

EMPREENDEDORISMO INFORMAL: Um Estudo de Caso na Avenida Ponta Porã em Três Lagoas

Bruna dos Silva dos Santos

Graduanda em Administração,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Kaisa Assen da Luz

Graduanda em Administração,
Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

Ângela de Souza Brasil

Especialista em Gestão Financeira e Auditoria – FITL/AEMS;
Docente do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI;
Docente das Faculdades Integradas de Três Lagoas – FITL/AEMS

RESUMO

O empreendedorismo informal é um seguimento do empreendedorismo que tem sido difundido de forma alastrante em todo Brasil, devido a algumas pessoas possuírem um perfil criativo, inovador, com muita garra e força de vontade em abrir um novo negócio tornando assim um empreendedor informal. O empreendedor informal possui qualidades como todos os tipos de empreendedores. Esse empreendedor informal nada mais é do que uma pessoa que assume todos os riscos para que o negócio cresça, no entanto ele não tem um local fixo, é aquele que empreende com armações de barracas, veículos com cozinha, trailers, dentre outros. Este artigo objetiva aprimorar os conhecimentos não só sobre empreendedorismo como também a respeito do empreendedorismo informal além de compreender como se dá o processo informal para o empreendimento. A metodologia baseia em pesquisa bibliográfica como forma de enriquecer os estudos realizados sobre o empreendedorismo informal e em um estudo de caso para análise da prática do mesmo na Avenida Ponta Porã, no período noturno.

PALAVRAS-CHAVE: empreendedorismo; empreendedores informais; oportunidades; negócios.

1 INTRODUÇÃO

Observa-se que no Brasil, há tempos o empreendedorismo está crescendo cada vez mais e se torna opção de geração de empregos e renda para várias famílias. Para conseguir conquistar um espaço no mercado é necessária muita coragem, pois a disputa por uma fatia neste mercado está cada vez mais acirrada. Tanto na questão da globalização quanto no crescimento tecnológico, precisa de muito preparo para se manter nele.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2017) no período de fevereiro e abril deste ano cerca de 14 milhões de pessoas estavam à procura de emprego, sendo o número de empregados com carteira assinada de 34,3

milhões, passando a ser 33,3 milhões de pessoas. Com isso e juntamente com a falta de oportunidades no mercado de trabalho, muitas pessoas optam por caminhos alternativos para ter uma renda ou até mesmo complementá-la.

Como exemplo tem o empreendedorismo informal mais conhecido como trabalho informal, que consiste na unidade econômica caracterizada pela produção em pequena escala, onde o trabalhador exerce funções sem registro em carteira assinada, se abstendo dos direitos e deveres previstos pela constituição brasileira.

Alguns dos fatores que levam as pessoas a procurar por esse tipo de trabalho é a ausência de conhecimentos, falta de oportunidades e evoluções tecnológicas que promovem a modernização nas empresas o que faz com que os homens sejam trocados por máquinas.

São exemplos de trabalhadores informais os camelôs, feirantes, vendedores ambulantes de Comidas, ao qual não possuem benefícios como vale alimentação, vale transporte, plano de saúde, além dos já previstos na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT). Mesmo em tempos de contrariedades e dificuldades financeiras no país o empreendedorismo informal fez com que no período de abril e julho deste ano mais de 1,4 milhão de brasileiros saírem da fila do desemprego (IBGE, 2017).

1.1 Empreendedorismo

De acordo com Dornelas (2012), empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso.

Salienta-se que o empreendedorismo é quando a pessoa tem ideias e as visualiza como oportunidades e cria um negócio, se arriscando fazendo de tudo para que o cliente se sinta atraído pelo negócio.

Empreender na visão de Salim et. al. (2004), tem sido a trajetória escolhida por muitos jovens recém-formados, profissionais bem sucedidos no mercado e alguns tantos aposentados que, depois de uma vida inteira trabalhando como empregados resolvem empreender por conta própria.

Para empreender não tem idade, nem sexo, nem classe. O empreendedor pode não ser formado, mas se ele tiver garra, força de vontade e planejamento, poderá alcançar seus objetivos, contanto que saiba que para empreender precisará de muito planejamento e que correrá riscos.

A criatividade é que vai distingui-lo da concorrência. O empreendimento inovador, que executa de forma um pouco melhor que a concorrência, conseqüentemente ganha, quando tudo o mais é igual. Realizar aquele algo mais chamará a atenção do cliente. Para tanto, é preciso criatividade, assim como trabalho duro (HALLORAN, 1994, p.7).

