this into account and in designing programs for this. The result showed that the entrepreneur of the Third Age feels the need to seek information about the business market, which opens to the institutions interested in the development of entrepreneurs the need to provide more detailed information about business opportunities. Rejected the hypotheses: i) that the business is compatible with his abilities; ii) that he has the necessary capital for the business or knows a potential partner; iii) and that he knows that he has a well-defined competitive advantage; it is clear that these are points that can not be overlooked in any program of entrepreneurship teaching.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial Process, Senior Citizens, Baron and Shane.

LISTA DE FIGURA

Figura 1 - Pirâmide Etária Brasil 2000/2030	14
Figura 2 - Proporção de pessoas de 60 anos ou mais de idade na população total – Mundo – 1950/2100.....	15
Figura 3 - Taxa de Empreendedores – 55 a 64 anos – GEM	18
Figura 4 - A dinâmica de valorização do indivíduo no processo de aprendizagem.....	25
Figura 5 - Processo Empreendedor GEM.....	27
Figura 6 - O Empreendedorismo como Processo: Algumas Fases Importantes.....	29
Figura 7 - Exemplo de Questionário aplicado no Teste Piloto	36
Figura 8 - Questionário com as proposições agrupadas por fatores	37
Figura 9 - Modificações no Questionário introduzidas após teste piloto	39
Figura 10 - Determinação do ponto de lacuna para fator com 6 proposições.....	43
Figura 11 - Determinação do ponto de lacuna para fator com 7 proposições.....	44
Figura 12 - Determinação do ponto de lacuna para fator com 13 proposições.....	45
Figura 13 - Output do teste binomial de duas proporções referente à Hipótese H_{a1}	49
Figura 14 - Output do teste Qui-quadrado para Hipótese H_{b2}	51
Figura 15 - Interpretação de valores da G_a calculados pelo método de Wilder	52
Figura 16 - Proposições vitais.....	54
Figura 17 - Fluxograma da Pesquisa	57
Figura 18 - Teste Qui-quadrado referente à Hipótese H_{b0}	61
Figura 19 - Tipo de motivação para empreendedora terceira idade.....	70

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Empreendedorismo - resumo das principais ideias	13
Quadro 2 - Principais variáveis que influenciam o comportamento empreendedor sênior	19
Quadro 3 - Processo de Empreender e Aprendizagem Empreendedora	26
Quadro 4 - Fases do Empreendedorismo segundo Baron e Shane (2007)	30
Quadro 5 - Resumo do Projeto de Pesquisa	56
Quadro 6 - Avaliação dos Resultados pelos Empreendedores e Especialistas - Técnica Mini-Delphi.	71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Exemplo de análise com dados coletados no teste piloto.....	46
Tabela 2 - Exemplo de análise das Lacunas com dados coletados no teste piloto	48
Tabela 3 - Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe).....	50
Tabela 4 - Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe) – I.Dados fictícios	51
Tabela 5 - Dados socioeconômicos	58
Tabela 6 - Lacunas referentes os fatores RO e DE	59
Tabela 7 - Lacunas referentes os fatores RR e CS	60
Tabela 8 - Síntese dos dados referentes às lacunas.....	61
Tabela 9 - Análise da Aderência das Proposições e dos Fatores	62
Tabela 10 - Proposições com aderência moderada ou menor	66
Tabela 11 - Aderência entre Potenciais Empreendedores e Empreendedores Ativos.....	68

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	1
1.1.	Objetivos da Pesquisa.....	3
1.1.2.	Objetivo Geral.....	3
1.1.3.	Objetivos Específicos.....	3
1.1.4.	Delimitação do Tema.....	4
1.2.	O Problema da Pesquisa.....	4
1.2.1.	Configuração do problema.....	5
1.3.	Aplicabilidade e Utilidade da Pesquisa.....	6
1.4.	Relevância do Tema.....	6
1.5.	Contribuição Científica da Pesquisa.....	8
2.	REVISÃO DA LITERATURA.....	9
2.1.	Empreendedorismo e Empreendedor.....	10
2.2.	Empreendedorismo na Terceira Idade.....	14
2.3.	Potencial Empreendedor.....	20
2.4.	Capacidade de Empreender.....	21
2.5.	Lacuna e Aprendizem Empreendedora.....	24
3.	REFERENCIAL TEÓRICO.....	27
3.1.	O Processo Empreendedor.....	28
4.	PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS.....	31
4.1.	Tipo de Pesquisa e Justificativa do Método.....	31
4.2.	Definições Operacionais da Pesquisa.....	33
4.3.	Universo Populacional e Amostra.....	34
4.4.	Instrumento de Coleta.....	34
4.5.	Teste Piloto do Questionário.....	39
4.6.	Variáveis e Hipóteses a Testar e Análise.....	40
4.6.1.	Variáveis.....	40
4.6.2.	Hipóteses.....	40
4.6.3.	Análise.....	42
4.6.4.	Testes de Hipóteses.....	47
4.7.	OPERACIONALIZAÇÃO DA PESQUISA.....	55
4.8.	LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	57
5.	RESULTADOS.....	58
5.1.	Análise dos Dados Socioeconômicos.....	58

5.2. Análise das Lacunas.....	59
5.3. Análise da Aderência.....	62
5.4. Análise das Proposições com Aderência Moderada ou Menor.....	66
5.5. Análise da Aderência entre Potenciais Empreendedores e Empreendedores Ativos	67
5.6. Análise da Motivação para Empreender na Terceira Idade	69
5.7. Análise dos Resultados pelos Empreendedores e Especialistas Técnica Mini-Delphi.....	71
5.7.1. Considerações dos Empreendedores	73
5.7.2. Considerações dos Especialistas.....	75
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES	77
6.1. Considerações Finais	77
6.2. Recomendações.....	80
7. REFERÊNCIAS	81
APÊNDICE.....	89
Apêndice 1 – Modelo de Questionário Aplicado	89
Apêndice 2 – Modelo de Questionário Aplicado Após Entrevista	91
Apêndice 3 – Roteiro de Discussão com o Grupo Após Pesquisa	93
Apêndice 4 – Motivações Apontadas pelos Empreendedores.....	93
Apêndice 5 – Coleta de Respostas	97
Apêndice 6 – Café com Empreendedorismo – Mini Delphi.....	101

1 – INTRODUÇÃO

Observando o Planejamento Estratégico do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, entidade em que a pesquisadora trabalha como Consultora de Negócios há mais de seis anos, foi identificada na análise do ambiente externo uma forte tendência de envelhecimento demográfico e conseqüentemente um futuro desdobramento disso no perfil do público empreendedor brasileiro. Este foi o motivo principal que despertou o interesse em entender os elementos que compõem o empreendedorismo na Terceira Idade e a forma como será possível promover o apoio técnico e gerencial para esses potenciais empreendedores e empresários.

O Sebrae tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional. De maio a setembro de 2012, o Sistema Sebrae, com uma dinâmica participativa e ampla aderência com os cenários internos e externo e com os desafios do Sebrae nos próximos anos, definiu o seu Direcionamento Estratégico para o período de 2013 a 2022 visando a excelência no desenvolvimento os pequenos negócios, contribuindo para a construção de um país mais justo, competitivo e sustentável.

Mediante a sua atuação profissional e contato com o ecossistema de empreendedorismo, levando ainda em conta o fato de participar da Linha de Pesquisa em Empreendedorismo e desenvolvimento que “procura tratar o empreendedorismo, essencialmente, no contexto empresarial e estudá-lo sob os aspectos maiores do comportamento e da cultura organizacional, tendo como objetivo específico o desenvolvimento de negócios competitivos, lucrativos e autossustentáveis” (FAACAMP, 2017), a pesquisadora percebeu que tanto o recém-formado, quanto o profissional que está no mercado há anos buscam orientações para os desafios de empreender e gerir uma empresa e também que vem crescendo a quantidade de pessoas sêniores que procuram o apoio do Sebrae.

Refletindo-se sobre estes desafios, este trabalho se refere ao projeto de pesquisa no campo do empreendedorismo e desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas que aborda o estudo das principais lacunas dos empreendedores da terceira idade em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007) em seu livro “Empreendedorismo uma visão do processo”.

No subcapítulo 1.1 são apresentados os objetivos da pesquisa e no subcapítulo seguinte é apresentado o problema da pesquisa. No subcapítulo seguinte (1.3) mostra-se a aplicabilidade e utilidade da pesquisa e, a seguir a relevância do tema. Por fim é apresentada a contribuição científica deste trabalho.

No capítulo 2, é feita uma breve revisão da literatura abordando os temas pertinentes à pesquisa (empreendedorismo e empreendedor, empreendedorismo na terceira idade, capacidade de empreender, lacuna e aprendizagem empreendedora), o que ocorre nos subcapítulos 2.1, 2.2 e 2.3, onde são apresentadas as diversas visões sobre o empreendedorismo.

No capítulo 3, é apresentado o referencial teórico abordando e reforçando o fato de que o empreendedorismo na visão de Baron e Shane é um processo, uma cadeia de eventos e atividades que ocorrem ao longo do tempo, o que ocorre no subcapítulo 3.1 procurando abordar uma forma de entender o empreendedorismo como um processo, uma atividade na qual os empreendedores se envolvem levando em consideração as condições econômicas, tecnológicas e sociais das quais surgem as oportunidades.

No capítulo 4, é feita uma apresentação da metodologia adotada, especialmente no subcapítulo 4.4, 4.5 e 4.6, em que se abordam as ferramentas e os procedimentos para obtenção dos dados que foram coletados via questionário utilizando método indireto de coleta de dados e apresentando as principais variáveis que a pesquisa trabalhou, as hipóteses testadas, o modo de como foi realizada a análise, os passos da operacionalização e limitações da pesquisa.

No capítulo 5 são descritos os resultados que a pesquisa obteve e, por fim, no capítulo 6, são apresentadas algumas considerações aos resultados encontrados bem como propostas recomendações.

1.1 - Objetivos da Pesquisa

O objetivo de uma pesquisa é “descobrir respostas para perguntas, por meio do emprego de processos científicos”. Implica afirmar que uma pesquisa, necessariamente, deve conter algumas perguntas que lhe deram origem (SELLTIZ et al,1975:5).

1.1.2 - Objetivo Geral

O objetivo geral define o que se pretende alcançar com a realização da pesquisa, de modo a contribuir com verificações de fatores que alicerçam a pesquisa (RICHARDSON, 1999). Assim o objetivo geral desta pesquisa foi avaliar quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007).

1.1.3 - Objetivos Específicos

De acordo com Richardson (1999) os objetivos específicos definem etapas que devem ser cumpridas para alcançar o objetivo geral. Dessa forma, os objetivos específicos desta pesquisa são um desdobramento lógico do objetivo principal e são os seguintes:

- verificar como o empreendedor e o potencial empreendedor da terceira idade adere aos subprocessos: RO-Reconhecer a oportunidade; DE-Decidir empreender; RR-Reunir recursos e CS-Construir o sucesso;

- verificar as diferenças de lacunas dos empreendedores da terceira idade dos potenciais empreendedores da terceira idade em relação ao processo geral de empreender segundo Baron e Shane (2007);
- avaliar se os potenciais empreendedores da terceira idade entendem a complexidade de se começar um novo empreendimento.

1.1.4 - Delimitação do Tema

Segundo Barros e Luhfeld (2011, p.37), “no seu sentido mais lato, tema é um assunto qualquer que se pretende desenvolver”. A presente pesquisa está circunscrita ao tema processo empreendedor especialmente sobre as práticas dos empreendedores na terceira idade em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007).

1.2 - O Problema da Pesquisa

O empreendedorismo como uma perspectiva processual vem sendo um ascendente na área de estudo quanto sua utilidade e correção de se enxergar o empreendedorismo como um processo que se desenvolve ao longo do tempo por meio de fases distintas e intimamente relacionadas, seja pela mudança social, surgimento e desenvolvimento de novos mercados, mudança econômica ou disponibilidade de tecnologia. Contudo, apesar de adiantadas pesquisas relacionadas ao tema, carece ainda de estudos que colaborem para melhor entendimento e desdobramento sobre o assunto, em especial, para o público da terceira idade.

A formulação do problema de pesquisa é parte fundamental no desenvolvimento de um trabalho acadêmico, ele mostra a razão, ou seja, revela a importância do trabalho, além de agir como direcionador das etapas até o resultado final com as

conclusões e considerações finais trazendo as respostas para o problema definido (NAKATA e HASHIMOTO, 2008).

De acordo com Richardson (1999) o problema de pesquisa norteará o constructo dando forma aos estudos científicos chegando ao máximo na confiabilidade da pesquisa. Já Creswell (2010) diz que o problema de pesquisa é um gancho narrativo que atrai a atenção do leitor, fazendo com que o mesmo tenha interesse de ir até o final da leitura. Assim, para presente estudo foi elaborado o seguinte problema de pesquisa:

- quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?

1.2.1 - Configuração do problema

As características fundamentais do problema são apresentadas neste item. Conforme premissas de Baron e Shane (2007) o empreendedorismo passou a ser visto mais como um processo em andamento do que como um evento único. Desta forma definiu-se a seguinte estrutura:

Campo da pesquisa:	Empreendedorismo
Tema:	Capacidade de empreender
Tópico:	Processo de empreender
Problema:	Quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?

1.3 - Aplicabilidade e Utilidade da Pesquisa

A questão abordada pela presente investigação, bem como as conclusões que da mesma podem resultar, serão aplicáveis e uteis:

- em termos acadêmicos poderá abrir o caminho para a realização de estudos futuros, tanto em termos de análises com outros públicos como de trabalhos contemplando amostras mais alargadas, e ainda em combinações de outras abordagens do processo empreendedor.

- em termos práticos a melhor compreensão do processo de empreender permitirá o desenho de instrumentos e ferramentas dirigidos à supressão de lacunas detectadas ao nível da capacidade empreendedora dos indivíduos, contribuindo assim para aumentar o seu potencial de sucesso em aproveitar oportunidades e conduzir negócios.

Espera-se que a presente pesquisa contribua para entender a natureza básica do empreendedorismo como um processo antes mesmo de fornecer aos empreendedores a ajuda prática que buscam. Perseverando em atingir um bom equilíbrio entre teoria e pesquisa, de um lado, e aplicação e conselhos práticos, de outro. Esse é o equilíbrio ideal ampliação do conhecimento mais avançado sobre aspectos específicos do processo empreendedor (Baron e Shane, 2007).

1.4 - Relevância do Tema

Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgados na última semana de outubro de 2017, informam que a população do Brasil chegou na casa dos 208 milhões. Acima de 60 anos representam 14,3% da população, ou seja, 29,7 milhões de pessoas. Pelas projeções do IBGE, a população idosa, será de 30 milhões até 2025. Se em 2008 havia 26 pessoas com mais de 65 anos para cada 100 com até 14 anos, em cinco décadas a relação será de 172 idosos para cada 100

crianças. Na década de 1960, a expectativa de vida no Brasil era, em média, de 50 anos. Em 2015 saltou para 75,5 anos.

O Brasil tem hoje pouco mais de 19 milhões de aposentados pelo INSS (Instituto Nacional do Seguro Social). A idade média da aposentadoria é de 58 anos. Dois em cada três aposentados, recebem um salário mínimo. Conforme dados do INSS, 25% dos aposentados trabalham, e apenas 1% tem independência financeira.

Conforme a pesquisa “Atividade Empreendedora no Brasil” do projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2016) da população brasileira de 18 a 64 anos, cerca de 133 milhões de indivíduos, estima-se que: o número de empreendedores no Brasil é de 48 milhões (36%) de indivíduos (formais e informais), dos quais 11,8% correspondem a faixa etária compreendida entre 55 e 64 anos, ou seja, 5,7 milhões, sendo 10,4% dos empreendedores em estágio inicial e 19,2% em empreendimentos estabelecidos.

O aumento da representatividade dos indivíduos mais experientes em negócios iniciais e estabelecidos, podem ser apontadas como tendências atuais de diversos países, que passam por um período de transição demográfica, a diminuição da taxa de fecundidade e o aumento da expectativa de vida. Dentre outras medidas de caráter social, uma ação necessária neste cenário atual é o delineamento de programas para apoiar o empreendedorismo de pessoas com mais idade. (GEM, 2016).

Para Barros e Luhfeld (2011, p.37), “no seu sentido mais lato, tema é um assunto qualquer que se pretende desenvolver”. O tema que esta pesquisa aborda é o empreendedorismo na Terceira Idade sob uma perspectiva de processo e alguns princípios norteadores a serem seguidos ao empreender, por quem quer empreender e por quem está empreendendo na maturidade.

Segundo Baron e Shane, a área do empreendedorismo possui uma natureza dupla, de um lado, busca maior entendimento do processo como ele se desdobra e os diversos fatores que modelam e determinam o sucesso dos empreendedores, de

outro, preocupa-se em fornecer aos empreendedores as informações práticas e habilidades que precisam para atingir seus objetivos. Estes autores ressaltam que:

Devemos entender a natureza básica do empreendedorismo como um processo antes de continuarmos com a tarefa de fornecer aos empreendedores a ajuda prática que buscam. A área do empreendedorismo é eclética por natureza tem raízes importantes em muitas disciplinas mais antigas e mais bem estabelecidas, como a economia, a psicologia, a administração e a sociologia. Cada uma dessas áreas oferece uma perspectiva diferente e pode contribuir significativamente para nossa compreensão do empreendedorismo como um processo.

A relevância dessa abordagem por processo pode ser mostrada por Bessant e Tidd (2009, p. 67), quando afirmam que o processo é centrado em metodologia e estratégias necessárias, como um caminho na direção de alguma solução ou resultado utilizando de uma sequência fixa e prescritiva de passos e atividades a serem seguidos, entretanto, para que funcionem é necessário que se tomem decisões deliberadas sobre componentes, estágios e técnicas que serão apropriados e eficazes, tendo-se em vista objetivos propostos e resultados pretendidos pelo processo.

1.5 - Contribuição Científica da Pesquisa

Selltiz et al. (1975, p.552), afirma que as relações entre a teoria e a pesquisa não se dão em apenas uma direção: “A teoria estimula a pesquisa e aumenta o sentido de seus resultados; a pesquisa empírica, de outro lado, serve para verificar as teorias existentes e apresentar uma base para a criação de novas teorias”. Desta forma a presente pesquisa pode ampliar a base empírica dos estudos relacionados ao empreendedorismo como um processo acreditando que em geral os esforços dos empresários, inclusive os da Terceira Idade, para começar novos empreendimentos seguem no mínimo esse processo básico (BARON e SHANE, 2007).

2 - REVISÃO DA LITERATURA

A literatura é o ingrediente chave no processo de comunicação do conhecimento (PAO, 1989). Ao se estudar o Empreendedorismo podemos nos concentrar no processo empreendedor, nas características do comportamento empreendedor ou nas variáveis que influenciam o comportamento empreendedor.

Em síntese, de acordo com os estudos teóricos e empíricos recentes, as variáveis que mais influenciam o comportamento empreendedor são de natureza individuais, tais como fatores psicológicos e de personalidade, fatores de situação de vida e motivações pessoais (McCLELLAND, 1972; FILION; 1999); de natureza interpessoal ou grupal, tais como informações fornecidas por terceiros, relações com co-fundadores, clientes; e contexto social em que o empreendedor opera, tais como políticas governamentais, tecnologia, condições econômicas, etc. (SHUMPETER, 1934; DRUCKER, 1985).

Segundo Baron e Shane (2007), em cada fase do processo empreendedor, todas as variáveis de nível individual, as variáveis de nível interpessoal ou grupal e as variáveis de nível social interagem e desempenham seu papel para influenciar todas as ações e decisões tomadas por empreendedores. Estes autores propõem uma visão processual segundo a qual a atividade empreendedora consiste de várias etapas correspondentes a todo um ciclo de negócio.

Há abordagens do empreendedorismo baseadas na Economia, Psicologia, Administração e Sociologia. O estudo do empreendedorismo na área de Administração engloba as diversas nuances referentes à empreendimento e ao empreendedor. Ressaltam os autores a importância desse campo de estudo (SHANE e VENKATARAMAN, 2000; DOLABELA, 2006; BARON e SHANE, 2007).

Schumpeter (1934) liga o empreendedorismo ao desenvolvimento da economia, assim como Baron e Shane (2007) colocam o empreendedorismo como motor

desenvolvimentista, reforçando sua relevância como fato social, no âmbito das nações.

Diante destes diferentes olhares, é importante entender que:

[...] de modo geral, a literatura acadêmica estuda o empreendedorismo como um tipo de ação econômica e o empreendedor como um ator social a quem corresponde um tipo de prática ligada à liderança e a inovação, criação e crescimento de empresas. (LEITE; MELO, 2008, p. 39-40).

Empreendedorismo é um tema importante devido a diversidade de abordagens e contribuições sobre o tema e, também, por fazer claro que a ação empreendedora é fundamental para o desenvolvimento econômico das localidades onde ela ocorre (FELIPE, 2017).

2.1 - Empreendedorismo e Empreendedor

Para ser possível compreender o Processo Empreendedor é necessário primeiramente compreender o que é Empreendedorismo, suas principais características. O termo “*entrepreneur*” teve origem na economia francesa por volta do século XVII ou XVIII. Em francês significa alguém que “empreende” um projeto ou uma atividade significativa. Mais especificamente, passou a ser usado para identificar os indivíduos mais arrojados que estimulavam o progresso econômico ao descobrirem novas e melhores formas de fazer as coisas. Eram considerados agentes de mudança, ao servirem aos mercados de maneira inovadora e criativa (DRUCKER, 1985; DORNELAS, 2008).

Na visão de Joseph Schumpeter o empreendedorismo está associado claramente a inovação, sendo os empreendedores agentes de mudanças, fazem coisas novas e diferentes (FILION, 1999). Assim como na visão de Drucker (1985), o empreendedorismo está intimamente relacionado com a inovação, sendo que os empreendedores necessitam buscar deliberadamente a inovação. “[...] a inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente” (DRUCKER, 1985, p. 25).

O empreendedorismo não é limitado à inovação (BRUSH, DUHAIME et al., 2003). Existem casos de criação de novos negócios que não são inovadores e nem por isso deixam de ser atos de empreendedorismo (BHIDE, 2000).

Uma definição mais atual do conceito de empreendedorismo é descrita por Dornelas (2008), afirmando que o empreendedorismo é o conjunto de processos e pessoas que transforma ideias em oportunidades.

Para o GEM - *Global Entrepreneurship Monitor* (2016, p. 110) órgão que monitora a atividade empreendedora no mundo, incluindo o Brasil, define o empreendedorismo como:

Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente. Em qualquer das situações a iniciativa pode ser de um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.

Por sua vez para Filion (1999, p. 19) o empreendedor é:

Uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação continuará a desempenhar um papel empreendedor.

Schumpeter (1982) define o empreendedor como indivíduo que inova e aproveita oportunidades de negócios. Baron e Shane (2007), como indivíduo que congrega um conjunto de habilidades essenciais ao desenvolvimento de um negócio. Ansoff (1991) como um indivíduo com desejo de independência capaz de se motivar a criar sua própria empresa. Dolabela (2006), como alguém que pratica um sonho e tenta transformá-lo em realidade. Lacombe (2004, p. 128), empreendedor é a “pessoa que percebe oportunidades de oferecer no mercado novos produtos, serviços e processos e tem coragem de assumir riscos e habilidades para aproveitar essas oportunidades”.