Quando se tem criatividade o empreendimento se torna diferenciado e é visualizado com outros olhos pelo cliente, ou seja, o empreendimento é atrativo e mais competitivo, sendo assim melhor que a concorrência.

Bernardi (2006) destaca que a ideia de um empreendimento ou novo projeto surge de várias formas: da observação, da percepção e análise de atividades, necessidades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo, ou até como desenvolvimento natural de um negócio existente. Oportunidades detectadas ou visualizadas, racional ou intuitivamente, das necessidades não atendidas definem a ideia do empreendimento ou projeto.

Um empreendimento passa a existir, após analisar, verificar a sociedade em geral e conferir as necessidades. A partir desse pressuposto tem-se em mãos, uma base para o futuro empreendimento. Essas observações são muito importantes para que o empreendedor possa estudar a criação do empreendimento, se ele vai atrair todos os públicos ou algum específico, e principalmente, se ele vai atender todas as necessidades. Neste caso além de analisar a sociedade, é preciso analisar a concorrência, pois o que a concorrência deixa a desejar a seus clientes, o empreendedor pode usar como uma oportunidade para fazer com que o novo empreendimento seja um diferencial, ou seja, mostrar aos futuros clientes que o novo empreendimento não o deixará insatisfeito, tornando assim cliente fiel.

1.2 Tipos e Perfis Empreendedores

Quando se fala em perfil empreendedor, é precisa salientar que não existe apenas um estilo de empreendedor. Podem-se elencar vários tipos de empreendedores, dentre deles o informal. No entendimento de Dornelas (2007) é possível detectar vários tipos e perfis empreendedores.

Os empreendedores natos são os que nascem com o dom de empreender, são detentores de ideias brilhantes, são conhecidos e destemidos. Geralmente, começam nos negócios desde jovens e são dotados de habilidade para negociação. São muito otimistas e visionários e estão sempre à frente do seu tempo e determinados a fazerem seus sonhos virarem realidade (DORNELAS, 2007).

Para o autor há também o empreendedor que aprende, ou o inesperado. São pessoas que se deparam com uma oportunidade de negócio e decidem mudar os rumos profissionais e serem seu próprio patrão, ou seja, dedicar ao seu negócio e não ao negócio alheio. Nessa situação a pessoa nunca se imaginou empreendedor, no entanto, a oportunidade chega e surge um insight e o desejo por empreender aflora. Na maioria das vezes pode acontecer quando alguém faz o convite para fazer parte de um negócio. Nem sempre a decisão é tomada de imediato, geralmente demora um pouco a decidir ou mudar de carreira, por medo de perder o emprego, correr riscos ou não conseguir se manter como empreendedor. No entanto, apesar da insegurança inicial, decide pelo empreendimento e aprende a lidar com a nova situação (DORNELAS, 2007).

Já o empreendedor serial, de acordo com Dornelas (2007) é aquele apaixonado por empreender. Nunca se contenta em criar um negócio apenas, ele deseja que a mesma se torne uma grande organização. Tem características dinâmicas e a frente do seu tempo, além de serem aficionados por desafios e se envolverem em algo novo o tempo todo.

São atentos ao que ocorre no ambiente de negócios e estão sempre em contato com pessoas que podem oferecer oportunidades, ou seja, possuem um *network* apurado. Além de todas as características citadas tem uma habilidade que merece destaque, são ótimos em montar equipes e motivá-las. São chamados seriais porque ao concluir um desafio, tem necessidade de buscar novos, não descansam. Estão sempre em busca de algo que os motive, e os negócios são fonte de motivação.

Dornelas (2007) menciona que quando uma pessoa absorve os negócios alheios como sendo os seus, é chamada de intraempreendedor ou empreendedor corporativo. Esse tipo de empreendedor visualiza o empreendimento como se fosse seu, estão sempre se reinventando, inovando e ajudando na criação de novos negócios. São executivos bem sucedidos, competentes e com capacidade de gestão acima da média. O foco no resultado é ponto crucial para esse tipo de empreendedor. Assumem riscos, mesmo a empresa não sendo sua. Possui alto poder de *network* dentro e fora da empresa e tem o poder de convencer pessoas a fazerem parte da sua equipe. São ambiciosos e vislumbram crescerem e serem reconhecidos dentro e fora da organização.