Não existe uma definição exata sobre o que é ser empreendedor, mas é, em geral, definido como aquele que começa um negócio próprio (DORNELAS, 2008). Gartner (1990) explica que o empreendedorismo está relacionado ao “comportamento que leva à criação de uma nova empresa”. Drucker (1985) não considera o Empreendedorismo como um traço de personalidade, para ele empreendedorismo é um comportamento diante de uma situação, sendo assim, pode-se encontrar empreendedores nas mais diversas áreas.

Empreendedores, sejam eles de uma empresa, uma organização de serviço público, uma organização sem-fins-lucrativos, fazem praticamente as mesmas coisas, se utilizam de praticamente os mesmos instrumentos, e enfrentam praticamente os mesmos problemas (DRUCKER, 1985).

O empreendedorismo é entendido como um processo no qual se realiza algo criativo e inovador, objetivando a geração de riqueza e valor para indivíduos e para a sociedade (FILION, 2004; SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

Para Morris et al (1994) o empreendedorismo é um processo com inputs e outputs, geralmente envolve os seguintes inputs: uma oportunidade; um ou mais indivíduos proativos; um contexto organizacional; risco e inovação; e recursos. Alguns outputs decorrentes podem ser: um novo negócio ou empreendimento; valor; novos produtos ou processos; lucro ou benefícios pessoais; e crescimento.

Segundo Degen (2009) o processo empreendedor deve passar por três etapas iniciais se quiser ter sucesso no empreendimento: escolher, criar, planejar. O autor ainda diz que para conclusão deste processo mais quatro etapas deverão ser cumpridas: organização, administração e desenvolvimento do plano de negócios e a última em que se colhe cada recompensa pelo sucesso de negócio.

A busca de um novo empreendimento está incorporada ao processo de empreender, que envolve mais do que a simples solução de problemas. Um empreendedor precisa encontrar, avaliar, desenvolver uma oportunidade, superando as forças que resistem à criação do algo novo. (HISRICH e PETERS, 2009). Segundo esses

mesmos autores, o processo empreendedor tem quatro fases distintas que são: (1) identificação e avaliação da oportunidade, (2) desenvolvimento do plano de negócio, (3) determinação dos recursos necessários e (4) administração da empresa.

O objetivo principal desse trabalho é entender o empreendedorismo como um processo, sem, contudo, buscar uma definição concisa do que melhor define empreendedorismo, ambiente empreendedor ou as motivações, características do comportamento e perfil do empreendedor.

Resumo das principais ideias sobre o tópico apresentado

Autores	Características
Schumpeter (1982); Drucker (1985); Lacombe (2004) Dornelas (2008); Filion (1999)	Empreendedores são identificadores de oportunidades.
Joseph Schumpeter (1934); Drucker (1985); Filion (1999)	O empreendedorismo está intimamente relacionado com a inovação.
Bhide (2000); Brush, Duhaime et al. (2003)	O empreendedorismo não é limitado à inovação.
Morris (1998); Shane, Venkataraman (2000); Filion (2004); Dornelas (2008); Degen (2009); Hisrich e Peters (2009)	O empreendedorismo é um conjunto de processos.
Gartner (1990); Ansoff (1991); Dolabela (2006); Baron e Shane (2007); Dornelas (2008)	Empreendedor é aquele que começa um negócio próprio ou desenvolve negócios.
Drucker (1985)	O empreendedorismo é um comportamento diante de uma situação.
Drucker (1985)	Os empreendedores fazem praticamente as mesmas coisas utilizando os mesmos instrumentos.

Quadro 1 – Empreendedorismo - resumo das principais ideias.

Fonte: Elaboração própria.

2.2 - Empreendedorismo na Terceira Idade

Uma tendência social atual que se destaca é o aumento na expectativa de vida da população brasileira, com a crescente preocupação com a qualidade de vida. A expectativa média de vida do brasileiro (ao nascer) cresce, atualmente, 2 anos a cada década. Em 2020, será de 76 anos, devendo convergir, no longo prazo, para 84 anos (United Nations, 2014). A partir da análise dos dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2016) podemos observar que a população brasileira está em processo de “envelhecimento”. A expectativa de vida do brasileiro aumentou de forma ininterrupta nos últimos 35 anos: eram 62,5 anos em 1980, passando para 70,4 anos no ano 2000 e chegando aos 75,2 anos em 2014. Crescerá a proporção dos que tem 40 anos ou mais, e cairá a dos que tem até 29 anos (Figura 1). Com base nas atuais projeções demográficas em 25 anos, a população de idosos poderá ultrapassar 30 milhões.

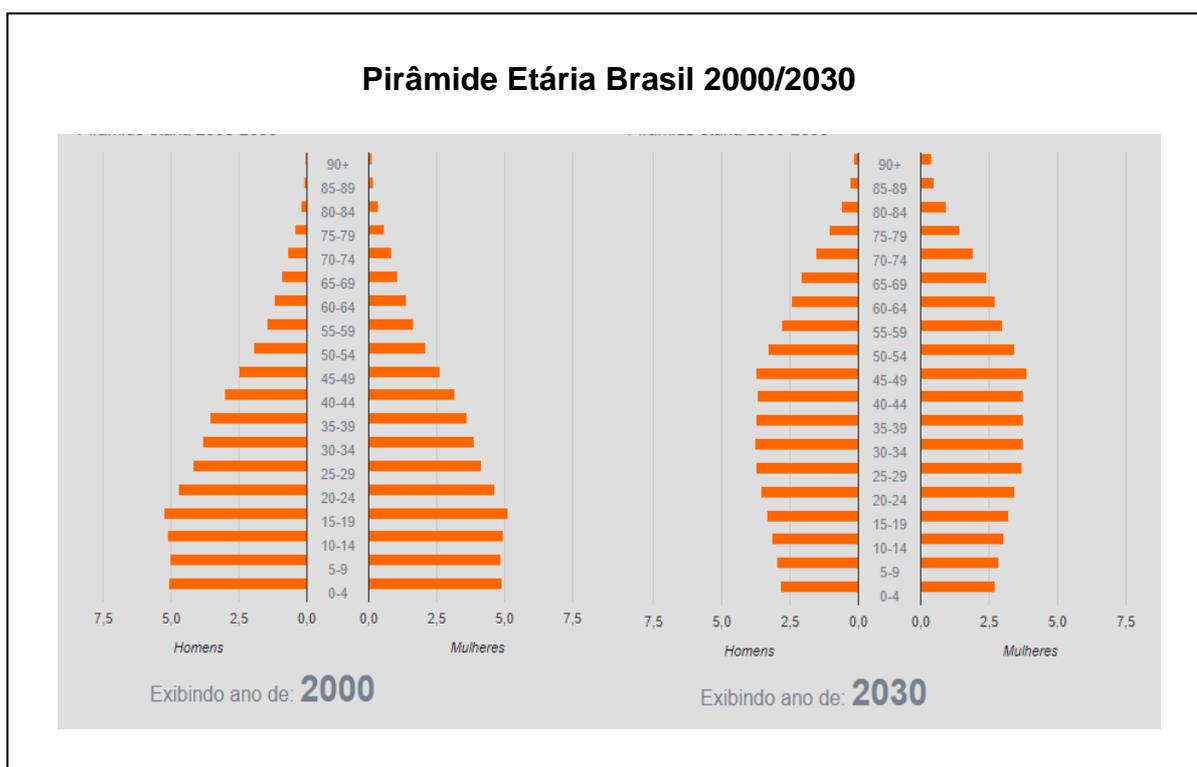


Figura 1 – Pirâmide Etária Brasil 2000/2030
Fonte: Elaboração própria a partir de IBGE (2017)

Em uma perspectiva internacional, ao se analisar dados das projeções populacionais feitas pelas Nações Unidas (IBGE, 2016), o crescimento esperado da proporção de pessoas de 60 anos ou mais de idade na população brasileira seria marcante nas próximas décadas. Entre 1950 e 2000 a proporção de idosos na população brasileira, que esteve abaixo de 10,0%, foi semelhante à encontrada nos países menos desenvolvidos. A partir de 2010, o indicador para o Brasil começa a se descolar destas regiões, aproximando-se do projetado em países desenvolvidos. Em 2070, a estimativa é que a proporção da população idosa brasileira (acima de 35,0%) seria, inclusive, superior ao indicador para o conjunto dos países desenvolvidos (Figura 2).

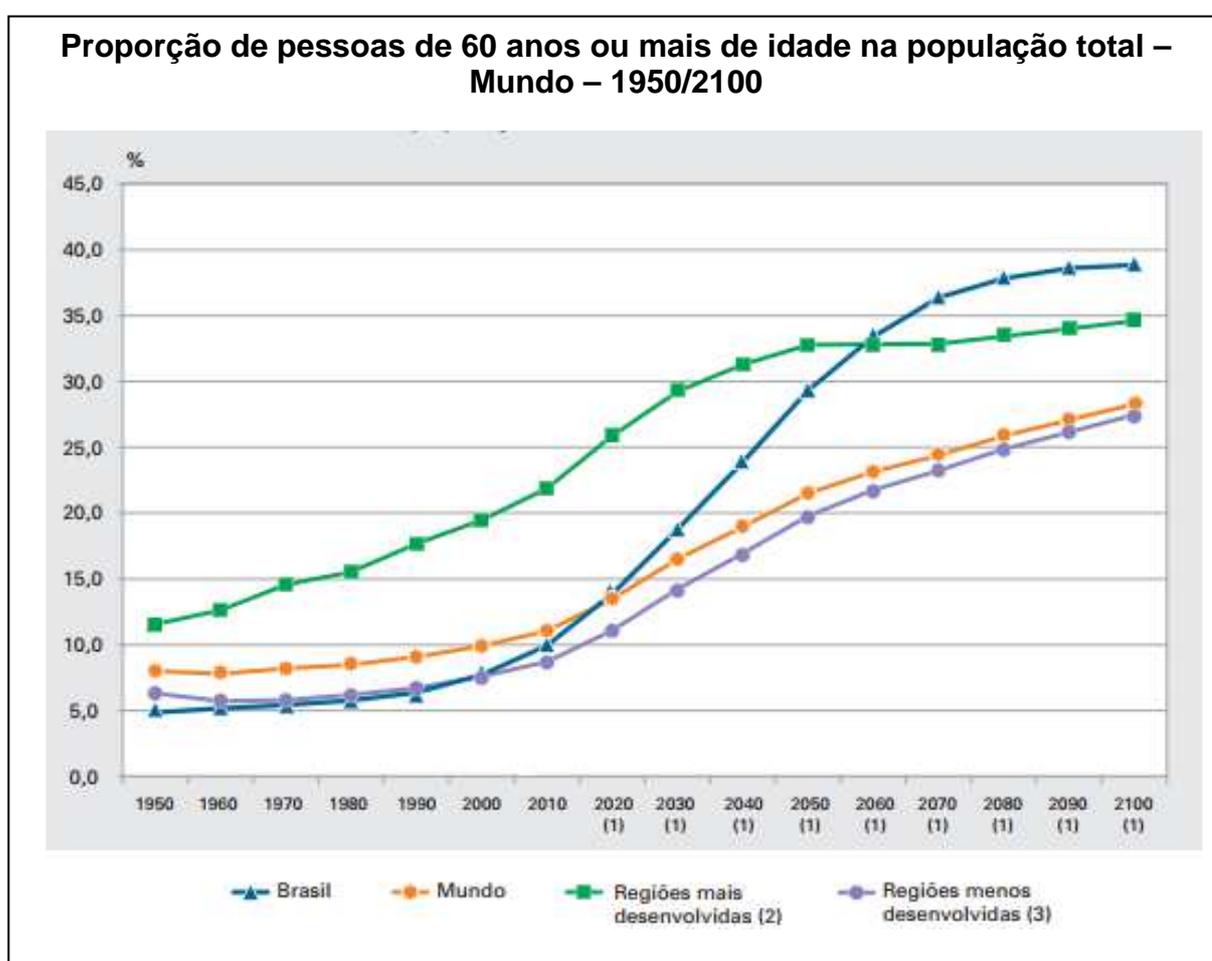


Figura 2 – Proporção de pessoas de 60 anos ou mais de idade na população total – Mundo – 1950/2100
Fonte: IBGE, 2016

Terceira idade é o termo utilizado para se referir às pessoas com idade igual ou superior a 60 anos, conforme classificação cronológica da Organização Mundial da Saúde (Brasil, 2005). Também é considerado idoso o indivíduo com mais de 60 anos, de acordo com a lei federal nº 10.741, de 01 de outubro de 2003 denominada de Estatuto do Idoso. Para fins desse trabalho será considerado o empreendedor da terceira idade ou potencial empreendedor da terceira idade o indivíduo com 60 ou mais anos, que iniciou um negócio ou que planeia iniciar um negócio a partir dessa faixa etária.

Entre 2005 e 2015, a proporção de idosos de 60 anos ou mais, na população brasileira, passou de 9,8% para 14,3%. Enquanto as proporções de idosos de 60 anos ou mais e de adultos de 30 a 59 anos cresceram de 2005 a 2015 (respectivamente 4,5 e 4,8 pontos percentuais), caíram as proporções de crianças de 0 a 14 anos (5,5 p.p) e de jovens de 15 a 29 anos (3,8 p.p), demonstrando uma clara tendência de envelhecimento demográfico. Os dados são do estudo “Síntese de Indicadores Sociais (SIS): uma análise das condições de vida da população brasileira 2016” (IBGE, 2016). A pesquisa, que tem como base informações do IBGE e de outras fontes, como os Ministérios da Educação, da Saúde e do Trabalho, trata sobre a realidade social do País, analisando os temas: aspectos demográficos, famílias e arranjos, grupos populacionais específicos (crianças e adolescentes, jovens e idosos), educação, trabalho, padrão de vida e distribuição de renda e domicílios. A pesquisa também mostra que diminuiu a proporção de idosos ocupados que recebiam aposentadoria, de 62,7% para 53,8%, e aumentou a participação de pessoas com 60 a 64 anos entre os idosos ocupados, de 47,6% para 52,3%. Entre os idosos ocupados, 67,7% começaram a trabalhar com até 14 anos de idade. As pessoas de 60 anos ou mais inseridas no mercado de trabalho possuem baixa média de anos de estudos (5,7 anos) e 65,5% delas tinham o ensino fundamental como nível de instrução mais elevado.

Mais de um terço das pessoas acima de 60 anos que já estão aposentadas no Brasil continuam trabalhando, segundo os dados de uma outra pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em 2016.

Um aspecto a ser considerado é o impacto deste cenário nas organizações, em especial em relação a inserção e manutenção de profissionais da terceira idade no mercado de trabalho. No Brasil, essa população, ainda ativa, é cada vez mais cedo excluída do mercado de trabalho. E esse fato persistir pode o empreendedorismo representar uma alternativa de atividade produtiva para este público com reflexos positivos para a economia nacional. E mesmo em se tratando da população já aposentada o empreendedorismo pode ser uma alternativa de fonte de renda, como também uma opção de desenvolvimento pessoal e social.

O empreendedorismo, por oportunidade ou necessidade, surge como uma possível solução frente à necessidade do idoso de manter-se ativo física, mental e financeiramente, uma vez que a aposentadoria pode significar tanto a ruptura ou a permanência no mercado de trabalho (COCKELL, 2014).

Colaborando para o entendimento do empreendedorismo no Brasil temos as avaliações do projeto *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM. Avaliações a nível internacional da atividade empreendedora, resultado da parceria entre a London Business School, da Inglaterra, e o Babson College, dos Estados Unidos. No Brasil o órgão responsável pela coleta e processamento dos dados, desde o ano de 2000, é o IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade) em parceria com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

Com base nos dados do GEM a figura 3, abaixo, apresenta a taxa total de empreendedores (o somatório dos empreendedores iniciais e empreendedores estabelecidos) em relação a população total na faixa etária de 55 anos a 64 anos. Observa-se a pró-atividade em relação ao empreendedorismo nesta faixa etária nos últimos anos, sendo maior o percentual de empreendedores estabelecidos em relação aos empreendedores iniciais. Vem crescendo o percentual de empreendedores iniciais (com exceção de 2015) nesta faixa etária e pelas tendências demográficas atuais podemos inferir que isso tenderá a se manter.

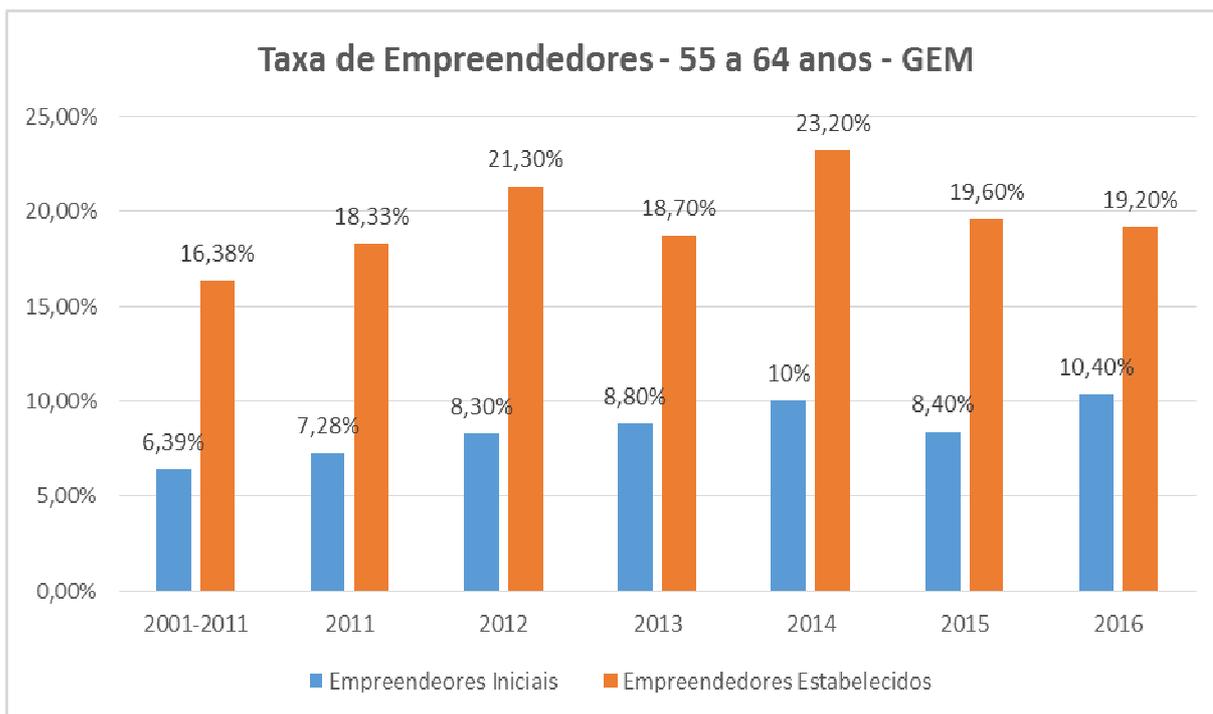


Figura 3 – Taxa de Empreendedores – 55 a 64 anos – GEM
 Fonte: Elaboração própria a partir de GEM (2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016)

Os estudos sobre o comportamento empreendedor sênior abordam diferentes variáveis. Conforme o Quando 2 é apresentado um resumo das principais variáveis que influenciam o comportamento sênior. Tais variáveis foram agrupadas pela pesquisadora em fatores como segue: Fatores Individuais, observando-se questões psicológicas e de personalidade (perfil de risco, autonomia, capacidades sociais) questões da situação de vida (faixa etária, gênero, nível de educação e experiência, nível de riqueza e questões relacionadas a motivações pessoais (oportunidade versus necessidade, desejo de independência e de realização pessoal, desejo de melhorar rendimento, falta de oportunidade de trabalho e insatisfação com emprego); Fatores Interpessoais (influência familiar, relações com empreendedores e relações com tutores, amigos, sócios, capitalistas de risco e potenciais clientes; Fatores institucionais, econômicos e sociais (ambiente legal, ambiente sociocultural e ambiente econômico e tecnológico).

Resumo das principais variáveis que influenciam o comportamento empreendedor sênior

Autores	Variáveis	Características
Zissimopoulos e Karoly (2007)	Fatores individuais a) Fatores psicológicos e de personalidade	Os fatores mais relevantes para os seniores são a <i>tolerância ao risco</i> e a <i>autonomia</i> . Os seniores são geralmente considerados menos avessos ao risco do que os jovens devido à sua experiência, apesar dos menores níveis de saúde e energia associados ao envelhecimento. A <i>autonomia</i> surge associada à autoavaliação relativa ao conhecimento e capacidades pessoais para iniciar um negócio.
Webster e Walker (2005); McClelland et al., (2005); Kautonen (2008) Singh e DeNoble, (2003); Weber e Schaper, (2004)	b) Fatores da situação de vida	Os indivíduos mais velhos, com falta de oportunidades de carreira, desempregados ou na situação de aposentadoria, poderão ver na atividade empresarial de pequena escala uma forma de se manterem ativos e, deste modo, aumentarem a sua inclusão social e contribuir de forma útil com o seu 'capital' humano e social. Os <i>níveis de educação e de experiência</i> são das características empreendedoras dos seniores mais referidas na literatura científica. O 'capital humano' acumulado ao longo da vida favorece a criação e o desenvolvimento de um negócio nos empreendedores seniores.
Weber e Shaper, (2004); Henley (2007) Webster e Walker (2005) Curran e Blackburn (2001); Rotefoss e Kolvereid (2005)	c) Motivações Pessoais	Desejo de ultrapassar a falta de opções atrativas de trabalho e o desejo de manter uma vida ativa. A possibilidade de <i>melhoria de níveis de rendimento</i> atendendo às insuficientes poupanças e aposentadorias. A motivação para iniciar uma atividade empresarial é menor nos seniores.

Autores	Variáveis	Características
Weber e Schaper (2004) Kibler <i>et al.</i> (2012)	Fatores interpessoais	A rede de contatos formais e informais com outros empresários, adquirida ao longo da vida, constitui um importante ativo, que poderá ser útil, por exemplo, na identificação de mercados e na mobilização de recursos. Pode haver situações de dificuldade em refazer redes para quem esteja já em situação de aposentadoria, tenha mudado de setor, ou seja, desempregado de longa duração.
Rosário, (2012)	Fatores institucionais, econômicos e sociais	O <i>ambiente sociocultural</i> é considerado muito relevante para o empreendedorismo sênior, pelas atitudes negativas de empregadores e por vezes dos próprios seniores, como a discriminação pela idade em novas atividades/empregos (são, por exemplo, considerados como menos flexíveis e com menos competências relativas às novas tecnologias).

Quadro 2 – Principais variáveis que influenciam o comportamento empreendedor sênior
Fonte: Elaboração própria.

O Brasil cada vez mais vem apresentando um crescimento populacional de pessoas classificadas na terceira idade, que vem empreendendo novos negócios nos diversos segmentos de mercado. Dentro de um cenário onde temos uma crescente elevação nas taxas de longevidade, um sistema previdenciário atualmente em desequilíbrio e um mercado de trabalho refratário às contratações de mão-de-obra situadas nesta faixa etária, o estudo das principais lacunas dos empreendedores da terceira idade em relação ao processo de construir empreendimentos justifica maior aprofundamento.

2.3 - Potencial Empreendedor

Shapero (1981) considera que o potencial emerge quando um indivíduo consegue perceber uma oportunidade, reconhecendo-a como pessoalmente viável. Quando um indivíduo tem capacidade empreendedora, ou seja, tem competência,

capacidade e vontade, pode-se desenrolar a oportunidade de criação de uma nova empresa. Surge assim a necessidade de perceber intenções, atitudes e motivações, como forma de identificar o potencial empreendedor. Segundo Reitan (1997), há muitos indivíduos com intenções, competências e capacidades, e que até vivem num ambiente propício ao empreendedorismo, mas nunca criarão uma empresa, porque não reconhecem uma oportunidade viável face às suas competências e capacidades.

Para essa pesquisa será considerado potencial empreendedor os indivíduos que intencionam abrir uma empresa ou constinui um negócio nos próximos 6 meses.

2.4 - Capacidade de Empreender

A criação e o desenvolvimento de um novo negócio estão relacionados ao conhecimento, habilidades e experiência para iniciar e gerenciar o novo negócio. Neste quesito o Brasil é um dos países que possui a população que se sentem mais preparada para empreender. O medo de fracassar pode ser um limitante da atividade empreendedora. No entanto, a maior parte da população brasileira afirma que o medo de fracassar não é um fator impeditivo para iniciar um novo negócio. Percebe-se que os jovens têm mais expectativas e sonhos do que os mais velhos. Pode-se ainda perceber um fenômeno interessante na faixa etária de 55 a 64 anos. Nessa faixa etária o sonho de ter um negócio próprio (6,4% da população) é mais que o dobro do sonho de fazer carreira em uma empresa (2,5%). Isso demonstra que o “espírito empreendedor” arrefece menos do que a vontade de fazer carreira durante o envelhecimento, GEM (2016).

Em meio a todas as transformações atuais (globalização, mudanças tecnológicas, econômicas, culturais e sociais) o conhecimento torna-se o bem mais importante em qualquer empreendimento. Um empreendedor capacitado e qualificado tem mais chances de empreender com sucesso. Para os empreendedores e gestores o desafio é se adaptar a constantes exigências de desempenho. Porém conhecimento só não basta. É preciso por em prática e fazer. Isso decorre muitas vezes do espírito

empreendedor. Segundo Drucker (1989), os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento do espírito empreendedor.

Algumas qualidades e valores acompanham um empreendedor durante toda sua vida, outros são adquiridos com a experiência. Segundo Morais (2000), alguns nascem empreendedores, outros têm que se esforçar, mas nem todos os que se esforçam conseguem chegar lá. A experiência e a educação são dois fatores importantes no desenvolvimento da capacidade empreendedora, o que contribuiu para a evolução do pensamento, no sentido de se deixar de considerar o empreendedorismo como algo de exclusivamente inato. Assim, atualmente tem-se investigado o estudo das competências e capacidades necessárias para que uma pessoa seja um empreendedor, bem como para os métodos de aprendizagem individuais e da organização requeridos para uma mudança de postura e aproveitamento de oportunidades.

Para Dolabela (1999, p. 12), formar empreendedores é preparar as pessoas para agir e pensar por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado de trabalho, transformando esse ato também em prazer e emoção. Programas como, por exemplo, o Empretec, treinamento de imersão, oferecido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, baseado nos estudos de McClelland, visam capacitar e fortalecer os comportamentos empreendedores de empresários e de potenciais empreendedores e ajudam a desenvolver ações voltadas à capacitação individual.

McClelland (1972) identifica as seguintes características do comportamento empreendedor que colaboram com capacidade de empreender com sucesso: busca de oportunidades e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, corre riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança. A Teoria de McClelland (1961) é fundamentada na motivação psicológica e direcionada por três necessidades básicas:

- Necessidade de realização - O indivíduo tem de pôr à prova seus limites e fazer um bom trabalho. Pessoas com alta necessidade de realização são aquelas que procuram mudanças em suas vidas, estabelecem metas realistas e realizáveis, e colocam-se em situações competitivas. Seus estudos comprovaram que a carência de realização é a primeira identificada entre os empreendedores bem-sucedidos. É essa necessidade que impulsiona as pessoas a iniciar e construir um empreendimento;

- Necessidade de afiliação - ocorre quando há alguma evidência sobre a preocupação em estabelecer, manter ou restabelecer relações emocionais positivas com outras pessoas;

- Necessidade de poder - caracteriza-se pela forte preocupação em exercer autoridade sobre os outros, e em executar ações poderosas.

Ainda segundo McClelland (1972), a necessidade mais encontrada nos empreendedores é a necessidade de realização. Porém pode existir alternância entre essas necessidades de acordo com o momento de vida do empreendedor.

A metodologia *Skills*, desenvolvida por Almeida (2003), por meio do estudo da capacidade empreendedora aos ativos intangíveis no processo de criação de empresa do conhecimento, realizado no Instituto Superior Técnico da Universidade Técnica de Lisboa, apresenta uma abordagem que permite avaliar as capacidades empreendedoras em quatro variáveis (capacidades instrumentais, pessoais, técnicas e de gestão), nove dimensões e vinte e oito indicadores, tendo como objetivo identificar e mensurar padrões de comportamento comuns aos indivíduos empreendedores.

Podemos observar a importância da capacidade empreendedora como um facilitador para que uma pessoa que, conjugando a oportunidade e acreditando na inovação, tenha a motivação para levar o processo até ao fim. Não são todos os aspectos dessa capacidade empreendedora que se pode atuar individualmente. Para alterar a personalidade e as motivações são necessárias alterações profundas,

principalmente culturais, o que obriga a uma atuação sistêmica e global, principalmente no sistema de educação, Baron e Shane (2007).

Diante deste fato entender o empreendedorismo como um processo, constituído de etapas e interações com diversas variáveis possibilita ter subsídios para atuar no conjunto de características mutáveis da capacidade empreendedora. Por isso a presente pesquisa visou investigar as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação a um processo de empreendedorismo, nomeadamente o proposto por Baron e Shane (2007).

2.5 – Lacuna e Aprendizagem Empreendedora

Entende-se por **Lacuna** o distanciamento, afastamento ou divergência entre o entendimento do entrevistado e a proposição que está sendo avaliada. Similar ao termo em inglês *gap*. Por exemplo, na área de qualidade os *gaps* significam uma divergência que pode ocorrer dentro de uma empresa e entre a empresa e o cliente, o que resulta em má qualidade na prestação do serviço. Neste trabalho a lacuna identificada representará, conforme teste estatístico a ser aplicado, a confirmação da diferença entre os entendimentos dos entrevistados e o processo de empreender. Ou seja, dependendo da quantidade de proposições do fator avaliado será considerado uma lacuna quando houver uma quantidade determinada de respostas que possibilite concluir que houve uma significativa diferença da concordância total.

Na área de Educação as lacunas/gaps de aprendizado geralmente são subsídios para o levantamento das necessidades de treinamento. Sendo assim, a identificação dessas lacunas poderá servir de base para futuras aplicações práticas no desenvolvimento de programas de capacitação para empreendedores da terceira idade.

De acordo com Felizardo (1997), a dinâmica de valorização do indivíduo no processo de aprendizagem (Figura 4) passa por 3 etapas:

- O **aprender (saber)**: É o primeiro estágio através do qual se transforma informação em conhecimento. Nesta fase, é particularmente relevante o ensino formal, desde o primário ao universitário;
- O **apreender (saber fazer)**: É a segunda etapa de valorização, transformando conhecimento em competências, envolvendo a aplicação dos conhecimentos em novas situações, normalmente associado a interações com a envolvente, de onde se obtém feedback;
- O **empreender (fazer com saber)**: É o terceiro estágio, que corresponde à transformação das competências em capacidades, isto é, o fazer com saber, que possibilita ao indivíduo fazer acontecer ou, integrando a noção de liderança.

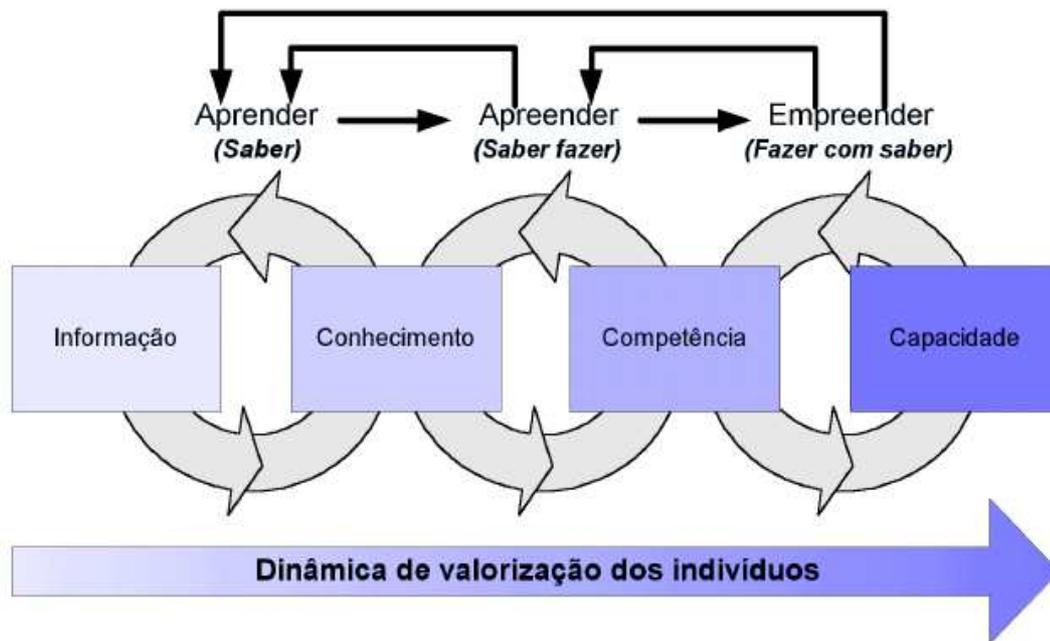


Figura 4. A dinâmica de valorização do indivíduo no processo de aprendizagem
 Fonte: Adaptado - Felizardo (1997)

Ainda de acordo com Felizardo (1997) à medida que o indivíduo apreende, necessita de nova aprendizagem e à medida que empreende, necessita não só da aprendizagem, mas igualmente da apreensão. Havendo necessidades de formação nas 3 etapas, sendo na primeira associada ao *“learning-by-learning”*, ou seja, a

esquemas tradicionais de formação e, na segunda e terceira etapas, associada ao “*learning-by-doing*” e ao “*learning-by-interacting*”, ou seja, a esquemas mais avançados de formação, designadamente a tutoria (em especial no apoio à elaboração de planos de negócio), e o apadrinhamento e a “*formação on the job*”, permitindo ao indivíduo ultrapassar constrangimentos pessoais, facilitando assim o processo do empreendedorismo. Pode acrescentar-se ainda um quarto tipo de aprendizagem, relacionado com a dinâmica de competitividade em que o empreendedor necessariamente se envolve, que pode ser designada por “*learning-by-comparing*”, e que se materializa através do *benchmarking*.

Correlacionando o processo de empreender proposto por Baron e Shane (2007), e as etapas de valorização da aprendizagem proposto por Felizardo (1997) e possíveis linhas de atuação e práticas, podemos pensar em algumas configurações como a apresentada no Quadro 3.

Processo de Empreender e Aprendizagem Empreendedora

Processo de Empreender	Aprendizagem	Linhas de Atuação	Práticas
Reconhecer a oportunidade	Aprender (saber)	learning-by-learning	Esquemas tradicionais de formação (marketing, finanças, ...)
Decidir empreender	Apreender (saber fazer)	learning-by-doing	Esquemas mais avançados de formação, como tutoria e mentoria. Exemplo: apoio à elaboração de planos de negócio
Reunir recursos e efetuar o empreendimento	Empreender (fazer com saber)	learning-by-interacting	
Construir o sucesso e colher as recompensas	Empreender (fazer com saber)	learning-by-comparing	Processos de <i>Benchmarking</i>

Quadro 3 – Processo de Empreender e Aprendizagem Empreendedora
 Fonte: Elaboração própria a partir de Baron e Shane (2007) e Felizardo (1997).

3 - REFERENCIAL TEÓRICO

Ao se considerar os pilares que sustentam a presente pesquisa, o referencial teórico procura abordar o fato de que o empreendedorismo é um processo, uma cadeia de eventos e atividades que ocorrem ao longo do tempo, em alguns casos, períodos consideráveis de tempo, começando com uma ideia para algo novo muitas vezes um novo produto ou serviço e que para um negócio ter sucesso deve haver um prévio planejamento composto de diversas etapas a cumprir.

Colaborando para o entendimento do empreendedorismo como processo, para o GEM (2016, p. 111):

De maneira diversa da maioria das pesquisas e bancos de informações que tratam da temática do empreendedorismo, verificando diretamente a criação de pequenas empresas, o GEM estuda o comportamento dos indivíduos no que diz respeito à criação e gestão de um negócio. Outro princípio orientador da pesquisa GEM é que o empreendedorismo é um processo. Portanto, o GEM observa as ações dos empreendedores que estão em diferentes fases do processo de criação e desenvolvimento de um negócio.

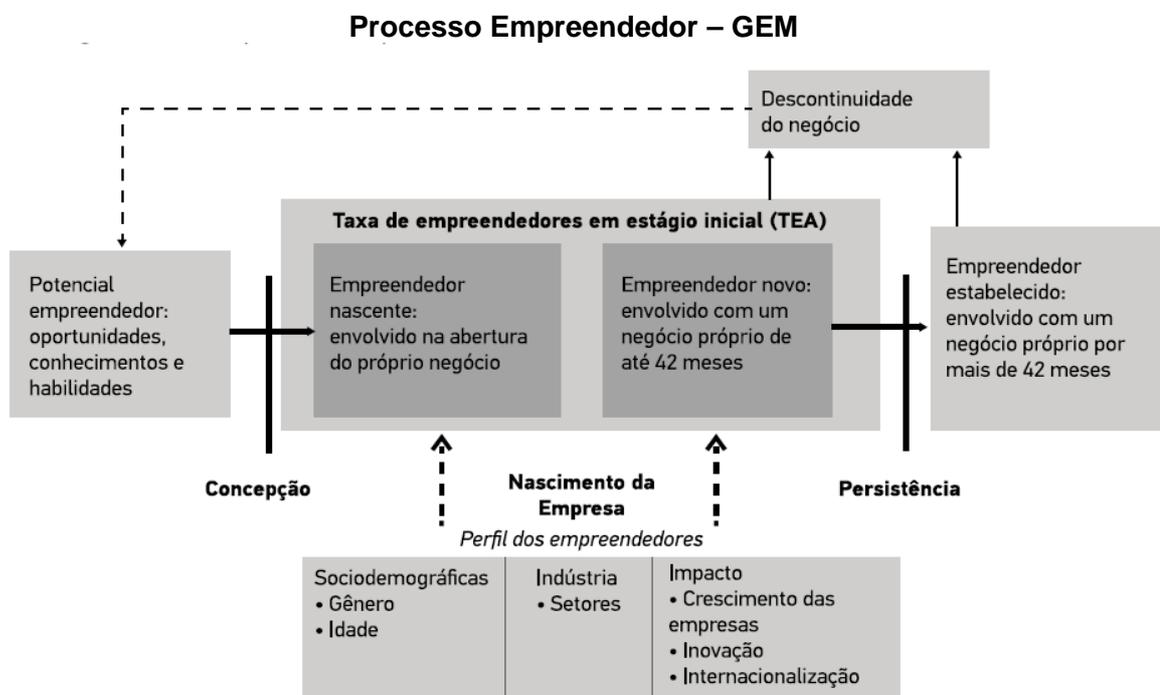


Figura 5. Processo Empreendedor
Fonte: GEM (2016)

Um outro modelo processual para empreender um negócio é oferecido por Baron e Shane (2007) que consideram que as etapas do processo empreendedor podem ser consideradas de forma geral em: reconhecer a oportunidade, decidir empreender, reunir recursos e efetuar o empreendimento, construir o sucesso e colher as recompensas. Este é o modelo teórico orientador desta pesquisa.

3.1 - O Processo Empreendedor

Uma forma de entender o empreendedorismo como um processo é analisar como uma atividade na qual os empreendedores se envolvem, levando em consideração: as condições econômicas, tecnológicas e sociais das quais surgem as oportunidades; as pessoas que reconhecem essas oportunidades – empreendedores; as técnicas de negócios e estruturas jurídicas que elas usam para desenvolvê-las; e, os efeitos sociais e econômicos produzidos por tal desenvolvimento (SHANE; BARON, 2007).

O processo empreendedor sofre a influência de múltiplas variáveis: individuais (motivações, habilidades e processo cognitivo), intrapessoais (relacionamento entre empreendedores e outras pessoas) e sociais (e.g. políticas governamentais, economia, condições de mercado, etc.) (BARON, 2007).

Esta influência confere grande complexidade ao processo, o que requer o uso de todas as ferramentas conceituais disponíveis na tentativa de entender como tudo acontece. Neste sentido, perspectivas que abordam aspectos-chaves do comportamento humano (e.g., tomada de decisão, resolução de problemas, auto-regulação do comportamento) podem contribuir substancialmente para o entendimento do processo de reconhecimento e desenvolvimento de novas oportunidades (SHANE e VENKATARAMAN, 2000).

Baron e Shane (2007), enfocam o processo empreendedor como várias fases distintas (geração de uma ideia para uma nova empresa e ou reconhecimento de uma oportunidade, reunião dos recursos necessários para desenvolver a

oportunidade, lançamento do novo empreendimento, administrando o crescimento e colher frutos). Para isso, sugerem uma estrutura conceitual que torna o entendimento de empreendedorismo como um processo, ao invés de evento único.

Os autores afirmam que essas fases não são fáceis de serem distinguidas, pois o processo é complexo para que isso ocorra. Contudo as atividades ali descritas tendem a se desenvolver ao longo do tempo e isso numa seqüência organizada (BARON e SHANE, 2007).

Na Figura 6. encontra-se a demonstração e evolução das fases do empreendedorismo como processo segundo Baron e Shane (2007) e no Quadro 4. a representação da base teorica das proposições da pesquisa:

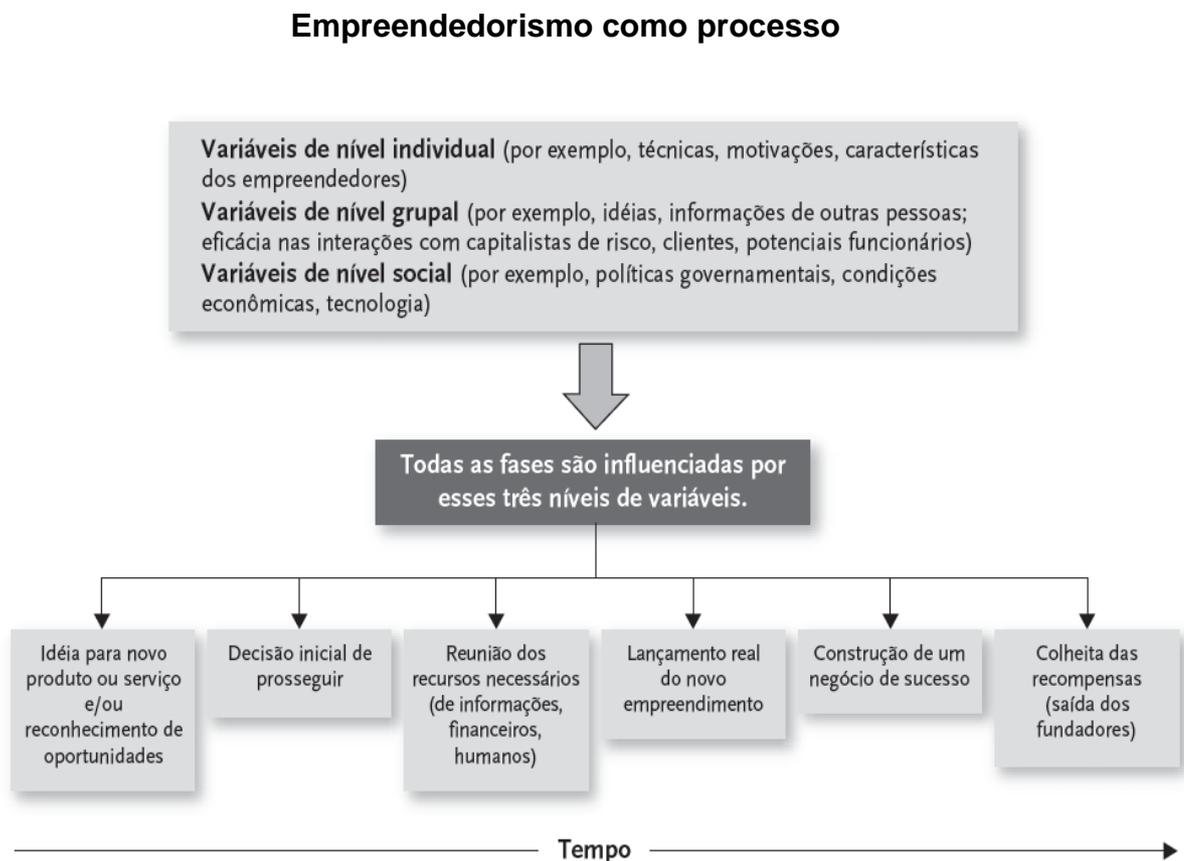


Figura 6. O Empreendedorismo como Processo: Algumas Fases Importantes
Fonte: Baron e Shane (2007)

Fases do Empreendedorismo segundo Baron e Shane

Fases do Processo	Principais Pontos
Reconhecer a oportunidade	<p>O processo empreendedor começa quando uma ou mais pessoas reconhecem uma oportunidade. Um potencial de criar algo novo que surgiu de um padrão complexo de condições em mudança. Tais oportunidades têm o potencial de gerar valor econômico (lucro).</p> <p>As oportunidades existem porque as pessoas dispõem de informações diferentes e capacidade de utilizá-las. Mudanças tecnológicas, políticas e regulamentares, e sociais e demográficas são fontes de oportunidades.</p> <p>As matérias-primas para novas ideias e para o reconhecimento de oportunidades estão presentes no sistema cognitivo de certas pessoas como resultado de sua experiência de vida.</p> <p>A probabilidade de criar uma nova empresa de sucesso varia drasticamente entre os setores.</p>
Decidir empreender	<p>A decisão de ir em frente, refere-se à decisão de fazer algo efetivo em relação à ideia ou à oportunidade. Nesse momento é preciso agir e tomar algumas decisões: escolher o formato jurídico do novo empreendimento, desenvolver o produto ou serviço, definir os papéis da equipe, etc.</p>
Reunir recursos	<p>Reunir recursos como: informações básicas (o mercado, questões ambientais e jurídicas), recursos humanos (sócios, funcionários) e recursos financeiros.</p>
Construir o sucesso	<p>Todas as ações e decisões tomadas definirão o sucesso do novo empreendimento, porém recurso humano está acima de qualquer outro, pois, sem equipes de motivados e talentosos funcionários, não se constrói o caminho do sucesso.</p>
Colher as recompensas	<p>Pelo esforço e dedicação, anos de sacrifícios e comprometimento, o empreendimento bem elaborado e com estratégia singular, devolve ao seu empreendedor uma fabulosa recompensa.</p>

Quadro 4 - Fases do Empreendedorismo segundo Baron e Shane (2007)

Fonte: Adaptado de Baron e Shane (2007).

O empreendedorismo, num conceito comum, diz que é o conjunto formado por pessoas e processos, num envolvimento tal, que transforma ideias em oportunidades e as coloca em prática. O conceito que aborda esse termo como atividade executada por indivíduos específicos, envolve as ações-chave de identificar uma oportunidade e que a mesma tem valor incomum para ser explorada em termos práticos como um negócio. Além disso, empreendedorismo, identifica as atividades envolvidas na exploração ou no desenvolvimento real dessa oportunidade. Baseados nestas definições, autores atribuem ao empreendedorismo, o aumento da abertura de pequenas empresas e, assim a abertura de novos empregos (BARON, 2007).

4 – PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo é abordada a metodologia adotada para realizar a pesquisa e obter as respostas para o problema formulado: Quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?

No subcapítulo 4.1 é feita uma justificativa do método e no seguinte são apresentadas algumas definições operacionais e no subcapítulo 4.3 são definidos o universo populacional e a amostra. No subcapítulo 4.4 é apresentada a forma da obtenção dos dados e no subcapítulo 4.5 aborda-se o teste piloto da escala que foi utilizada. No subcapítulo 4.6 são apresentadas as principais variáveis que a pesquisa trabalhou as hipóteses testadas e o modo de fazer análise e no seguinte são mostrados os passos da operacionalização da pesquisa. Por fim são apresentadas as limitações da pesquisa.

4.1 - Tipo de Pesquisa e Justificativa do Método

O presente trabalho é uma pesquisa **descritiva** que usou do aparato **quantitativo** para um trabalho de **método qualitativo** na medida em que fez uso de variáveis qualitativas ordinais, já que variáveis de cunho opinativo são qualitativas ordinais.

Pode ser classificada quanto a outras características. Marconi et al. (1986) apontam as diversas formas de classificação dos tipos de pesquisa, que variam segundo o enfoque dado. A presente pesquisa pode ser classificada dos seguintes modos:

- segundo o processo de estudo, é **monográfico** pois se ocupa de um único tema: conhecimento do empreendedor quanto ao processo de empreender;
- segundo a natureza dos dados é **fatual** pois se fundamenta em dados objetivos ou fatos relatados por empreendedores;

- segundo o tipo fundamental de dados, faz uso de **dados primários** coletados por meio de questionário junto aos respondentes;
- segundo o grau de generalização dos resultados, é **baixo** por fazer uso de amostragem por conveniência;
- segundo a extensão do campo de estudo: é restrito ao empreendedorismo;
- segundo as técnicas e os instrumentos de observação, faz uso da observação indireta na medida em que utiliza **questionários** e formulários;
- segundo os métodos de análise busca uma **classificação** dos sujeitos quanto ao conhecimento do processo de empreender; e,
- segundo o nível de interpretação, é uma pesquisa **descritiva** pois busca descrever o nível de conhecimento dos pesquisados quanto ao processo de empreender.

Para Gil (2010), as pesquisas podem ser classificadas como exploratórias, descritivas ou explicativas. Para Boyd (1987), *estudos descritivos* buscam descrever as características / associações de determinada situação ou problema. Os estudos descritivos requerem um projeto formal de atuação; a definição clara do problema; exigem uma metodologia para a coleta de dados e requerem a interpretação dos dados coletados pelo investigador.

Após a verificação do resultado da aplicação do questionário também foi aplicada a **Técnica Mini-Delphi**, que consiste na Técnica Delphi modificada para consultas presenciais, com um menor número de questões. Esta técnica é flexível e adaptável e é eficiente para obter posições, opiniões e diferentes perspectivas dentro de um grupo em uma única sessão de trabalho ou workshop (WRIGHT; GIOVINAZZO, 2000). O nome “Delphi” foi cunhado por Kaplan, ele demonstrou que métodos não estruturados e com interação direta não geravam resultados mais precisos do que a agregação da contribuição individual de cada especialista (KAPLAN et al, 1949).

4.2 - Definições Operacionais da Pesquisa

Goldenberg (1977), afirma que um dos primeiros passos do pesquisador é o de definir alguns conceitos fundamentais para construir o quadro teórico da pesquisa, já que “toda construção teórica é um sistema cujos eixos são os *conceitos*, unidades de significação que definem a forma e o conteúdo de uma teoria”.

Desta forma, são apresentadas algumas definições operacionais que se entendem relevantes para a presente pesquisa:

Empreendedorismo: qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.

Capacidade de Empreender: conjunto de competências, capacidades e vontade de um indivíduo para identificar oportunidades e desenvolver uma atividade de empreendedorismo.

Processo empreendedor: conjunto de etapas sequências que um empreendedor deve seguir e que são subdivididas nas sub-etapas: reconhecer a oportunidade, decidir empreender, reunir recursos e efetuar o empreendimento, construir o sucesso e colher as recompensas, de acordo com Baron e Shane (2007).

Potencial Empreendedor e Empreendedor na Terceira Idade: indivíduo com 60 ou mais anos, que iniciou um negócio ou que intenciona iniciar um negócio a partir dessa faixa etária, até 42 meses da data da pesquisa, seja qual for o tipo de negócio (comércio, indústria ou serviços) localizados nos municípios de: Jundiaí, Campo Limpo Paulista, Várzea Paulista, Itupeva, Jarinu e Cabreúva.

Lacuna: distanciamento, afastamento ou divergência entre o entendimento do entrevistado e a proposição que está sendo avaliada; similar ao termo em inglês gap.

4.3 - Universo Populacional e Amostra

O universo populacional é composto de empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade localizados nos municípios da Aglomeração Urbana de Jundiaí (AUJ).

A AUJ é composta pelos seguintes municípios: Jundiaí, Várzea Paulista, Campo Limpo Paulista, Jarinu, Louveira, Itupeva e Cabreúva.

Foram constituídas duas amostras por conveniência com $n > 60$ colhidas nos municípios da AUJ. Uma amostra será denominada **PE** (potenciais empreendedores) e a outra amostra será denominada de **EA** (empreendedores ativos).

Critérios de inclusão: foram incluídos na amostra EA, empreendedores da terceira idade que tenham iniciado o negócio até 42 meses (período correspondente ao período utilizado para classificar os empreendedores novos segundo GEM, 2016) da data da pesquisa, seja qual for o tipo de negócio (comércio, indústria ou serviços); foram também incluídos na amostra **PE** empreendedores da terceira idade que pretendem iniciar um negócio nos próximos seis meses.

4.4 - Instrumento de Coleta

O enviesamento das respostas é um dos maiores problemas no que concerne às medidas de autorrelato, nas quais os sujeitos reportam os seus próprios traços, atitudes e comportamentos o que gera um viés sistemático de resposta, no sentido de criar uma imagem adequada ou ajustada, mas “enganadora”. Diversos autores estudaram este tipo de viés: Paulhus (1991); Heerwig e McCabe (2009) e Dalton e Ortegren (2011).

Hojat (2007) afirma que no autorrelato há uma grande possibilidade do viés de resposta pois o respondente tende a apresentar-se da forma mais positiva e socialmente aceita. É o chamado social *desirability bias*. Damarin e Messick (1965)

consideram dois tipos de viés. Ao primeiro dão o nome de “*autistic biases in self-regard*”, que envolve uma atitude de distorção defensiva da própria imagem, com o objetivo de ser consistente com um viés global da autoimagem; ao segundo tipo de viés dão o nome de “*deliberate bias in self-report*” ou “*propagandistic bias*”, na medida em que tal viés é uma tentativa de produzir uma imagem pretendida.

Para evitar o viés proveniente do autorelato, seja ele *social desirability bias* ou *autistic biases in self-regard*, Selltitz, Wrightsman e Cook (1981, p.73) afirmam que devem ser utilizados **métodos indiretos de coleta de dados**. O método indireto é aplicável quando o pesquisador tem dúvida de que os sujeitos queiram ou possam dar informações precisas sobre si próprios. Estes autores afirmam que uma razão fundamental para usar técnicas indiretas é conseguir informações que poderiam não ser reveladas em respostas a uma técnica direta (p.92).

Selltiz et al. (1981, p.81) classificam os testes estruturados indiretos nas seguintes categorias: técnicas que envolvem o desempenho em testes objetivos; técnicas que envolvem julgamento de objetos ou materiais atitudinalmente relevantes; medidas que envolvem seleção de princípios classificatórios; medidas que envolvem respostas perceptuais; medidas que envolvem respostas fisiológicas involuntárias e medidas que envolvem comportamento manifesto em situações experimentais padronizadas.

A presente pesquisa enquadra-se em julgamentos sobre características de indivíduos e Selltitz et al. (1981, p.86) exemplifica com uma pesquisa de Green e Stacey (1966) num estudo sobre auto-imagem com uma população de eleitores londrinos. Os respondentes atribuíam sua própria filiação política a pessoas com as quais se haviam identificado previamente.

Para evitar viés o questionário foi aplicado considerando a opinião que o respondente tem de um terceiro que esteja em situação semelhante. A um sujeito que pertencia à amostra PE foi perguntado se ele conhecia alguém, como ele que estava pensando em montar um negócio. Em caso afirmativo solicitou que o respondente avaliasse os conhecimentos do pretense terceiro quanto ao processo de empreender. A um sujeito que pertencia à amostra EA foi perguntado se ele

conhecia outro empreendedor como ele e em caso afirmativo solicitou que o respondente avaliasse os conhecimentos do pretendo terceiro quanto ao processo de empreender. O Caput do questionário e as questões aplicadas no teste piloto estão na Figura 7.

Exemplo de Questionário respondido no Teste Piloto

	(Respondente) 1=Jundiaí, 2=Várzea Paulista, 3=Campo Limpo Paulista, 4=Jarinu, 5=Louveira, 6=Itupeva 7=Cabreúva, 8=Outro	2
	O Avaliado é Potencial empreendedor =0 ou já é Empreendedor =1	0
	Setor econômico do Avaliado: 1=Comércio 2=Indústria 3=Serviços	1
	Sexo do empreendedor do Avaliado 0=Feminino 1=Masculino	0
	Grau de instrução do Avaliado (Ensino Fundamental=1 Ensino Médio=2 Educação Superior=3 Pós Graduação=4 Outro=5)	3
	Considerando um empreendedor (a) ou potencial empreendedor (a) da Terceira Idade de seu conhecimento qual comportamento você acha que ele (a) tomaria nas seguintes situações:	
P	Proposições	Sim=1 Não=0
P01	Ele (a) percebe as possibilidades de fazer novos empreendimentos (visualiza um novo produto, uma nova forma de atender uma necessidade ou um grupo especial de clientes)	1
P02	Ele (a) tem capacidade de explorar imediatamente uma oportunidade reconhecida	1
P03	Ele (a) se preocupa em como obter o capital necessário para o empreendimento	0
P04	Ele (a) sabe elaborar um plano de negócio formal	0
P05	Ele (a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio	1
P06	Ele (a) acha importante familiaridade com o tipo de negócio	1
P07	Ele (a) sabe quanto seria o custo do capital empreendido	1
P08	Ele (a) sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda	0
P09	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio	0
P10	Ele (a) sabe prever quando o negócio vai gerar lucros	1
P11	Ele (a) sabe reunir uma ampla gama de recursos necessários	1
P12	Ele (a) sabe estimar os custos fixos da empresa	0
P13	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio	1
P14	Ele (a) se sente apto a iniciar um negócio	1
P15	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos financeiros	1
P16	Ele (a) sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio	0
P17	Ele (a) sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico	1
P18	O negócio deve satisfazer o senso de status (auto realização) dele (a)	0
P19	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos	0

P20	Ele (a) sente que é importante conhecer a legislação própria do seu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio	1
P21	Ele (a) acredita que ao iniciar um negócio é necessário pensar nas consequências do aumento ou da diminuição de pessoas na região	1
P22	O negócio é compatível com as habilidades dele (a)	0
P23	Ele (a) acha necessário estudar a localização da empresa	1
P24	Ele (a) sabe organizar e criar conexões entre conhecimentos adquiridos sobre o negócio	1
P25	Ele (a) acha necessário buscar informações especiais de como poderia utilizar a informática no seu empreendimento	1
P26	Ele (a) acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito	1
P27	Ele (a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio	0
P28	Ele (a) se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio	0
P29	Ele (a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida	1
P30	Ele (a) acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas	1
P31	Ele (a) sabe a relação custos fixos/custos variáveis	0
P32	Ele (a) acha relevante conhecer os custos de estocagem	1
P33	Ele (a) tem capacidade geral de empreender com sucesso	1

Figura 7: Exemplo de Questionário respondido no Teste Piloto (Dados fictícios)

Com base no processo de empreender descrito por Baron e Shane (2007) foram levantadas 33 proposições listadas na Figura 7. Essas 33 proposições foram agrupadas em Fatores como mostra a Figura 8 de acordo com as sub-etapas consideradas pelos autores:

RO- reconhecer a oportunidade (7 proposições);

DE- decidir empreender (6 proposições);

RR- reunir recursos e efetuar o empreendimento (7 proposições); e

CS- construir o sucesso e colher as recompensas (13 proposições).

Questionário com as proposições agrupadas por fatores

NI	V	P	Proposições	Sim=1 Não =0
RO 1	RO-Reconhecer a oportunidade	P1	Ele (a) percebe as possibilidades de fazer novos empreendimentos (visualiza um novo produto, uma nova forma de atender uma necessidade ou um grupo especial de clientes)	
RO 2		P5	Ele (a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio	
RO 3		P9	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio	

RO 4		P13	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio	
RO 5		P17	Ele (a) sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico	
RO 6		P21	Ele (a) acredita que ao iniciar um negócio é necessário pensar nas consequências do aumento ou da diminuição de pessoas na região	
RO 7		P24	Ele (a) sabe organizar e criar conexões entre conhecimentos adquiridos sobre o negócio	
DE 1	DE-Decidir empreender	P2	Ele (a) tem capacidade de explorar imediatamente uma oportunidade reconhecida	
DE 2		P6	Ele (a) acha importante familiaridade com o tipo de negócio	
DE 3		P10	Ele (a) sabe prever quando o negócio vai gerar lucros	
DE 4		P14	Ele (a) se sente apto a iniciar um negócio	
DE 5		P18	O negócio deve satisfazer o senso de status (auto realização) dele (a)	
DE 6		P22	O negócio é compatível com as habilidades dele (a)	
RR 1	RR-Reunir recursos	P3	Ele (a) se preocupa em como obter o capital necessário para o empreendimento	
RR 2		P7	Ele (a) sabe quanto seria o custo do capital empreendido	
RR 3		P11	Ele (a) sabe reunir uma ampla gama de recursos necessários	
RR 4		P15	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos financeiros	
RR 5		P19	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos	
RR 6		P25	Ele (a) acha necessário buscar informações especiais de como poderia utilizar a informática no seu empreendimento	
RR 7		P27	Ele (a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio	
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4	Ele (a) sabe elaborar um plano de negócio formal	
CS 2		P8	Ele (a) sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda	
CS 3		P12	Ele (a) sabe estimar os custos fixos da empresa	
CS 4		P16	Ele (a) sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio	
CS 5		P20	Ele (a) sente que é importante conhecer a legislação própria do seu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio	
CS 6		P23	Ele (a) acha necessário estudar a localização da empresa	
CS 7		P26	Ele (a) acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito	
CS 8		P28	Ele (a) se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio	
CS 9		P29	Ele (a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida	
CS 10		P30	Ele (a) acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas	
CS 11		P31	Ele (a) sabe a relação custos fixos/custos variáveis	
CS 12		P32	Ele (a) acha relevante conhecer os custos de estocagem	
CS 13		P33	Ele (a) tem capacidade geral de empreender com sucesso	

Figura 8: Questionário com as proposições agrupadas por fatores

4.5 - Teste Piloto do Questionário

O questionário conforme mostrado na Figura 4 foi submetido a um teste piloto com o objetivo de se saber se as proposições eram plenamente compreensíveis. Para tal submeteu-se o questionário a dez sujeitos escolhidos por conveniência. O questionário foi impresso em formato A-4 foi aplicado pelo autor que solicitou que o respondente ficasse à vontade para exprimir quaisquer dúvidas em relação à proposição. Os dez sujeitos semelhantes aos das amostras EA e PE fizeram algumas sugestões, que foram acatadas, conforme mostrado na Figura 9.

Modificações no Questionário introduzidas após teste piloto

Ele (a) não acha importante familiaridade com o tipo de negócio
Ele (a) sente (confortável) apto em iniciar um negócio
O negócio deve satisfazer o senso de status (auto realização) dele (a)
Ele (a) não acha necessário buscar informações especiais de como poderia utilizar a informática no seu empreendimento
Ele (a) sabe fazer cálculos (faz análise) para determinar o preço de venda
Ele (a) acha que não é preciso estimar os custos fixos da empresa
Ele (a) não sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio
Ele (a) Não sente que é importante conhecer a legislação própria do meu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio
Ele (a) acha não ser necessário elaborar estudos para definir a localização para a abertura da empresa
Ele (a) não se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio
Ele (a) não acha necessário conhecer a fundo a complexidade das normas governamentais regras tributárias, fiscais e trabalhistas
Ele (a) não acha relevante conhecer os custos de estocagem
Ele (a) tem muita capacidade geral de empreender com sucesso

Figura 9: Modificações no Questionário introduzidas após teste piloto

Após o teste piloto as proposições foram ajustadas na redação para serem mais compreensíveis. Os pesquisados do teste piloto confundiram-se muito quando a resposta era invertida (com a presença do “não”) pelo que se acatou a sugestão de remover o “não” de tais proposições.

4.6 - Variáveis e Hipóteses Testadas

A escala destinada a avaliar o grau de conhecimento dos pesquisados quanto ao processo de empreender contempla diversas variáveis capazes de permitirem os testes de algumas hipóteses.

4.6.1-Variáveis

Pode-se afirmar que o questionário possibilitou a coleta das seguintes variáveis: 33 variáveis correspondentes a cada uma das proposições que podem ser analisadas individualmente; variáveis correspondentes a 4 fatores e variáveis referentes às questões socioeconômicas presentes no caput do Questionário:

MR (Município do respondente): 1=Jundiaí; 2=Várzea Paulista; 3=Campo Limpo Paulista; 4=Jarinu; 5=Louveira; 6=Itupeva; 7=Cabreúva e 8=Outro

PE ou EA (amostra do avaliado): Potencial Empreendedor =0 ou já é Empreendedor Ativo=1

SE Setor econômico do Avaliado: 1=Comércio; 2=Indústria e 3=Serviços

S Sexo do empreendedor Avaliado: 0=Feminino e 1=Masculino

GI Grau de instrução do Avaliado: Ensino Fundamental=1; Ensino Médio=2; Educação Superior=3; Pós-graduação=4 e Outro=5

4.6.2-Hipóteses

As hipóteses testadas estão numeradas de H_a a H_j , expressas na sua forma alternativa, são derivadas dos objetivos geral e específicos. As estatísticas foram tratadas ao nível de significância de 0.05.

H_{a1}: Os empreendedores EA e PE apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso.

H_{b0}: Não há diferença significativa de lacunas do considerando-se o empreendedor ativo (EA) e o potencial empreendedor (PE) ambos na terceira idade.

H_{c1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reconhecer a oportunidade (RO) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{d1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de decidir empreender (DE) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{e1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reunir recursos (RR) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{f1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de construir o sucesso (CS) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{g1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RO2 (Ele

(a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{h1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição DE6 (O negócio é compatível com as habilidades dele(a)), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{i1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RR7 (Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{j1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição CS9 (Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

4.6.3 - Análise

As análises foram feitas usando o software Minitab r16.1 e BioEsat 5.0. Deve-se ter em consideração que os Fatores do questionário têm as seguintes quantidades de proposições: RO – reconhecer oportunidade: 7 proposições; DE – decidir empreender: 6 proposições; RR – reunir recursos: 7 proposições e CS – construir o sucesso: 13 proposições.

A questão que suscita a análise é a seguinte: Quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade

possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?

Se as respostas forem todas afirmativas não resta dúvida que há aderência total; mas é necessário estabelecer o nível em que se observa lacuna.

Por meio do teste binomial de duas proporções é possível apontar quando a quantidade de sucessos difere significativamente.

Para o fator que tem 6 proposições, para que seja considerada lacuna, isto é, para que a resposta seja significativamente diferente da concordância total deve ter no máximo 3 sucessos (3 ou menos respostas “1”) como mostra a Figura 10.

Determinação do ponto de lacuna para fator com 6 proposições

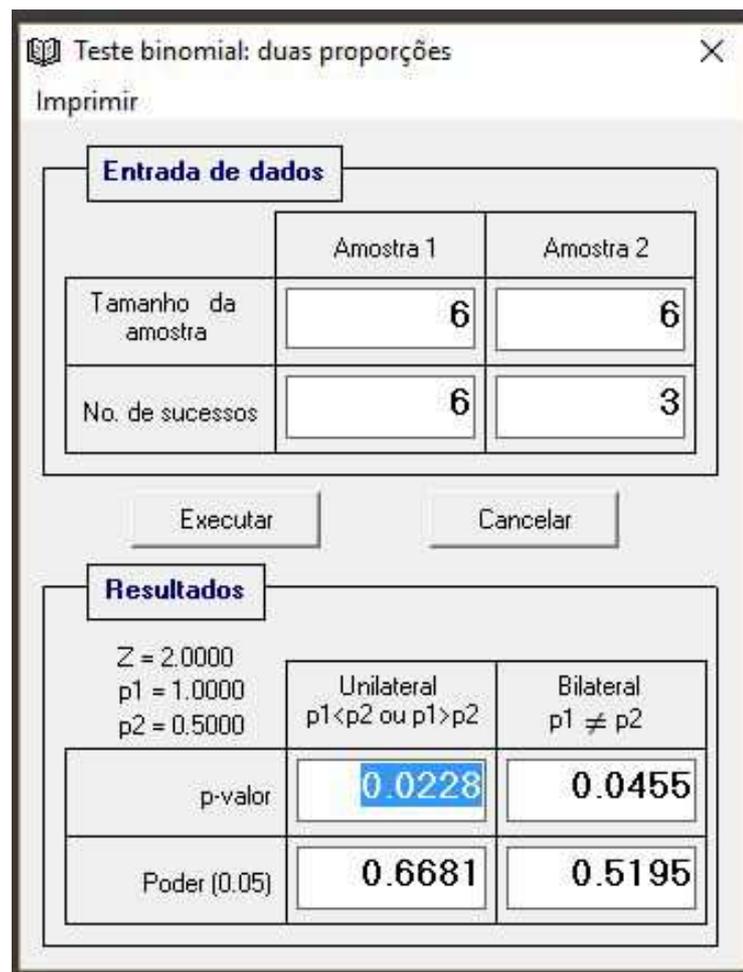


Figura 10: Determinação do ponto de lacuna para fator com 6 proposições.

Para o fator que tem 7 proposições, para que seja considerada lacuna, isto é, para que a resposta seja significativamente diferente da concordância total deve ter no máximo 4 sucessos (4 ou menos respostas “1”) como mostra a Figura 11.

Determinação do ponto de lacuna para fator com 7 proposições

The screenshot shows a software window titled "Teste binomial: duas proporções" with a close button (X) in the top right corner. Below the title is a button labeled "Imprimir".

The "Entrada de dados" (Data Entry) section contains a table with the following data:

	Amostra 1	Amostra 2
Tamanho da amostra	7	7
No. de sucessos	7	4

Below the input table are two buttons: "Executar" and "Cancelar".

The "Resultados" (Results) section displays the following statistics:

Z = 1.9540
 $p_1 = 1.0000$
 $p_2 = 0.5714$

	Unilateral $p_1 < p_2$ ou $p_1 > p_2$	Bilateral $p_1 \neq p_2$
p-valor	0.0253	0.0507
Poder (0.05)	0.6415	0.4972

Figura 11: Determinação do ponto de lacuna para fator com 7 proposições

Para o fator que tem 13 proposições, para que seja considerada lacuna, isto é, para que a resposta seja significativamente diferente da concordância total deve ter no máximo 4 sucessos (4 ou menos respostas “1”) como mostra a Figura 12.

Determinação do ponto de lacuna para fator com 13 proposições

Teste binomial: duas proporções

Imprimir

Entrada de dados

	Amostra 1	Amostra 2
Tamanho da amostra	13	13
No. de sucessos	13	10

Executar Cancelar

Resultados

Z = 1.8415
 $p_1 = 1.0000$
 $p_2 = 0.7692$

	Unilateral $p_1 < p_2$ ou $p_1 > p_2$	Bilateral $p_1 \neq p_2$
p-valor	0.0328	0.0655
Poder (0.05)	0.5835	0.4495

Figura 12: Determinação do ponto de lacuna para fator com 13 proposições

A Tabela 1 mostra um exemplo de tabulação das respostas para análise. Os dados foram coletados durante o teste piloto.

Exemplo de análise com dados coletados no teste piloto

			Amostra EA (Empreendedores Ativos)					Amostra PE (Potenciais Empreendedores)							
NI	F	P	R1	R2	R3	R4	R5	Tea	R6	R7	R8	R9	R10	Tpe	Tg
RO 1	RO-Reconhecer a oportunidade	P1	1	1		1	1	4	1		1	1	1	4	8
RO 2		P5	1	1		1	1	4	1		1	1	1	4	8
RO 3		P9	1			1		2	1		1		1	3	5
RO 4		P13	1	1		1		3	1		1		1	3	6
RO 5		P17	1		1	1		3	1	1	1		1	4	7
RO 6		P21		1	1			2		1				1	3
RO 7		P24		1		1		2	1				1	2	4
Total de "Sins"			5	5	2	6	2	20	6	2	5	2	6	21	41
Total de "Nãos"			2	2	5	1	5	15	1	5	2	5	1	14	29
Lacuna			0	0	1	0	1	2	0	1	0	1	0	2	4

DE 1	DE-Decidir empreender	P2		1		1	1	3	1			1	1	3	6
DE 2		P6			1		1	2		1		1		2	4
DE 3		P10	1	1		1		3	1		1		1	3	6
DE 4		P14	1	1		1		3	1		1		1	3	6
DE 5		P18		1	1	1	1	4		1		1		2	6
DE 6		P22	1	1		1	1	4	1		1	1	1	4	8
Total de "Sins"		3	5	2	5	4	19	4	2	3	4	4	17	36	
Total de "Nãos"		3	1	4	1	2	11	2	4	3	2	2	13	24	
Lacuna		1	0	1	0	0	2	0	1	1	0	0	2	4	
RR 1	RR-Reunir recursos	P3	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	5	10	
RR 2		P7		1				1	1				1	2	3
RR 3		P11		1		1		2	1				1	2	4
RR 4		P15		1		1	1	3	1			1	1	3	6
RR 5		P19		1		1		2	1				1	2	4
RR 6		P25	1				1	2				1	1	2	4
RR 7		P27				1		1	1				1	2	3
Total de "Sins"		2	5	1	5	3	16	6	1	2	3	6	18	34	
Total de "Nãos"		5	2	6	2	4	19	1	6	5	4	1	17	36	
Lacuna		1	0	1	0	1	3	0	1	1	1	0	3	6	
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4		1		1		2						0	2
CS 2		P8		1		1		2	1				1	2	4
CS 3		P12	1				1	2			1	1		2	4
CS 4		P16					1	1	1			1	1	3	4
CS 5		P20			1			1						0	1
CS 6		P23	1				1	2	1		1	1	1	4	6
CS 7		P26	1	1		1	1	4	1		1	1	1	4	8
CS 8		P28	1					1			1			1	2
CS 9		P29		1		1		2	1				1	2	4
CS 10		P30		1	1			2		1				1	3
CS 11		P31		1		1		2						0	2
CS 12		P32		1	1			2		1				1	3
CS 13		P33		1		1		2	1				1	2	4
Total de "Sins"		4	8	3	6	4	25	6	2	4	4	6	22	47	
Total de "Nãos"		9	5	10	7	9	40	7	11	9	9	7	43	83	
Lacuna		1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	5	10	

Tabela 1: Exemplo de análise com dados coletados no teste piloto

Legenda: NI: número interno da proposição associado ao fator; F: fator; P: número da proposição; R1 a R10: número do respondente; Tea=total de respostas "sim" de empreendedores ativos; Tpe=total de respostas "sim" de potenciais empreendedores; Tg: total de respostas "sim" à proposição

A tabela permite que seja feita a análise dos resultados proposição a proposição (Coluna T) e de cada fator nas linhas Total de “Sins” e de “Nãos” e Lacuna. O valor 1 em linha Lacuna indica que a resposta difere significativamente de uma resposta concordante.

No exemplo acima pode-se observar que a proposição com aderência plena foi a da proposição P3:

P3 Ele (a) se preocupa em como obter o capital necessário para o empreendimento

As proposições com menor aderência, foram:

P4 Ele (a) sabe elaborar um plano de negócio formal;

P20 Ele (a) sente que é importante conhecer a legislação própria do seu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio;

P28 Ele (a) se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio; e

P31 Ele (a) sabe a relação custos fixos/custos variáveis

Quanto aos fatores o exemplo mostra que os fatores Reconhecer a Oportunidade e Decidir Empreender 40% dos respondentes deram respostas sugerindo lacuna; 60% dos respondentes apontaram lacuna para o fator Reunir Recursos e 100% dos respondentes apontaram lacunas no fator Construir o Sucesso. Significa isto que de acordo com a percepção dos Respondentes consideram que os Avaliados não sabem especialmente Reunir Recursos nem Construir o Sucesso.

4.6.4 -Testes de hipóteses

Para testar as hipóteses foram utilizados testes estatísticos paramétricos ou não paramétricos que atendem às especificidades dos dados. Nesta pesquisa os exemplos de testes de hipóteses foram feitos com os dados coletados no teste

piloto. Os dados que são considerados neste exemplo são os mostrados na Tabela 1. Sempre que necessário.

As hipóteses foram testadas como mostrado nos exemplos abaixo.

H_{a1} : Os empreendedores EA e PE apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso

Testar a Hipótese H_{a1} significa mostrar que de todas as etapas (RO- reconhecer a oportunidade; DE- decidir empreender; RR- reunir recursos e efetuar o empreendimento; e CS- construir o sucesso e colher as recompensas) a que apresenta Gap significativamente maior é a etapa CS. Neste caso significa demonstrar que a lacuna de CS é significativamente maior do que a lacuna da etapa RR que é a que mais se aproxima, como mostra a Tabela 2.

Exemplo de análise das Lacunas com dados coletados no teste piloto

	Tea	Tpe	Tg	%
Etapa RO				
Total de "Sins"	20	21	41	
Total de "Nãos"	15	14	29	
Lacuna	2	2	4	0.40
Etapa DE				
Total de "Sins"	19	17	36	
Total de "Nãos"	11	13	24	
Lacuna	2	2	4	0.40
Etapa RR				
Total de "Sins"	16	18	34	
Total de "Nãos"	19	17	36	
Lacuna	3	3	6	0.60
Etapa CS				
Total de "Sins"	25	22	47	
Total de "Nãos"	40	43	83	
Lacuna	5	5	10	1.00

Tabela 2: Exemplo de análise das Lacunas com dados coletados no teste piloto

O teste binomial de duas proporções mostra que a proporção de lacunas da etapa CS é significativamente maior do que a proporção de lacunas da etapa que mais dela se aproxima, que é a etapa RR, como mostra a Figura 13.

Output do teste binomial de duas proporções referente à Hipótese H_{a1} .

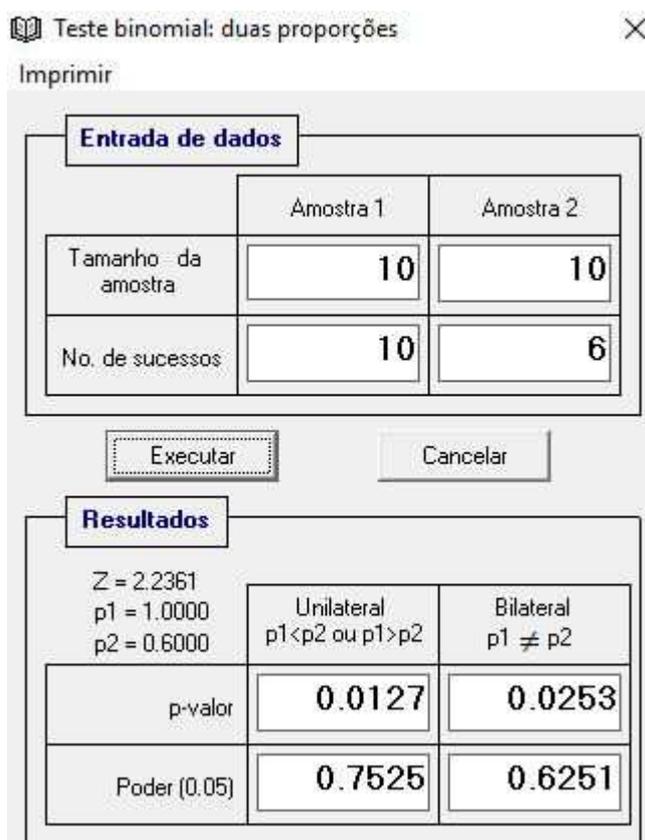


Figura 13: Output do teste binomial de duas proporções referente à Hipótese H_{a1} .

(Com os dados do teste piloto) Hipótese não rejeitada: pode-se afirmar ao nível de significância que os empreendedores apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso (Teste binomial de duas proporções, unilateral¹; p-value=0.0127). Ou seja: dentro de todo o processo de montar o empreendimento o empreendedores da terceira idade, ativo ou potencial:

- não sabe elaborar um plano de negócio formal
- não sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda
- não sabe estimar os custos fixos da empresa

¹ Na medida em que se buscou testar se um tipo de empreendedor apresenta lacuna maior do que o outro tipo o teste é unilateral; caso se pretendesse testar se um tipo difere do outro (para mais ou para menos) o teste seria bilateral.

- não sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio
- não sente que é importante conhecer a legislação própria do seu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio
- não acha necessário estudar a localização da empresa
- não acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito
- não se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio
- não sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida
- não acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas
- não sabe a relação custos fixos/custos variáveis
- não acha relevante conhecer os custos de estocagem
- não tem capacidade geral de empreender com sucesso

H_{b1}: Não há diferença significativa de lacunas do considerando-se o empreendedor ativo (EA) e o potencial empreendedor (PE) ambos na terceira idade.

Testar a hipótese H_{b0} significa dizer que as colunas Tea e Tpe nas linhas Lacuna não diferem significativamente.

Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe). Dados do teste piloto

		Tea	Tpe	Tg	%
Etapa RO					
Lacuna		2	2	4	0.4
Etapa DE					
Lacuna		2	2	4	0.4
Etapa RR					
Lacuna		3	3	6	0.6
Etapa CS					
Lacuna		5	5	10	1.00

Tabela 3: Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe). Dados do teste piloto.

Como mostra a Tabela 3 (com os dados coletados no teste piloto) não há diferença alguma: tanto em Tea quanto em Tpe o número de lacunas é o mesmo. Com dados fictícios pode-se ter resultados como mostra a Tabela 4. Neste caso utiliza-se o teste Qui-quadrado para testar a hipótese. O teste Qui-quadrado apresentou um p-válue não significativo, como mostra a Figura 14.

Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe) - I. Dados fictícios

	Tea	Tpe	Tg	%
Etapa RO				
Lacuna	20	17	37	0.31
Etapa DE				
Lacuna	18	22	40	0.33
Etapa RR				
Lacuna	36	30	66	0.55
Etapa CS				
Lacuna	54	65	119	0.99

Tabela 4: Lacunas nas diversas etapas do processo de empreender dos Empreendedores Ativos (Tea) e Potenciais Empreendedores (Tpe) - I. Dados fictícios.

Output do teste Qui-quadrado para a Hipótese H_{b1}

	Resultados
Soma das Categorias	128.000
Qui-Quadrado	4.318
Graus de Liberdade	3
(p)=	0.2291

Figura 14: Output do teste Qui-quadrado para a Hipótese H_{b1}

Hipótese não rejeitada: pode-se afirmar ao nível de significância de 0.05 que não há diferença significativa de lacunas do considerando-se o empreendedor ativo (EA) e o potencial empreendedor (PE) ambos na terceira idade (Teste Qui-quadrado, Qui-quadrado=4.318, p-value=0.229). Quer isto dizer que as lacunas do processo de empreender dos empreendedores ativos (EA) não diferem significativamente das lacunas dos potenciais empreendedores (PE).

H_{c1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reconhecer a oportunidade (RO) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

Para testar esta hipótese é necessário aplicar o estocástico de Wilder (1981) que é calculado da forma abaixo. Originalmente este modelo considera o número de proposições concordantes (C) e discordantes (D) tendo sido adaptado para este caso com q quantidade de “Sins” e de “Nãos” respectivamente:

$$Ga_w = 100 - \left(\frac{100}{\frac{C}{D} + 1} \right) = 100 - \left(\frac{100}{\frac{Sins}{Nãos} + 1} \right)$$

O resultado, ou seja o grau de aderência do conhecimento dos respondentes aos quesitos do processo reconhecer a oportunidade (RO) é interpretado segundo a Figura 15.

Interpretação de valores de Ga calculados pelo método de Wilder

Valor observado	Interpretação recomendada
90 ou mais	Aderência muito forte
70 a 89,99	Aderência forte
50 a 69,99	Aderência moderada
30 a 49,99	Aderência fraca
10 a 29,99	Aderência muito fraca
menos de 10	Aderência desprezível

Figura 15: Interpretação de valores de Ga calculados pelo método de Wilder
Fonte: Davis (1976, p.70), adaptada.

Considerando os dados constantes na Tabela 4.1 e a fórmula acima o Gaw do processo reconhecer a oportunidade (RO) é:

$$Ga_{wRO} = 100 - \left(\frac{100}{\frac{Sins}{Nãos} + 1} \right) = 100 - \left(\frac{100}{\frac{41}{29} + 1} \right) = 58.57$$

Este resultado de acordo com a Figura 4.9 indica uma Aderência moderada pelo que se rejeita a hipótese H_{c1} :

Rejeita-se a hipótese de que os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reconhecer a oportunidade (RO) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{d1} : Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de decidir empreender (DE) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{e1} : Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reunir recursos (RR) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

H_{f1} : Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de construir o sucesso (CS) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

Mostra-se agora como serão testadas as hipóteses sobre proposições vitais para o processo. Proposições vitais são aquelas associadas a procedimentos imprescindíveis para o processo empreendedor. Espera-se que, com relação a tais proposições a aderência pelo estocástico de Wilder seja pelo menos forte, isto é, $GAw \geq 70$. As proposições vitais, uma para cada etapa do processo são exibidas na Figura 16.

Proposições vitais

Proposições essenciais			
RO 2	RO	P5	Ele(a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio
DE 6	DE	P22	O negócio é compatível com as habilidades dele(a)
RR 7	RR	P27	Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio
CS 9	CS	P29	Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida

Figura 16: Proposições vitais

H_{g1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RO2 (Ele(a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{h1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição DE6 (O negócio é compatível com as habilidades dele(a)), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{i1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RR7 (Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{j1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição CS9 (Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

Os testes destas hipótese são feitos mediante o cálculo do estocástico de Wilder considerando os “sins” e os “nãos” dados a cada proposição:

$$Ga_{wRO2} = 100 - \left(\frac{100}{\frac{Sins}{Nãos} + 1} \right) = 100 - \left(\frac{100}{\frac{8}{2} + 1} \right) = 80$$

Hipótese H_{j1} não rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RO2, isto é, o estocástico de Wilder é 80, portanto superior a 70 indicando que ele sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio.

No item seguinte são apresentadas as etapas da pesquisa e uma matriz de amarração dos principais pontos da pesquisa.

4.7 - OPERACIONALIZAÇÃO DA PESQUISA

A operacionalização da pesquisa descreve os passos principais da mesma. Tais passos, de uma forma genérica, foram os seguintes:

- 1 – foram selecionados os respondentes das amostras PE e EA;
- 2 – foram solicitados a participar na pesquisa;
- 3 – tabuladas e analisadas as respostas recebidas;
- 4 – aplicada a Técnica Mini-Delphi;
- 5 – procedida à análise dos resultados.

Gil (2010) comenta que como cada pesquisa é naturalmente distinta de qualquer outra há a necessidade de previsão e provisão de recursos de acordo com a sua especificidade e que, quando o pesquisador consegue rotular seu projeto de pesquisa de acordo com um sistema de classificação, torna-se capaz de conferir maior racionalidade às etapas requeridas para sua execução. O quadro 5 apresenta uma matriz de amarração para maiores esclarecimentos sobre o tratamento e análise de dados do projeto, assim como a Figura 17.

Resumo da Pesquisa

Problema de pesquisa	Objetivos		Procedimentos			
	Geral	Específicos	Método	População e Amostra	Técnica de Coleta de dados	Análise e Tratamento de Dados
Quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?	Avaliar quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007).	<ul style="list-style-type: none"> - Verificar como o empreendedor e o potencial empreendedor da terceira idade adere aos subprocessos: RO-Reconhecer a oportunidade; DE-Decidir empreender; RR-Reunir recursos e CS-Construir o sucesso. - Verificar as diferenças de lacunas dos empreendedores da terceira idade dos potenciais empreendedores da terceira idade em relação ao processo geral de empreender segundo Baron e Shane (2007). - Avaliar se os potenciais empreendedores da terceira idade entendem a complexidade de se começar um novo empreendimento. 	Pesquisa descritiva que usou do aparato quantitativo para um trabalho de método qualitativo na medida em que faz uso de variáveis qualitativas ordinais, já que variáveis de cunho opinativo são qualitativas ordinais.	Empreendedores da terceira idade que tenham iniciado o negócio há pelo menos 42 meses da data da pesquisa e potenciais empreendedores da terceira idade, que pretendem iniciar um negócio nos próximos 6 meses, localizados nos municípios da Aglomeração Urbana de Jundiaí (AUJ). AUJ = Jundiaí, Várzea Paulista, Campo Limpo Paulista, Jarinu, Louveira, Itupeva e Cabreúva. Amostra por conveniência com $n > 60$	Questionário e utilização de métodos indiretos de coleta de dados. Reunião presencial com respondentes e especialistas.	As estatísticas foram tratadas ao nível de significância de 0.05. As análises foram feitas usando o software Minitab r16.1 e BioEsat 5.0. Aplicada a Técnica Mini-Delphi.

Quadro 5 – Resumo do Projeto de Pesquisa
Fonte: Elaboração própria

Fluxograma da Pesquisa

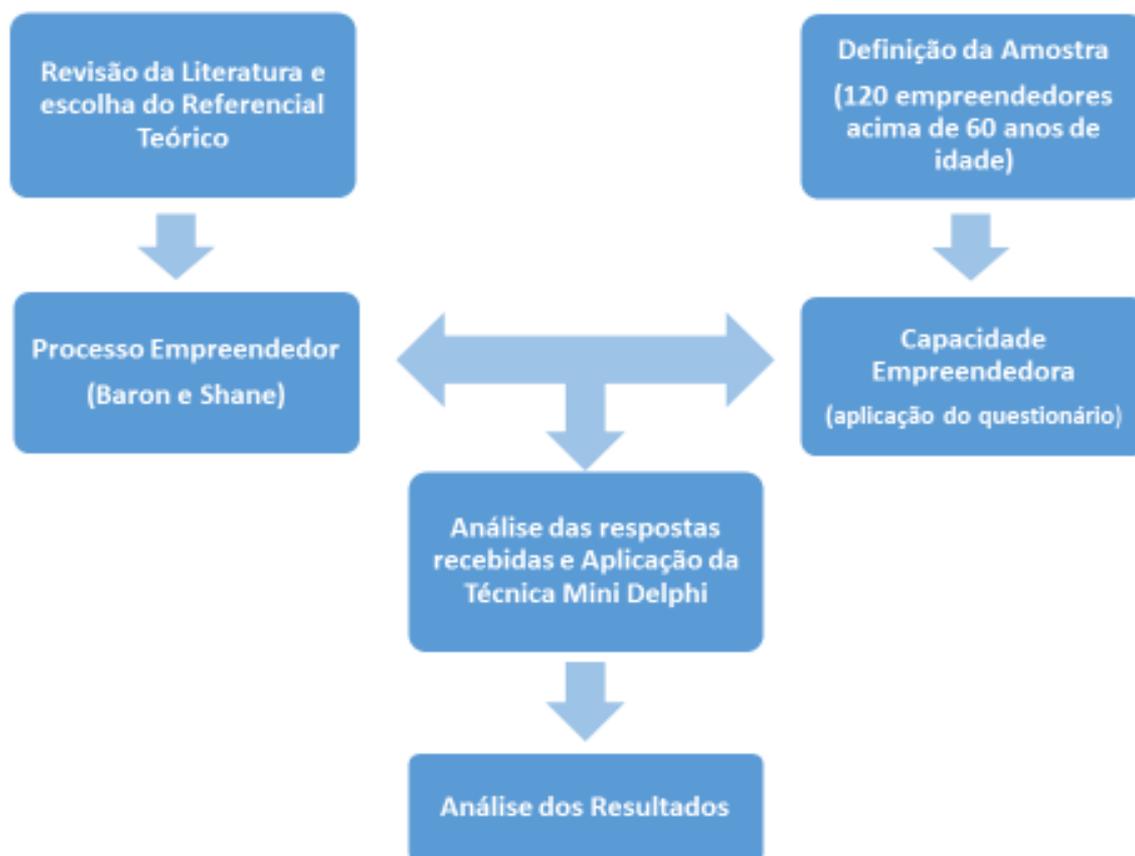


Figura 17 – Fluxograma da Pesquisa
Fonte: Elaboração própria

4.8- LIMITAÇÕES DA PESQUISA

A presente pesquisa levou em conta que:

1 - os sujeitos pesquisados são responsáveis por recém-empresendimentos sediados na AUJ: Jundiaí, Várzea Paulista, Campo Limpo Paulista, Jarinu, Louveira, Itupeva e Cabreúva;

2 - são verdadeiras as respostas dadas pelos respondentes;

3 - por não ser uma amostra aleatória não é possível estabelecer generalizações isto é atribuir a uma totalidade o que foi observado em um número limitado de indivíduos ou de casos singulares (Thiry-Cherques, 2009).

5 – RESULTADOS

Neste capítulo são discutidos os resultados encontrados. Inicialmente é feita uma descrição da amostra e são apresentadas estatísticas descritivas. Considerando todas as respostas recebidas foram medidos os graus de aderência ao processo e aos diversos subprocessos. Foram feitos os testes das hipóteses e posteriormente confrontados os resultados com uma amostra de respondentes e com especialistas.

Uma interpretação do resultado significa que o pesquisador tira conclusões a partir dos resultados para as questões e hipóteses de pesquisa e para o significado maior dos resultados (CRESWELL, 2010).

5.1 – Análise dos dados socioeconômicos

Conforme mostrado na Tabela 5 os respondentes distribuíram-se por 7 municípios sendo predominantemente dos municípios Campo Limpo Paulista e Várzea Paulista. A maioria possui Educação Superior ou Ensino Médio, 55% são do sexo feminino e 65,8% do setor de Serviços.

Dados socioeconômicos

Valores Absolutos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	Totais
(Respondente) 1=Jundiaí, 2=Várzea Paulista, 3=Campo Limpo Paulista, 4=Jarinu, 5=Louveira, 6=Itupeva 7=Cabreúva 8=Outros		15	37	44	2	0	2	3	17	120
O Avaliado é Potencial empreendedor =0 ou já é Empreendedor =1	60	60								120
Setor econômico do Avaliado: 1=Comércio 2=Indústria 3=Serviços		34	7	79						120
Gênero do empreendedor Avaliado 0=Feminino 1=Masculino	66	54								120
Grau de instrução do Avaliado: (Fundamental=1 Médio=2 Educação Superior=3 Pós Graduação=4 Outro=5)		13	42	62	2	1				120
Valores Porcentuais	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
(Respondente) 1=Jundiaí, 2=Várzea Paulista, 3=Campo Limpo Paulista, 4=Jarinu, 5=Louveira, 6=Itupeva 7=Cabreúva 8=Outros		12,5	30,8	36,7	1,7	0,0	1,7	2,5	14,2	100,0
O Avaliado é Potencial empreendedor =0 ou já é Empreendedor =1	50,0	50,0								100,0
Setor econômico do Avaliado: 1=Comércio 2=Indústria 3=Serviços		28,3	5,8	65,8						100,0
Gênero do empreendedor Avaliado 0=Feminino 1=Masculino	55,0	45,0								100,0
Grau de instrução do Avaliado: (Fundamental=1 Médio=2 Educação Superior=3 Pós Graduação=4 Outro=5)		10,8	35,0	51,7	1,7	0,8				100,0

Tabela 5: Dados socioeconômicos

Os respondentes atenderam a convites para eventos e encontros voltados para a Terceira Idade sob a temática de Empreendedorismo. Durante esses eventos foram explicados os objetivos da pesquisa e solicitado aos participantes que respondessem ao questionário da pesquisa (ver fotos no Apêndice).

5.2 – Análise das lacunas

As hipóteses testadas referentes às lacunas são as hipóteses H_{a1} e H_{b1} . As lacunas observadas estão nas Tabelas 6 e 7.

Lacunas referentes aos fatores RO e DE

NI	F	P	TPE	TEA	Tg
RO 1	RO-Reconhecer a oportunidade	P1	56	50	106
RO 2		P5	55	58	113
RO 3		P9	38	34	72
RO 4		P13	32	39	71
RO 5		P17	28	28	56
RO 6		P21	50	41	91
RO 7		P24	49	45	94
Total de "Sins "			308	295	603
Total de "Nãos "			112	125	237
Lacuna			20	22	42
NI	F	P			
DE 1	DE-Decidir empreender	P2	40	44	84
DE 2		P6	57	53	110
DE 3		P10	28	33	61
DE 4		P14	46	49	95
DE 5		P18	50	54	104
DE 6		P22	55	58	113
Total de "Sins "			276	291	567
Total de "Nãos "			84	69	153
Lacuna			10	10	20

Tabela 6: Lacunas referentes aos fatores RO e DE

Legenda: NI: número interno da proposição associada ao fator; F: fator; P: Proposição que constitui o fator; TPE: Total de respostas afirmativas dos potenciais empreendedores; TEA: Total de respostas afirmativas dos empreendedores ativos; Tg: total de respostas sim à proposição.

Lacunas referentes aos fatores RR e CS

NI	F	P	TPE	TEA	Tg
RR 1	RR-Reunir recursos	P3	54	56	110
RR 2		P7	28	36	64
RR 3		P11	31	35	66
RR 4		P15	39	44	83
RR 5		P19	49	42	91
RR 6		P25	51	52	103
RR 7		P27	26	32	58
Total de "Sins"			278	297	575
Total de "Nãos"			142	123	265
Lacuna			29	25	54
NI	F	P			
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4	29	38	67
CS 2		P8	31	37	68
CS 3		P12	35	47	82
CS 4		P16	40	45	85
CS 5		P20	52	51	103
CS 6		P23	50	46	96
CS 7		P26	44	46	90
CS 8		P28	49	45	94
CS 9		P29	38	38	76
CS 10		P30	46	41	87
CS 11		P31	36	39	75
CS 12		P32	42	38	80
CS 13		P33	42	46	88
Total de "Sins"			534	557	1091
Total de "Nãos"			246	223	469
Lacuna			6	6	12

Tabela 7: Lacunas referentes aos fatores RR e CS

Legenda: NI: número interno da proposição associada ao fator; F: fator; P: Proposição que constitui o fator; TPE: Total de respostas afirmativas dos potenciais empreendedores; TEA: Total de respostas afirmativas dos empreendedores ativos; Tg: total de respostas sim à proposição.

Ha1: Os empreendedores EA e PE apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso.

Para testar esta hipótese observa-se a Tabela 8 que apresenta uma síntese dos dados pertinentes às lacunas.

Síntese dos dados referentes às lacunas

F		TPE	TEA	Tg
RO	Total de "Sins"	308	295	603
	Total de "Nãos"	112	125	237
	Lacuna	20	22	42
DE	Total de "Sins"	276	291	567
	Total de "Nãos"	84	69	153
	Lacuna	10	10	20
RR	Total de "Sins"	278	297	575
	Total de "Nãos"	142	123	265
	Lacuna	29	25	54
CS	Total de "Sins"	534	557	1091
	Total de "Nãos"	246	223	469
	Lacuna	6	6	12

Tabela 8: Síntese dos dados referentes às lacunas

Legenda: F: fator; TPE: Total de respostas afirmativas dos potenciais empreendedores; TEA: Total de respostas afirmativas dos empreendedores ativos; Tg: total de respostas sim à proposição.

As lacunas observadas referentes à etapa Construir Sucesso são 12, valor este que fica significativamente abaixo das demais lacunas.

Hipótese H_{a1} rejeitada: os empreendedores EA e PE não apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso. Os empreendedores EA e PE apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Reunir Recursos.

H_{b0} : Não há diferença significativa de lacunas do considerando-se o empreendedor ativo (EA) e o potencial empreendedor (PE) ambos na terceira idade.

A hipótese H_{b0} não foi rejeitada ao nível de significância de 0.05: não há diferença significativa de lacunas do considerando-se o empreendedor ativo (EA) e o potencial empreendedor (PE) ambos na terceira idade (Teste Qui-quadrado, p-value=0.8442, ver figura 20).

Teste Qui-quadrado referente à Hipótese H_{b0}

Teste do Qui-Quadrado:...

Arquivo Editar Gráfico

	Resultados
Soma das Categorias	65.000
Qui-Quadrado	0.822
Graus de Liberdade	3
(p)=	0.8442

Figura 18: Teste Qui-quadrado referente à Hipótese H_{b0} .

5.3 – Análise da aderência

Para a análise da aderência foram feitos cálculos pelo estocástico de Wilder. A Tabela 9 mostra os resultados da aderência tanto às proposições quanto aos fatores.

Análise da Aderência das Proposições e dos Fatores

NI	F	P	Tg			TPE			TPA					
			N	S	GA	N	S	GA	N	S	GA			
RO 1	RO-Reconhecer a oportunidade	P1	14	106	88,33	4	56	93,33	10	50	83,33			
RO 2		P5	7	113	94,17	5	55	91,67	2	58	96,67			
RO 3		P9	48	72	60,00	*	22	38	63,33	*	26	34	56,67	*
RO 4		P13	49	71	59,17	*	28	32	53,33	*	21	39	65,00	*
RO 5		P17	64	56	46,67	*	32	28	46,67	*	32	28	46,67	*
RO 6		P21	29	91	75,83		10	50	83,33		19	19	50,00	*
RO 7		P24	26	94	78,33		11	49	81,67		15	45	75,00	
			237	603	71,79		112	308	73,33		125	273	68,59	*
DE 1	DE-Decidir empreender	P2	36	84	70,00		20	40	66,67	*	16	44	73,33	
DE 2		P6	10	110	91,67		6	54	90,00		4	56	93,33	
DE 3		P10	53	67	55,83	*	31	29	48,33	*	22	38	63,33	*
DE 4		P14	7	113	94,17		5	55	91,67		2	58	96,67	
DE 5		P18	10	110	91,67		3	57	95,00		7	53	88,33	
DE 6		P22	56	64	53,33	*	32	28	46,67	*	24	36	60,00	*
			172	548	76,11		97	263	73,06		75	285	79,17	
RR 1	RR-Reunir recursos	P3	10	110	91,67		6	54	90,00		4	56	93,33	
RR 2		P7	56	67	54,47	*	32	29	47,54	*	24	38	61,29	*
RR 3		P11	54	113	67,66	*	29	55	65,48	*	25	58	69,88	*
RR 4		P15	37	110	74,83		21	57	73,08		16	53	76,81	
RR 5		P19	29	64	68,82	*	11	28	71,79		18	36	66,67	*
RR 6		P25	17	68	80,00		9	31	77,50		8	37	82,22	
RR 7		P27	62	72	53,73	*	34	38	52,78	*	28	34	54,84	*
			265	604	69,51	*	142	292	67,28	*	123	312	71,72	
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4	53	67	55,83	*	31	29	48,33	*	22	38	63,33	*
CS 2		P8	52	113	68,48	*	29	55	65,48	*	23	58	71,60	
CS 3		P12	38	110	74,32		25	57	69,51	*	13	53	80,30	
CS 4		P16	35	64	64,65	*	20	28	58,33	*	15	36	70,59	
CS 5		P20	17	68	80,00		8	31	79,49		9	37	80,43	
CS 6		P23	24	72	75,00		10	38	79,17		14	34	70,83	
CS 7		P26	30	61	67,03	*	16	28	63,64	*	14	33	70,21	
CS 8		P28	26	66	71,74		11	31	73,81		15	35	70,00	
CS 9		P29	44	82	65,08	*	22	35	61,40	*	22	47	68,12	*
CS 10		P30	33	71	68,27	*	14	32	69,57	*	19	39	67,24	*
CS 11		P31	45	95	67,86	*	24	46	65,71	*	21	49	70,00	
CS 12		P32	40	83	67,48	*	18	39	68,42	*	22	44	66,67	*
CS 13		P33	40	85	68,00	*	18	40	68,97	*	22	45	67,16	*
			477	1037	68,49	*	246	489	66,53	*	231	548	70,35	

Tabela 9: Análise da Aderência das Proposições e dos Fatores

Legenda: NI: número interno da proposição associada ao fator; F: fator; P: Proposição que constitui o fator; TPE: Total de respostas afirmativas dos potenciais empreendedores; TEA: Total de respostas afirmativas dos empreendedores ativos; Tg: total de respostas sim à proposição; *: indica proposição com aderência inferior a 70, ou seja, com aderência não forte nem muito forte.

H_{c1}: Os empreendedores ativos; da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reconhecer a oportunidade (RO) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

O valor observado foi 71,79 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma forte aderência. Hipótese H_{c1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma forte aderência ao processo empreendedor na etapa de reconhecer a oportunidade (RO) isto é, o estocástico de Wilder é entre 70 e 89,99.

H_{d1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de decidir empreender (DE) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

O valor observado foi 76,11 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma forte aderência. Hipótese H_{d1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma forte aderência ao processo empreendedor na etapa decidir empreender (DE) isto é, o estocástico de Wilder é entre 70 e 89,99.

H_{e1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de reunir recursos (RR) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

O valor observado foi 69,51 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência moderada. Hipótese H_{e1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma forte aderência ao processo empreendedor na etapa de reunir recursos (RR) isto é, o estocástico de Wilder é entre 50 e 69,99.

H_{r1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no máximo uma fraca aderência ao processo empreendedor na etapa de construir o sucesso (CS) isto é, o estocástico de Wilder é inferior a 50,0.

O valor observado foi 68,49 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência moderada. Hipótese H_{r1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma forte aderência ao processo empreendedor na etapa de construir o sucesso (CS) isto é, o estocástico de Wilder é entre 50 e 69,99.

H_{g1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RO2 (Ele(a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

O valor observado foi 94,17 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência muito forte. Hipótese H_{g1} não rejeitada: os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma aderência muito forte no que se refere à proposição RO2 (Ele(a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual 94,17.

H_{h1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição DE6 (O negócio é compatível com as habilidades dele(a)), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

O valor observado no total geral de respostas sim à proposição foi 53,33 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência moderada. Hipótese H_{d1} rejeitada: Analisando separadamente, os empreendedores ativos da terceira idade (EA) apresentou o valor de 60,00 e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE)

apresentou o valor de 46,67, possuem assim respectivamente uma aderência moderada e uma fraca aderência no que se refere à proposição DE6 (O negócio é compatível com as habilidades dele(a)), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{i1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição RR7 (Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

O valor observado foi 53,73 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência moderada. Hipótese H_{d1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma fraca aderência no que se refere à proposição RR7 (Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

H_{j1}: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem no mínimo uma aderência forte no que se refere à proposição CS9 (Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

O valor observado foi 65,08 conforme Tabela 9, o que caracteriza uma aderência moderada. Hipótese H_{d1} rejeitada: Os empreendedores ativos da terceira idade (EA) e os potenciais empreendedores da terceira idade (PE) possuem uma fraca aderência no que se refere à proposição CS9 (Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida), isto é, o estocástico de Wilder é igual ou superior a 70.

5.4 – Análise das proposições com aderência moderada ou menor

As proposições listadas na Tabela 10 são aquelas que, no total, isto é, para todos os respondentes, apresentaram grau de aderência moderada ou menor (GA<70).

Proposições com aderência moderada ou menor

NI	F	P	Proposições	N	S	GA	
RO 3	RO	P9	Ele(a) sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio	48	72	60,00	*
RO 4		P13	Ele(a) sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio	49	71	59,17	*
RO 5		P17	Ele(a) sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico	64	56	46,67	*
DE 3	DE	P10	Ele(a) sabe prever quando o negócio vai gerar lucros	53	67	55,83	*
DE 6		P22	O negócio é compatível com as habilidades dele(a)	56	64	53,33	*
RR 2	RR	P7	Ele(a) sabe quanto seria o custo do capital empreendido	56	67	54,47	*
RR 3		P11	Ele(a) sabe reunir uma ampla gama de recursos necessários	54	113	67,66	*
RR 5		P19	Ele(a) sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos	29	64	68,82	*
RR 7		P27	Ele(a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio	62	72	53,73	*
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4	Ele(a) sabe elaborar um plano de negócio formal	53	67	55,83	*
CS 2		P8	Ele(a) sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda	52	113	68,48	*
CS 4		P16	Ele(a) sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio	35	64	64,65	*
CS 7		P26	Ele(a) acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito	30	61	67,03	*
CS 9		P29	Ele(a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida	44	82	65,08	*
CS 10		P30	Ele(a) acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas	33	71	68,27	*
CS 11		P31	Ele(a) sabe a relação custos fixos/custos variáveis	45	95	67,86	*
CS 12		P32	Ele(a) acha relevante conhecer os custos de estocagem	40	83	67,48	*
CS 13		P33	Ele(a) tem capacidade geral de empreender com sucesso	40	85	68,00	*

Tabela 10: Proposições com aderência moderada ou menor

Legenda: NI: número interno da proposição associada ao fator; F: fator; P: Proposição que constitui o fator; S: Total de respostas afirmativas; N: Total de respostas negativas; GA: Grau de Aderência; *: indica proposição com aderência inferior a 70, ou seja, com aderência não forte nem muito forte.

Esta tabela mostra que o empreendedor de forma geral:

- não sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico (P17;46,67);
- o negócio não é compatível com as habilidades dele (P22;53,33);

- não tem capital necessário para o negócio nem conhece um potencial sócio (P27;53,73);
- não sabe quanto seria o custo do capital empreendido (P7;54,47);
- não sabe prever quando o negócio vai gerar lucros (P10; 55,83);
- não sabe elaborar um plano de negócio formal (P4;55,83);
- não sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio (P13; 59,17);
- não sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio (P9; 60,00);
- não sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio (P16; 64,65);
- não sabe qual a vantagem competitiva que tem (diferencial em relação a concorrência) (P29; 65,08);
- não acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito (P26; 67,03);
- não acha relevante conhecer os custos de estocagem (P32; 67,48);
- não sabe reunir os recursos necessários (P11; 67,66);
- não sabe a relação custos fixos/custos variáveis (P31; 67,86);
- não tem capacidade geral de empreender com sucesso (P33; 68,00)
- não acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas (P30; 68,27);
- não sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda (P8; 68,48); e
- não sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos (P19; 68,82)

5.5 – Análise da Aderência entre Potenciais Empreendedores e Empreendedores Ativos

Os dados coletados possibilitam que seja feita uma análise dos graus de aderência, não só de proposições como de fatores, considerando o tipo de empreendedor.

Aderência entre Potenciais Empreendedores e Empreendedores Ativos

			Tg			TPE			TPA					
NI	F	P	N	S	GA	N	S	GA	N	S	GA			
RO 1	RO-Reconhecer a oportunidade	P1	14	106	88,33	4	56	93,33	10	50	83,33			
RO 2		P5	7	113	94,17	5	55	91,67	2	58	96,67			
RO 3		P9	48	72	60,00	*	22	38	63,33	*	26	34	56,67	*
RO 4		P13	49	71	59,17	*	28	32	53,33	*	21	39	65,00	*
RO 5		P17	64	56	46,67	*	32	28	46,67	*	32	28	46,67	*
RO 6		P21	29	91	75,83		10	50	83,33		19	19	50,00	*
RO 7		P24	26	94	78,33		11	49	81,67		15	45	75,00	
			237	603	71,79	112	308	73,33	125	273	68,59	*		
DE 1	DE-Decidir empreender	P2	36	84	70,00		20	40	66,67	*	16	44	73,33	
DE 2		P6	10	110	91,67		6	54	90,00		4	56	93,33	
DE 3		P10	53	67	55,83	*	31	29	48,33	*	22	38	63,33	*
DE 4		P14	7	113	94,17		5	55	91,67		2	58	96,67	
DE 5		P18	10	110	91,67		3	57	95,00		7	53	88,33	
DE 6		P22	56	64	53,33	*	32	28	46,67	*	24	36	60,00	*
			172	548	76,11	97	263	73,06	75	285	79,17			
RR 1	RR-Reunir recursos	P3	10	110	91,67		6	54	90,00		4	56	93,33	
RR 2		P7	56	67	54,47	*	32	29	47,54	*	24	38	61,29	*
RR 3		P11	54	113	67,66	*	29	55	65,48	*	25	58	69,88	*
RR 4		P15	37	110	74,83		21	57	73,08		16	53	76,81	
RR 5		P19	29	64	68,82	*	11	28	71,79		18	36	66,67	*
RR 6		P25	17	68	80,00		9	31	77,50		8	37	82,22	
RR 7		P27	62	72	53,73	*	34	38	52,78	*	28	34	54,84	*
			265	604	69,51	*	142	292	67,28	*	123	312	71,72	
CS 1	CS-Construir o sucesso	P4	53	67	55,83	*	31	29	48,33	*	22	38	63,33	*
CS 2		P8	52	113	68,48	*	29	55	65,48	*	23	58	71,60	
CS 3		P12	38	110	74,32		25	57	69,51	*	13	53	80,30	
CS 4		P16	35	64	64,65	*	20	28	58,33	*	15	36	70,59	
CS 5		P20	17	68	80,00		8	31	79,49		9	37	80,43	
CS 6		P23	24	72	75,00		10	38	79,17		14	34	70,83	
CS 7		P26	30	61	67,03	*	16	28	63,64	*	14	33	70,21	
CS 8		P28	26	66	71,74		11	31	73,81		15	35	70,00	
CS 9		P29	44	82	65,08	*	22	35	61,40	*	22	47	68,12	*
CS 10		P30	33	71	68,27	*	14	32	69,57	*	19	39	67,24	*
CS 11		P31	45	95	67,86	*	24	46	65,71	*	21	49	70,00	
CS 12		P32	40	83	67,48	*	18	39	68,42	*	22	44	66,67	*
CS 13		P33	40	85	68,00	*	18	40	68,97	*	22	45	67,16	*
			477	1037	68,49	*	246	489	66,53	*	231	548	70,35	

Tabela 11: Proposições com aderência moderada ou menor

Legenda: NI: número interno da proposição associada ao fator; F: fator; P: Proposição que constitui o fator; S: Total de respostas afirmativas; N: Total de respostas negativas; GA: Grau de Aderência; TPE: Total de respostas afirmativas dos potenciais empreendedores; TEA: Total de respostas afirmativas dos empreendedores ativos; Tg: total de respostas sim à proposição. ; *: indica proposição com aderência inferior a 70, ou seja, com aderência não forte nem muito forte.

Na Tabela 11, são destacadas as proposições nas quais os Potenciais Empreendedores possuem um grau de aderência, ou seja, são mais capacitados do que os Empreendedores Ativos.

Neste sentido destacam-se as proposições 19, 21 e o fator RO: Reconhecer Oportunidade. Isto significa que os Potenciais Empreendedores são mais capacitados dos que os Empreendedores ativos em:

- P19 saber reunir informações básicas sobre recursos humanos;
- P21 acreditar que ao iniciar um negócio é necessário pensar nas consequências do aumento ou da diminuição de pessoas na região;
- Fator RO: Reconhecer Oportunidade.

Por outro lado os Empreendedores Ativos são reconhecidos como mais capacitados do que os Potenciais Empreendedores em:

- P2 capacidade de explorar imediatamente uma oportunidade reconhecida;
- P8 saber fazer cálculos para determinar o preço de venda;
- P12 saber estimar os custos fixos da empresa;
- P16 sentir necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio;
- P26 achar que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito;
- P31 saber a relação custos fixos/custos variáveis;
- Fator RR: Reunir Recursos e Fator CS: Construir Sucesso.

5.6 – Análise da Motivação para Empreender na Terceira Idade

A análise da motivação para empreender, na terceira idade, mostra que 60,83% (Figura 19) dos respondentes apontam como motivação para empreender a

necessidade de aumentar renda ou suprir necessidades financeiras, 39,17% correspondem a realização pessoal e a vontade de progredir. A lista das respostas encontra-se no Apêndice 4.

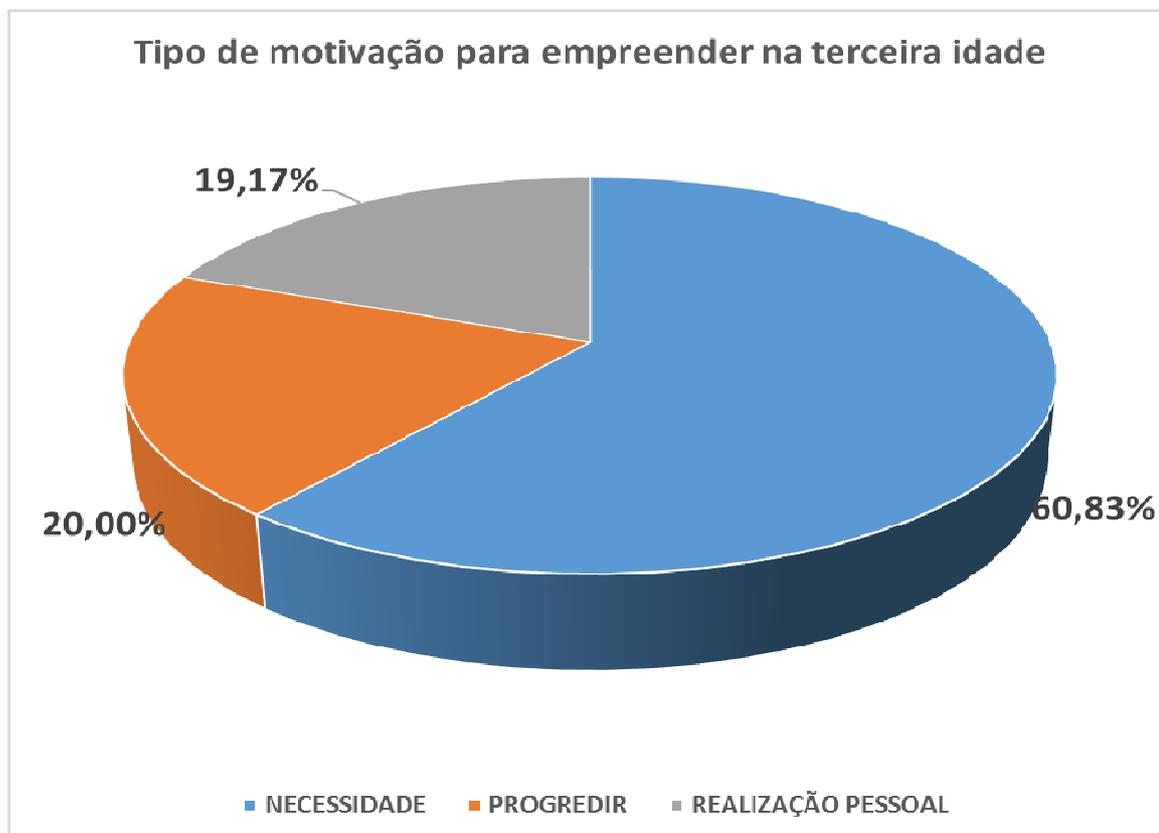


Figura 19: Tipo de motivação para empreender na terceira idade

Estes resultados diferem dos apontados por Vale et al. (2014), que desenvolveram uma pesquisa para identificar os motivos intervenientes na criação de novos empreendimentos. Os autores afirmam que:

Os quinze motivos puderam ser agrupadas em seis conjuntos de componentes. São eles: 1º componente: dar continuidade ou ampliar os negócios da família; dar ocupação a familiares; possibilidade de usar experiência/influência familiar; 2º componente: facilidade ou possibilidade de usar relacionamentos na área; desejo de ter seu próprio negócio/tornar-se independente; presença de tempo disponível; necessidade/vontade de aumentar renda; 3º componente: demissão com FGTS; desemprego; presença de algum capital disponível; 4º componente: convite para participar como sócio da empresa; influência/pressão de outras pessoas; 5º componente: insatisfação com emprego; 6º componente: identificação de uma oportunidade de negócio; usufruto de programa de demissão voluntária.

5.7 – Análise dos Resultados pelos Empreendedores e Especialistas Técnica Mini-Delphi

A análise do resultado da aplicação do questionário foi apresentada para 4 empreendedores respondentes da pesquisa e para 3 especialistas em empreendedorismo e gestão empresarial (consultores de negócios do SEBRAE). Foi aplicada a **Técnica Mini-Delphi**, algumas considerações são demonstradas no Quadro 6 (ver fotos no Apêndice 6).

Resultados da Análise pelos Empreendedores e Especialistas

P	Você também tem esta dificuldade? O que poderia ser feito para cada dificuldade sumir?	Consenso dos Empreend.	Consenso dos Especial.	Divergência
17	Os resultados da pesquisa mostraram que, de forma geral, o empreendedor "não sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico".	SIM	SIM	
22	Os resultados da pesquisa mostraram que "o negócio não é compatível com as habilidades dele".	NÃO	SIM	SIM
27	Os resultados da pesquisa mostraram que "não tem capital necessário para o negócio nem conhece um potencial sócio".	SIM	SIM	
07	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe quanto seria o custo do capital empreendido".	SIM	SIM	
10	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe prever quando o negócio vai gerar lucros".	SIM	SIM	
04	Os resultados da pesquisa mostraram que " não sabe elaborar um plano de negócio formal".	SIM	SIM	
13	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio".	SIM	SIM	
09	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio".	SIM	SIM	

16	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio".	SIM	SIM	
29	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe qual a vantagem competitiva que tem (diferencial em relação a concorrência)".	SIM	SIM	
26	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito".	SIM	SIM	
32	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha relevante conhecer os custos de estocagem".	SIM	SIM	
11	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe reunir os recursos necessários".	SIM	SIM	
31	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe a relação custos fixos/custos variáveis".	SIM	SIM	
33	Os resultados da pesquisa mostraram que "não tem capacidade geral de empreender com sucesso".	NÃO	SIM	SIM
30	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas".	SIM	SIM	
08	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda".	SIM	SIM	
19	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos".	SIM	SIM	

Quadro 6 – Avaliação dos Resultados pelos Empreendedores e Especialistas - Técnica Mini-Delphi
Fonte: Elaboração própria

De forma geral os Empreendedores e os Especialistas concordaram com os resultados da pesquisa. Entretanto dois resultados foram avaliados de forma diferente por eles: os Empreendedores não concordaram com os resultados enquanto os Especialistas concordaram. São os seguintes os resultados divergentes:

Os resultados da pesquisa mostraram que "o negócio não é compatível com as habilidades dele". Os empreendedores entenderam que os negócios que

desenvolvem ou venham a desenvolver são compatíveis com suas habilidades, enquanto os especialistas concordaram com a assertiva.

Os resultados da pesquisa mostraram que "*não tem capacidade geral de empreender com sucesso*". Os Empreendedores rejeitaram esta afirmação pois entendem que eles possuem capacidade para empreenderem com sucesso. Os Especialistas não seguem a opinião dos Empreendedores.

5.7.1 – Considerações dos Empreendedores

Durante o processo mini Delphi, enquanto se procedia à análise dos resultados os empreendedores teceram comentários que mostram as suas inquietações.

Um dos aspectos que os Empreendedores destacaram foi sobre o **conhecimento**. Eles não se sentem totalmente despreparados: "*...nós temos uma noção de algumas coisas...*", mas reconhecem que precisam se aprofundar: "*Tem coisa que você sabe de alguma coisa, mas precisa aprofundar... eu tenho uma noção de RH, por exemplo*". Um outro afirmou que o negócio depende do conhecimento próprio: "*Se ele entrou no negócio ele confia na capacidade dele. Se o negócio vai virar depende do conhecimento e experiência dele*", e outro "*Ele só vai entrar se sentir capaz*". Mas houve quem entendesse que se não se tem conhecimento é bom buscá-lo em outras pessoas: "*Você precisa ter pessoas que saibam mais do que você e você precisa saber delegar. Ter vontade de se cercar de pessoas que saibam*". O conhecimento é considerado fator importante pois "*a chance de dar errado é maior quando não se conhece o que vai fazer*".

Os empreendedores ativos também relataram a **falta de tempo** para se dedicarem a gestão estratégica do negócio, uma situação comum entre os empreendedores da microempresa em geral - "*Sabe o que eu faço das 19h00 às 22h00? Esse horário que eu faço gestão. Durante o dia eu sou operacional, atendo telefone, faço compras. Trabalho com a minha mulher e minha filha e não tenho uma estrutura de quando eu trabalhava em uma multinacional.*". Assim como observaram a dificuldade

em atingir os **resultados** - “...estou projetando o breack-even ainda. Paguei a conta, recebi, beleza...”.

Estão conscientes da velocidade das **mudanças** - “...as coisas estão mudando muito mais rápido do que o próprio conhecimento nosso. Tanto como equipamentos, pessoas e forma de trabalho... Depois de 10 anos aí que você começa a entender o que foi dito lá atrás. Antes era 10 anos, agora está mudando a cada dois anos, isso é o que estou sentido. A gente não consegue acompanhar...”. Querem acompanhar as novas tecnologias, mas sentem receio em se mostrar incompetentes: “Eu não sei e não posso falar para o meu filho que eu não sei, os antigos têm isso...”.

Quanto ao fato de **empreender na terceira idade**, relataram: “Eu acho que não é fácil. Eu vejo assim, na velhice a gente muda de status. As pessoas não estão preparadas para lidar com isso. Por exemplo, na gráfica, as pessoas me tratam com respeito. É respeito, ouvem, escutam, mas a coisa gira em torno do pessoal mais novo.”. Sentem que existe preconceito em relação a idade, principalmente quando querem sugerir melhorias e inovações, e isso ocorre tanto no mundo corporativo como convívio social de modo geral: “O que me fez sair da organização, não foi nem a conta, foi isso, em momentos mesmo com toda a bagagem que eu tinha, com todo o conhecimento que eu tinha, quando eu sentava em uma mesa de reunião, era isso, dentro do meu mundo corporativo eu era velha...”. Possuem o espírito empreendedor e valorizam o erro como forma de aprendizado: “Eu posso ter uma empresa e dar errado, abrir outro negócio e nada, até eu acertar, eu nunca vi um empreender na primeira agulha ir bem e explodir no mercado.”.

Valorizam a **experiência** adquirida com os anos: “Muitas vezes vemos pessoas discutindo assuntos que a gente já resolveu há tempos atrás... acho que o idoso ele trabalha menos e produz bastante. Não tem o mesmo pique que o jovem, mas resolve mais rápido. ”, e sentem a necessidade de terem um **propósito** - “Eu quero estar na ativa.”.

5.7.2 – Considerações dos Especialistas

Da mesma forma ao item anterior temos algumas considerações de especialistas, no caso consultores no Sebrae, coletadas durante o processo mini Delphi:

Uns dos consultores relatou dados que vem ao encontro da justificativa de se estudar o **empreendedorismo sob a ótica da terceira idade**: *“... a curva está invertendo, as pessoas estão ficando mais velhas no Brasil e as taxas de natalidade estão diminuindo. As oportunidades para a terceira idade serão muitas.”*

Quando se discutiu sobre **capacidade empreendedora** foi comentado sobre os aspectos culturais e comportamentais do empreendedorismo: *“... é cultural essa questão, há uma grande diferença no estudo do empreendedorismo, se comparando as escolas brasileiras e as americanas e a cultura de modo geral quando falamos de empreendedorismo. No Brasil os jovens são incentivados a serem funcionários...”*. Há um consenso que é possível desenvolver as características do comportamento empreendedor: *“Todo mundo é capaz de empreender, é comportamento, eu posso mudar o comportamento”*. E que é um erro não buscar capacitação nessa área de conhecimento: *“Muitos empreendedores ou potenciais empreendedores enxergam o empreendedorismo como se fosse um dom... (como eu não nasci com esse dom eu não tenho capacidade) e por isso enxerga isso como algo muito distante e não acham que precisam buscar capacitação”*.

Também foi comentado sobre a **falta de planejamento** por parte do empreendedor: *“... os empreendedores de modo geral, potenciais e os que já são empresários não possuem a cultura de fazer planejamento. Muitos não acham necessário elaborar um plano de negócios...”*. Ainda em relação ao plano de negócios: *“...no nosso atendimento de consultoria, é comum as pessoas não retornarem para darem prosseguimento às recomendações de elaboração do plano de negócios. Muitos buscam por assessoria, ou seja, querem que alguém faça.”*

Os especialistas concordaram com o resultado da pesquisa quanto ao que diz respeito a **capacidade geral de empreender** com sucesso e a **compatibilidade das habilidades** do empreendedor com o negócio. Isso foi considerado pela experiência deles no atendimento realizado para este público e pelas estatísticas de mortalidade da Micro e Pequena Empresa. Fizeram alguns apontamentos em relação a isso:

- a) *“Tem muitas pessoas que ficam desempregadas e resolvem empreender, mesmo sem capacidade”;*
- b) *“Eu me deparo muito no meu atendimento com pessoas que se arriscam iniciando negócios não compatíveis com suas habilidades. Acontece que tem muita modinha, se está dando dinheiro, abaixa a cabeça e vai...”*
- c) *“...isso pode ser outro viés para responder essa pergunta, a pessoa da Terceira Idade, quando perguntada, pode ter achado que não tem capacidade geral para empreender por não ter se preparado para isso.”;*
- d) *“Para ter tido esse tipo de resposta (não tem capacidade geral de empreender com sucesso) na sua amostragem pode ser que as pessoas entrevistadas tenham tido uma experiência negativa com o processo de empreendedorismo.”;*
- e) *“...primeiro mesmo é dar abertura e reconhecer que precisa de ajuda. Há uma certa resistência por parte dos empresários em reconhecer que precisam de ajuda.”, e*
- f) *“...para quem quer empreender tem um mercado enorme pela frente, basta ele ter a capacidade de administrar bem a empresa dele, todos os problemas que vocês estão mencionando aqui, influenciam o resultado. Saber dar três passos para trás, saber procurar uma pessoa que sabe uma coisa que nem o nome eu sei o significado...”.*

6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Neste capítulo são extraídas conclusões e feitas algumas recomendações. Retoma-se a questão de pesquisa, a saber, quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo proposto por Baron e Shane (2007)?

6.1 – Considerações Finais

Foram entrevistados por meio de questionário 120 empreendedores da terceira idade, 60 potenciais empreendedores e 60 empreendedores ativos, dos municípios da Aglomeração Urbana de Jundiaí. As coletas foram executadas durante a realização de eventos promovidos para a público da terceira idade versando sobre empreendedorismo (ver fotos no Apêndice 5), no período de junho a outubro de 2017.

Além de estudar as lacunas ao processo como um todo também se investigou os correspondentes subprocessos e suas proposições: RO: subprocesso de reconhecer a oportunidade; DE: subprocesso Decidir empreender; RR: subprocesso Reunir recursos e CS: subprocesso Construir Sucesso. O questionário aplicado permitiu que fossem estratificadas as respostas referentes a cada um dos subprocessos possibilitando uma análise dos mesmos, avaliando o grau de conhecimento dos pesquisados ao processo de empreender.

Foi confirmada a hipótese de que não há diferença significativa de lacunas considerando-se o empreendedor ativo e o potencial empreendedor ao processo de empreender proposto por Baron e Shane. Os empreendedores ativos apresentam mais capacitados em Reunir Recursos e Construir o Sucesso em relação ao potencial empreendedor, já os estes em Reconhecer a Oportunidade.

A hipótese de que os empreendedores ativos e os potenciais empreendedores apresentam uma lacuna significativamente maior do que nas demais etapas, na etapa Construir Sucesso foi rejeitada. Os empreendedores apresentam uma lacuna significativamente maior dos que nas demais etapas, na etapa Reconhecer a Oportunidade e Reunir Recursos. Uma possível explicação para os resultados em relação as lacunas ao processo de empreender, pode residir na experiência de vida que os empreendedores da Terceira Idade possuem. Isso facilita a decisão de empreender e construir o sucesso, contudo a dificuldade maior está em enxergar as oportunidades e reunir recursos, talvez pela razão de muitos estarem empreendendo por necessidade.

Os graus de aderência média aos subprocessos de empreender foram superiores a 60 numa escala de zero a 100. Esperava-se uma aderência fraca, mas o que se observou foi que as etapas Decidir Empreender e Construir o Sucesso apresentaram alta aderência e a etapas Reconhecer Oportunidade e Reunir Recursos aderência moderada.

O resultado também mostrou que o empreendedor da Terceira Idade sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio. Rejeitadas as hipóteses de que o negócio é compatível com as habilidades dele; de que ele tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio; e de que ele sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida).

Estes resultados trazem a lume algumas implicações práticas: pelo fato de os empreendedores ativos e potenciais apresentarem lacuna significativamente maior na etapa Reconhecer a Oportunidade e Reunir Recursos, as Instituições de Fomento ao Empreendedorismo devem ter isso em conta e propor programas de capacitação para isto. O resultado mostrou que o empreendedor da Terceira Idade sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio o que abre às instituições interessadas no desenvolvimento dos empreendedores a necessidade

de disponibilizarem informações mais detalhadas sobre oportunidades de negócio. Rejeitadas as hipóteses: i) de que o negócio é compatível com as habilidades dele; ii) de que ele tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio; iii) e de que ele sabe que tem uma vantagem competitiva bem definida; fica claro que estes são pontos que não podem ser abordados em qualquer programa de ensino de empreendedorismo. E não havendo diferença significativa de lacunas considerando-se o empreendedor ativo e o potencial empreendedor ao processo de empreender abre-se oportunidades de escalabilidade para o desenvolvimento de programas de empreendedorismo que atendam esse mesmo público conjuntamente.

A aplicação da técnica mini-Delphi ratificou o resultado da análise das proposições com aderência moderada ou menor. Houve divergência na opinião dos empreendedores e especialistas nos itens: - os resultados da pesquisa mostraram que "o negócio não é compatível com as habilidades dele"; - os resultados da pesquisa mostraram que "não tem capacidade geral de empreender com sucesso". Isso pode ter ocorrido porque os empreendedores estavam se baseando neles mesmos enquanto os empreendedores pesquisados responderam ao questionário pensando em uma terceira pessoa.

A análise dos resultados conciliados com a experiência da pesquisadora em consultoria de gestão empresarial para potenciais empreendedores e empreendedores ativos são feitas algumas considerações complementares: - há uma grande oferta de programas de capacitação empreendedora atuando mais na etapa Construir o Sucesso, como por exemplo, programas que auxiliam na elaboração de planos de negócios e cursos em áreas de conhecimento como finanças, planejamento e marketing; - é necessário desenvolver mais programas de empreendedorismo voltados para as fases iniciais dos processo de empreender, como Reconhecer a Oportunidade e Dedicir Empreender; na elaboração de tais programas deve-se considerar como a influencia das variáveis de nível individual, grupal e social facilitam ou dificultam o processo de empreender de modo que o conteúdo e a forma de capacitação sejam adequados para o seu sucesso.

6.2 – Recomendações

Recomenda-se um estudo mais amplo, com mais empreendedores da terceira idade selecionados de forma aleatória com vistas a possibilitar a generalização dos resultados. Sendo assim, a abordagem poderia conduzir a resultados mais abrangentes, bem como a uma maior quantidade de informações para compor de um banco de dados.

Outro aspecto que poderia ser explorado e também visto como uma oportunidade de continuidade da pesquisa seria comparar outros autores que tratam o empreendedorismo como um processo e observar quais seriam as variáveis de desdobramento ao grau de aderência dos empreendedores da Terceira Idade a esses processos, ou mesmo ao processo de empreender proposto por Baron e Shane comparando-se com outras faixas etárias.

Por fim, é possível combinar os resultados desta pesquisa com os estudos sobre competências empreendedoras e aprimorar o questionário aplicado, evoluindo-se para um instrumento de medição e diagnóstico de aderência ao processo de empreender e possíveis linhas de capacitação.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Pedro J. M. B. **Da Capacidade Empreendedora aos ativos intangíveis no processo de criação de empresa do conhecimento.** Dissertação para obtenção do grau de mestre em engenharia e gestão da tecnologia, Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior Técnico. Lisboa, 2003.

ANSOFF, H. Igor. **A nova estratégia empresarial.** Atlas, 1991.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo.** São Paulo: Thompson Learning, 2007.

BARROS, Aidil J.P. e LUHFELD, Neide Aparecida S. **Fundamentos de metodologia.** São Paulo: McGraw Hill, 2011.

BESSANT, J.; TIDD J. **Inovação e empreendedorismo.** Porto Alegre: Bookman, 2009.

BHIDE, A. **The Origin and Evolution of New Businesses,** New York: Oxford University Press, 2000.

BOYD, Harper W. e WESTFALL, Ralph. **Pesquisa mercadológica.** São Paulo: FGV, 1987.

BRASIL. **Estatuto do idoso:** lei federal nº 10.741, de 01 de outubro de 2003. Brasília, DF: Secretaria Especial dos Direitos Humanos, 2004.

BRASIL. Organização Pan-Americana da Saúde. **Envelhecimento ativo:** uma política de saúde. Brasília-DF, 2005.

BRUSH, C. G., DUHAIME, I. M., GARTNER, W. B., STEWART, A. et al. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. **Journal of Management, 29 (3), 309-331.**

CRESWELL, J. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, p.187, 2010.

CNDL. Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, SPC. Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil). **Significados, Vida Profissional e Financeira da Terceira Idade no Brasil**, 2016 Disponível em: <http://www.cndl.org.br/wp-content/uploads/2016/09/Analise_Idosos_2016.pdf>. Acesso em: 10 out. 2017.

COCKELL, F. F. **Idosos aposentados no mercado de trabalho informal: trajetórias ocupacionais na construção civil**. Revista Psicologia & Sociedade, v. 26, n. 2, p. 461- 471, 2014.

CURRAN, J. e Blackburn, R. 2001. “**Older people and the enterprise society: Age and selfemployment propensities**”. *Work, Employment and Society*, 15: 889-902.

DALTON, D., & ORTEGREN, M. (2011). Gender differences in ethics research: The importance of controlling for the social desirability response bias. *Journal of Business Ethics*, 103, 73-93. doi: 10.1007/s10551-011-0843-8

DAMARIN, F., & MESSICK S. (1965). *Response styles as personality variables: A theoretical integration*. Princeton, NJ: Educational Testing Service.

DAVIS, J. *Levantamento de dados em sociologia*. Rio de Janeiro: Zhar, 1976.

DEGEN, R. J. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 440p. 2009.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa. 30 ed.** São Paulo: Cultura, 2006.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 3. ed.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios. 4. ed.** São Paulo: Pioneira, 1985.

_____. **As novas realidades**. São Paulo: Pioneira, 1989.

FACCAMP (2017) Linha de Pesquisa em Empreendedorismo e Desenvolvimento do Programa de Mestrado Profissional em Administração. Disponível em: <<http://www.faccamp.br/new/mestrado/administracao/empreendedorismo>>. Acesso em 09 out. 2017.

FELIPE, E. S.; SANTOS, A. S. Empreendedorismo: Discussão Conceitual, Definições e um Panorama do Caso Brasileiro. **Desafio Online**, v. 5, n. 1, p. 44-67, 2017.

FILION, Louis Jacques. Entendendo os intraempreendedores como visionistas. **Revista de Negócios**. v. 9, n. 2, p. 65-79, abril/junho 2004.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abril/junho, 1999.

FELIZARDO, J. (1997), **O Empreendedor, Comunicação aos participantes no programa JANUS**, iniciativa do CPIN – Centro Promotor de Inovação e Negócios.

GARTNER, WILLIAM B. What are we talking about entrepreneurship? **Journal of Business Venturing**, v. 5, p. 15-28, 1990. Elsevier Science Publishing Co., Inc. 655 New York. 1990.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOLDENBERG, Mirian. **A arte de pesquisar**. São Paulo: Record, 1977.

GREEN, R.T. & STACEY, B. G. (1966). A flexible projective technique applied to the measurement of the self-image of voters. *Journal of projective Techniques and Personality Assessment*. 30 (1): 12-15.

HEERWIG, J. A., & MCCABE, B. J. (2009). Education and social desirability bias: The case of a black presidential candidate. *Social Science Quarterly*, 90(3), 674-686.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD A. DEAN; **Empreendedorismo**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOJAT M.; **Empathy in Patient Care: Antecedents, Development, Measurement, and Outcomes**. New York: Springer, 2007.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, **População**, (2017). Disponível em:<<https://ww2.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/>>. Acesso em: 11 nov. 2017.

_____. **Síntese de Indicadores Sociais (SIS): uma análise das condições de vida da população brasileira 2016**, (2016). Disponível em:<<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv98965.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE QUALIDADE E COMPETITIVIDADE; SEBRAE. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor - Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo. Vários anos**. Curitiba: IBQP; Sebrae, 2012. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relato301rio%20Executivo%20GEM%20Brasil%202011.pdf>>. Acesso em 20 de out. 2017.

_____. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor - Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo. 2013**. Curitiba: IBQP; Sebrae, 2014. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relatorio%20Executivo%20GEM%202013.pdf>> Acesso em 20 de out. 2017.

_____. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor - Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo. 2014**. Curitiba: IBQP; Sebrae, 2015. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_rel%C3%B3rio%20executivo.pdf > Acesso em 20 de out. 2017.

_____. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor - Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo. 2015**. Curitiba: IBQP; Sebrae, 2016. Disponível em:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/\\$File/5904.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/$File/5904.pdf) > Acesso em 20 de out. 2017.

_____. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor - Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo. 2016.** Curitiba: IBQP; Sebrae, 2017. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/\\$File/7592.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/$File/7592.pdf) > Acesso em 20 de out. 2017.

KAPLAN. A; SKOGSTAD A; CIRSHICK, M; **The Prediction of Social and Techonolical Events.** Rand Corporation, 1949.

KAUTONEN, T., Down, S. e Minniti, M. 2014. “**Ageing and entrepreneurial preferences**”. *Small Business Economics*, 42:579–594.

KIBLER, E., T. Wainwright, T. Kautonen e R.A. Blackburn., (2012), “**Worklife after work?: Older entrepreneurship in London – motivations and barriers**”, Kingston University, Small Business Research Centre, London.

LACOMBE, F. J. M. **Dicionário de administração.** São Paulo: Saraiva, 2004.

LEITE, E. S.; MELO, N. M. Uma nova noção de empresário: a naturalização do “empreendedor”. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 16, n. 31, p. 35-47, nov. 2008.

MARCONI, Marina de Andrade e LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1986.

MCCLELLAND, David C. **The Achieving society.** Princeton: Van Nostrand, 1961.

_____. **A sociedade competitiva:** realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

MCCLELLAND, E., Swail, J., Bell, J. e Ibbotson, P. 2005. “**Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation**”. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11: 84-107.

MORAIS, C. **Atitudes de empreendedores**. Rio de Janeiro: Quality Mark, 2000.

MORRIS, M. H. **Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages for Individuals, Organizations and Societies**. Westport, CT, USA: **Greenwood Publishing Group, Incorporated**, 1998.

MORRIS, M. H.; LEWIS, P. S. e SEXTON, D. L. **Reconceptualizing entrepreneurship: An Input-Output Perspective**. **SAM Advanced Management Journal**. Winter 1994, 59 (1), p.21, 9p.

NAKATA, L.E.; HASHIMOTO, F.O. **Definindo o Problema de Pesquisa em Trabalhos Acadêmicos**. São Paulo: **XI-SemeAD-USP**, 2008.

PAO, M. L. **Concepts of information retrieval**. Englewood, Colorado: Libraries Unlimited, Inc., 1989. 285 p.

PAULHUS, D. L. (1991). **Measurement and control of response bias**. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.), **Measures of personality and social psychological attitude** (pp. 17-59). San Diego: Academic Press.

REITAN, B. (1997), **Where do we learn that entrepreneurship is feasible, desirable and/or profitable?** Disponível em: <http://www.sbaer.uca.edu/docs/proceedingsII/97wds245a.txt>, Acesso em: 20 abr. 2017.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSÁRIO, R. L. 2012. **“Empreendedorismo jovem - características e determinantes”**. Dissertação de mestrado, ISEG, Universidade Técnica de Lisboa.

ROTEFOSS, B. e Kolvereid, L. 2005. **“Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process”**. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17:109-127.

THIRY-CHERQUES, H. R. **A validade da generalização**. *CADERNOS EBAPE. BR*, v. 7, nº 4, artigo 7, Rio de Janeiro, Dez. 2009.

SCHUMPETER, J. A. The theory of Economic Development. Cambridge: **Harvard University Press**, 1934.

SCHUMPETER, J.A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SELLTIZ, WRIGHTSMAN E COOK (1975) *Research Methods in Social Relations*. 4 ed. New York : Holt, Rinehart and Winston.

SHANE, S.; VENKATARAMAN. S. **The promise of entrepreneurship as a field of research**. *Academy of Management Review*, 2000, Vol. 25, p. 217-226.

SHAPERO, A. (1981), **Self-renewing economies**, *Economic Development Commentary*, Vol 5. pp. 19-22.

SINGH, G. e DeNoble, A. 2003. **“Early retirees as the next generation of entrepreneurs”**. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 23: 207-226.

UNITED NATIONS. **Human Development Report 2014**. 2014. Disponível em: <<http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>>. Acesso em 15 dez. 2016.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos; CORREA, Victor Silva and REIS, Renato Francisco dos. **Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade?**. *Rev.adm.contemp.* [online]. 2014, vol.18, n.3, pp.311-327. ISSN 1982-7849. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552014000300005&script=sci_abstract&tlng=pt> Acesso em 10 nov. 2017.

WEBER, P. e Schaper, M. 2004. **“Understanding the grey entrepreneur”**. *Journal of Enterprising Culture*, 12: 147-164.

WEBSTER, B. e Walker, B. 2005. **“Smart training for the older entrepreneur”**. Paper presented at the International Council of Small Business World Conference, Melbourne, June. WILDER, J.W., Jr. *New concepts in technical trading systems*. NY: Trends Research; 1981.

WRIGHT, J. C; GIOVINAZZO, R. A. D. **Uma ferramenta de apoio ao planejamento prospectivo**. Caderno de Pesquisa em Administração, 1, 12, 2000.

ZISSIMOPOULOS, J. M. e Karoly, L. A. 2007. **“Transitions to self-employment at older ages: The role of wealth, health, health insurance and other factors.** Labour Economics 14: 269-295.

APÊNDICE

Apêndice 1 – Modelo de Questionário Aplicado

Apêndice 2 – Modelo de Questionário Aplicado Após Pesquisa

Apêndice 3 – Roteiro de Discussão com o Grupo Após Pesquisa

Apêndice 4 – Motivação Apontadas pelos Empreendedores

Apêndice 5 – Coleta de Respostas

Apêndice 6 – Café com Empreendedorismo – Mini Delphi

Apêndice 1 – Modelo de Questionário Aplicado

Prezado Respondente,

Por meio da FACCAMP – Faculdade Campo Limpo Paulista - estou realizando uma pesquisa de cunho estritamente acadêmico dentro do Programa de Mestrado em Administração.

O objetivo dessa pesquisa é investigar quais são as principais lacunas que os empreendedores da terceira idade e potenciais empreendedores da terceira idade possuem em relação ao processo de empreendedorismo.

Esta tem a finalidade de convidá-lo (a) para participar do estudo, colaborando assim, para o progresso no entendimento dos fenômenos associados à construção do empreendimento e ao comportamento dos empreendedores. O questionário lhe tomará - não mais de dez minutos. Como retribuição ao esforço de cooperação, se desejar, será remetido um resumo dos resultados obtidos, bastando, para tal, disponibilizar seu endereço em espaço próprio do questionário.

A pesquisa envolverá cerca de 120 empreendedores, sendo você um dos pré-selecionados, conforme metodologia específica.

ATENÇÃO: Fica desde já assegurada a confidencialidade do estudo, garantindo-se que nenhuma divulgação individualizada, seja do respondente, ou de sua empresa, constará do relatório final.

Muito obrigado desde já por sua imprescindível colaboração nesta pesquisa.

Responsável: Prof. Dra. Maria Aparecida Sanches / Aluna: Claudia Aparecida de Azevedo

Respondente: _____ (de acordo)

Nome (opcional):		Data de Nascimento:
Seu e-mail (opcional):		
	(Respondente) 1=Jundiaí, 2=Várzea Paulista, 3=Campo Limpo Paulista, 4=Jarinu, 5=Louveira, 6=Itupeva, 7=Cabreúva, 8=Outro	
	O Avaliado é Potencial empreendedor =0 ou já é Empreendedor =1	
	Setor econômico do Avaliado: 1=Comércio 2=Indústria 3=Serviços	
	Sexo do empreendedor Avaliado 0=Feminino 1=Masculino	
	Grau de instrução do Avaliado (Ensino Fundamental=1 Ensino Médio=2 Educação Superior=3 Pós Graduação=4 Outro=5)	
	Considerando um empreendedor (a) ou potencial empreendedor (a) da Terceira Idade de seu conhecimento qual comportamento você acha que ele (a) tomaria nas seguintes situações:	
P	Proposições	Sim=1 Não=0
P01	Ele (a) percebe as possibilidades de fazer novos empreendimentos (visualiza um novo produto, uma nova forma de atender uma necessidade ou um grupo especial de clientes)	
P02	Ele (a) tem capacidade de explorar imediatamente uma oportunidade reconhecida	
P03	Ele (a) se preocupa em como obter o capital necessário para o empreendimento	
P04	Ele (a) sabe elaborar um plano de negócio formal	
P05	Ele (a) sente necessidade de buscar informações sobre o mercado do negócio	
P06	Ele (a) acha importante familiaridade com o tipo de negócio	
P07	Ele (a) sabe quanto seria o custo do capital empreendido	
P08	Ele (a) sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda	
P09	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio	
P10	Ele (a) sabe prever quando o negócio vai gerar lucros	
P11	Ele (a) sabe reunir uma ampla gama de recursos necessários	
P12	Ele (a) sabe estimar os custos fixos da empresa	
P13	Ele (a) sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio	
P14	Ele (a) se sente apto a iniciar um negócio	
P15	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos financeiros	
P16	Ele (a) sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio	
P17	Ele (a) sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico	
P18	O negócio deve satisfazer o senso de status (auto realização) dele (a)	
P19	Ele (a) sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos	
P20	Ele (a) sente que é importante conhecer a legislação própria do seu negócio e como ela poderia afetar o seu negócio	
P21	Ele (a) acredita que ao iniciar um negócio é necessário pensar nas consequências do aumento ou da diminuição de pessoas na região	

P22	O negócio é compatível com as habilidades dele (a)	
P23	Ele (a) acha necessário estudar a localização da empresa	
P24	Ele (a) sabe organizar e criar conexões entre conhecimentos adquiridos sobre o negócio	
P25	Ele (a) acha necessário buscar informações especiais de como poderia utilizar a informática no seu empreendimento	
P26	Ele (a) acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito	
P27	Ele (a) tem capital necessário para o negócio ou conhece um potencial sócio	
P28	Ele (a) se preocupa com os aspectos socioambientais do negócio	
P29	Ele (a) sabe que tem uma vantagem competitiva (diferencial em relação a concorrência) bem definida	
P30	Ele (a) acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas	
P31	Ele (a) sabe a relação custos fixos/custos variáveis	
P32	Ele (a) acha relevante conhecer os custos de estocagem	
P33	Ele (a) tem capacidade geral de empreender com sucesso	
P34	Na sua opinião qual a principal motivação dele (a) para empreender?	

Apêndice 2 – Modelo de Questionário Aplicado Após Pesquisa

Nome: _____

P	Proposições	Sim=1
		Não=0
17	Os resultados da pesquisa mostraram que, de forma geral, o empreendedor " não sabe elaborar uma lista de mudanças recentes no âmbito tecnológico.". Você também tem esta dificuldade?	
22	Os resultados da pesquisa mostraram que "o negócio não é compatível com as habilidades dele.". Você também tem esta dificuldade?	
27	Os resultados da pesquisa mostraram que "não tem capital necessário para o negócio nem conhece um potencial sócio.". Você também tem esta dificuldade?	
07	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe quanto seria o custo do capital empreendido.". Você também tem esta dificuldade?	
10	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe prever quando o negócio vai gerar lucros.". Você também tem esta dificuldade?	
04	Os resultados da pesquisa mostraram que " não sabe elaborar um plano de negócio formal.". Você também tem esta dificuldade?	

13	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe buscar informações sobre questões jurídicas do negócio". Você também tem esta dificuldade?	
09	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe buscar informações sobre questões ambientais do negócio.". Você também tem esta dificuldade?	
16	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sente necessidade de fazer cálculos do volume de vendas para saber o ponto de equilíbrio do negócio.". Você também tem esta dificuldade?	
10	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe qual a vantagem competitiva que tem (diferencial em relação a concorrência)". Você também tem esta dificuldade?	
29	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha que o setor do seu negócio ainda vai crescer muito.". Você também tem esta dificuldade?	
32	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha relevante conhecer os custos de estocagem.". Você também tem esta dificuldade?	
11	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe reunir os recursos necessários.". Você também tem esta dificuldade?	
31	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe a relação custos fixos/custos variáveis.". Você também tem esta dificuldade?	
33	Os resultados da pesquisa mostraram que "não tem capacidade geral de empreender com sucesso.". Você também tem esta dificuldade?	
30	Os resultados da pesquisa mostraram que "não acha necessário conhecer a fundo a complexidade das regras tributárias, fiscais e trabalhistas". Você também tem esta dificuldade?	
08	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe fazer cálculos para determinar o preço de venda". Você também tem esta dificuldade?	
19	Os resultados da pesquisa mostraram que "não sabe reunir informações básicas sobre recursos humanos". Você também tem esta dificuldade?	

Apêndice 3 – Roteiro de Discussão com o Grupo Após Pesquisa

DISCUSSÃO COM O GRUPO

Na data e horário marcado para o Café Com Empreendedorismo:

1. Agradecer a participação do respondente e dos especialistas;
2. Comentar sobre a confidencialidade dos dados;
3. Explicar do que se trata a pesquisa;
4. Explicar o motivo do encontro;
5. Informar sobre a gravação da discussão;
6. Informar que uma cópia da pesquisa será disponibilizada;
7. Aplicar individualmente o questionário;
8. Recolher as respostas;
9. Fazer uma rodada de consenso;
10. Perguntar o que poderia ser feito para cada dificuldade sumir.

Apêndice 4 – Motivações Apontadas pelos Empreendedores

N	Na sua opinião qual a principal motivação dele para empreender?
	NECESSIDADE
1	Na maioria das vezes (quase sempre) complementação de renda.
2	Desafios e busca de realizações.
3	Mais oportunidades.
4	Ter uma vida financeiramente melhor, é estar na ativa.
5	A falta de emprego.
6	Desemprego.
7	Necessidade financeira.
8	Ter o seu próprio negócio e não depender das variações do mercado. Aumentar a renda familiar e ter tempo alternativo.
9	Segurança financeira.
10	Garantir estabilidade econômica e conseqüentemente garantir o descarte de resíduos em geral da forma ambientalmente correta.
11	Necessidade financeira.

12	Conhecimento do produto.
13	Necessidade.
14	Necessidade financeira.
15	Desemprego.
16	Ideia original, mercado, capacidade de investimento, capital de giro.
17	Independência financeira e autoestima.
18	Ter uma renda, onde ela pode se manter.
19	Fonte de renda.
20	Sobrevivência.
21	Melhor qualidade de vida.
22	Gerar trabalho e remuneração.
23	Necessidade financeira.
24	Sobrevivência.
25	Necessidade de trabalhar, vontade de ter o próprio negócio.
26	Algo novo com potencial comercial e que faça sentido para ele, tanto financeiramente como uma rotina de trabalho por muito tempo.
27	A dificuldade em conseguir uma recolocação.
28	Necessidade.
29	Necessidade financeira.
30	Negócio próprio alinhando faturamento com realização pessoal.
31	Empreendedor por necessidade.
32	Ganhar mais, ter horários flexíveis, melhorar a renda familiar, sair da crise financeira.
33	Aumentar a renda.
34	Realizar uma atividade que goste e ele consiga estar engajado e que de uma forma lhe dê lucro.
35	Necessidade financeira e social.
36	Novas oportunidades.
37	Necessidade de sobrevivência.
38	Renda.
39	Criar uma forma de educar as pessoas para o gerenciamento de riscos e gerar poupança.
40	Por necessidade, mas creio que na oportunidade, pois envolve inovação
41	Estar produtivo e aumentar a renda.
42	Explorar novos mercados, manter-se ativo, produtivo, conhecer pessoas e tecnologias, complementar as receitas para manter o padrão de vida.
43	Complementação de renda e realização pessoal.
44	Necessidade.
45	O benefício que o consumidor teve com o produto de seu trabalho.
46	Ganhar dinheiro para viver e estar ativo.
47	Necessidade financeira.
48	Aumentar a renda.
49	Necessidade.
50	Ter um negócio próprio, gerando emprego e estabilidade econômica, visão para crescimento.

51	Necessidade financeira.
52	Realizar um sonho antigo que gere recursos para suprir com folga suas necessidades básicas.
53	Necessidade financeira.
54	Buscar atividade que acrescente a ele que tenha lucro.
55	Falta de oportunidade no âmbito de empregabilidade e hora de realizar sonhos adormecidos.
56	Sobrevivência e manter a cabeça funcionando.
57	Sobrevivência.
58	Aumentar a renda.
59	Prosperar como empresário no ramo.
60	Sobrevivência e manter a cabeça funcionando.
61	A falta de emprego.
62	Sobrevivência.
63	Ter uma ocupação que dê lucro, emprego para outras pessoas e com propósito social.
64	Conhecimento aumentado, tempo livre, necessidade de ampliar renda em tempos de economia travada.
65	Sobrevivência.
66	Sobrevivência.
67	Necessidade e experiência.
68	Sobrevivência.
69	Gerar dinheiro, satisfação pessoal.
70	Necessidade.
71	Nesta faixa etária, se empreendedor é a única maneira de se manter no mercado para quem não tem emprego seguro.
72	Aumentar a renda.
73	Sobrevivência financeira.
	PROGREDIR
1	Novo desafio.
2	Potencial de Trabalho e Criatividade.
3	Reinventar-se.
4	Novos desafios aproveitando a experiência
5	Superar desafios e concretizar uma ideia.
6	Não parar de utilizar a capacidade e conhecimento que adquiriu nos longos anos de carreira profissional.
7	Abrir novos horizontes para sua vida e manter se em dia com o novo empreendimento.
8	Continuar sendo útil socialmente.
9	Explorar potencial.
10	Buscar uma nova atividade.
11	Conhecimento.
12	Contribuir para o desenvolvimento.
13	Se reinventar nessa nova etapa da vida profissional.

14	Explorar o conhecimento e experiência, vontade de realizar, disponibilidade de tempo.
15	Continuar ativo na profissão e se desenvolver na área.
16	Atitude! Mostrar que pode fazer diferente.
17	Novos desafios aproveitando a experiência.
18	Continuar ativo, produtivo. Contribuir com a sociedade e manter sua autonomia.
19	Desenvolvimento pessoal gerando renda pessoal e entre os colaboradores.
20	Utilizar sua experiência técnica, vivência, conhecimento técnico contribuindo para a sociedade.
21	Sair da rotina, buscar novos desafios, ajudar ao próximo e a sociedade e lucrar.
22	Identificar uma boa oportunidade.
23	Alcançar sucesso, independentemente da idade.
24	Criar soluções para pessoas e empresas.
	REALIZAÇÃO PESSOAL
1	Paixão pelo que faz e acredita que é capaz de realizar seu projeto com sucesso.
2	Ter na veia o sangue de empreendedor, isso não muda em nenhum momento da vida.
3	Vontade e necessidade de ousar, mudar, ressignificar; obter lucros.
4	Ter experiências acumuladas durante a vida, principalmente se fez experiências fora do país, como eu.
5	Vontade.
6	Realização pessoal, força de vontade.
7	Vontade.
8	Vontade, determinação, garra.
9	Propósito.
10	Liberdade.
11	O prazer pelo que faz.
12	Motivação de estar sendo útil, confiante e com senso de realização.
13	Experiência adquirida, tempo para empreender, paixão pelo projeto.
14	O fato de não ter as mesmas responsabilidades, devido ter posição financeira defenda, permite arriscar.
15	Realização pessoal e perspectiva de sucesso baseada em pesquisa de mercado, plano de negócios e recursos próprios com baixo risco de endividamento.
16	Realização pessoal, satisfação em contribuir, possibilidade de aprender e se desenvolver.
17	Ser feliz.
18	Satisfação pessoal.
19	Realização pessoal.
20	Levar conhecimentos a outros.
21	Ter o poder de decisão para oferecer um serviço que vai atender a necessidade do mercado.
22	Amo o que faço.
23	Realização pessoal.

Apêndice 5 – Coleta de Respostas









Apêndice 6 – Café com Empreendedorismo – Mini Delphi



Convite

CAFÉ COM EMPREENDEDORISMO

Vai ser muito bom ter a sua companhia!
Vamos continuar falando um pouco mais sobre empreendedorismo na melhor idade?

09/novembro/2017
15h00 às 17h00

Local: SEBRAE Osasco
Rua Dona Primitiva Vianco, 640, Centro, Osasco