Quando se fala em empreendedor, não se imagina que possa existir um empreendedor que não tem ambição para si mesmo. No entanto, segundo Dornelas (2007) há o empreendedor social, cuja missão é melhorar o mundo para as pessoas. São pessoas que se envolvem em causas humanitárias e sentem necessidade de criar oportunidades para aquelas pessoas que não tem acesso a essas oportunidades. Suas características não diferem muito das dos demais empreendedores, a particularidade está em se realizar vendo que suas ideias e projetos trazem resultados para os mais necessitados e não para si mesmo. De todos os empreendedores é o único que não visa lucro ou patrimônio financeiro para si, ele prefere compartilhar suas conquistas com os menos abastados.

Existe também aquele que, por herança da família, se torna empreendedor, o empreendedor herdeiro. Desde muito jovem já recebe a missão de continuar com os negócios da família. Empresas familiares fazem parte da estrutura empresarial nesse caso, pois empresa passa de geração a geração.

O grande desafio do empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio herdado. Nem sempre a missão é fácil haja vista que nem todos os herdeiros têm o desejo ou perfil para negócios. Ele aprende com exemplos da família para seguir os seus passos, porém nem sempre dá certo. Há casos em que o herdeiro tenta inovar, ou criar independência e há casos em que são conservadores e preferem não interferir nas regras do negócio. Atualmente percebe-se que os empreendedores herdeiros tem buscado ajuda externa, ou seja, contratando executivos com *know-how* para ajudar na tomada de decisões (DORNELAS, 2007).

Outro tipo de empreendedor citado por Dornelas (2007) é o que planeja tudo antes de abrir o negócio. É o empreendedor que aprende o planejador, também chamado de empreendedor normal no que diz respeito ao empreendedor. Ele aprende desde o início que o planejamento precede todo e qualquer negócio ou atividade que devesse ser desenvolvida.

Esse tipo de empreendedor tem a convicção de que para ser bem sucedido precisa de planejamento e faz tudo conforme é especificado, se preocupam com cada passo e possuem uma visão de futuro clara e consistente. Estão sempre trabalhando em função de metas e, em consequência, garantem melhores resultados. Então, esse tipo de empreendedor no ponto de vista das definições de empreendedor, é o mais completo.

Segundo Dornelas (2007) há também os empreendedores cooperados. O empreendedor cooperado está geralmente ligado a cooperativas, seja de artesãos, produtores de leite, grãos, dentre outros. O trabalho em equipe para eles é primordial. Seu objetivo de vida é crescer e atingir a independência. São pessoas que possuem poucos recursos e correm pouco risco.

Finalmente, o empreendedor informal, objeto desse artigo. O empreendedor informal também é conhecido como empreendedor por necessidade. Esse tipo de empreendedor não tem visão de longo prazo, ele tem visão do agora, do atender suas necessidades naquele momento. Ele trabalha para garantir o suficiente para viver e seus riscos no negócio são relativamente baixos.

Para Dornelas (2007), o empreendedor informal cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Vê-se em situação de dificuldades por ter sido demitido, ou por estar fora do mercado de trabalho e a única opção que visualiza é de criar um negócio para atender suas necessidades. Na maioria das vezes desenvolvem tarefas simples, como a prestação de serviços, ou barracas de produtos, expositores nas ruas ou até mesmo ambulante. Porém com pouco retorno financeiro e apenas para viver. É considerado como um problema social e como um problema para o governo. Social, pois apesar de ter iniciativa e buscar formas de subsistência não contribui para o desenvolvimento econômico e governamental já que não contribuem com impostos.

2 OBJETIVOS

Este artigo tem como objetivos aprimorar os conhecimentos não só sobre empreendedorismo como principalmente compreender os tipos e perfis dos diversos tipos de empreendedores e principalmente a respeito do empreendedorismo informal.

3 MATERIAL E MÉTODOS

A metodologia se baseou em pesquisa bibliográfica como forma de enriquecer os estudos realizados sobre o empreendedorismo informal. Para respaldo teórico utilizou autores como Bernardi, Dornelas, bem como outros que discutem o assunto empreendedorismo. Em seguida, fez uma análise dos

empreendimentos informais no período noturno na Avenida Ponta Porã em Três Lagoas.

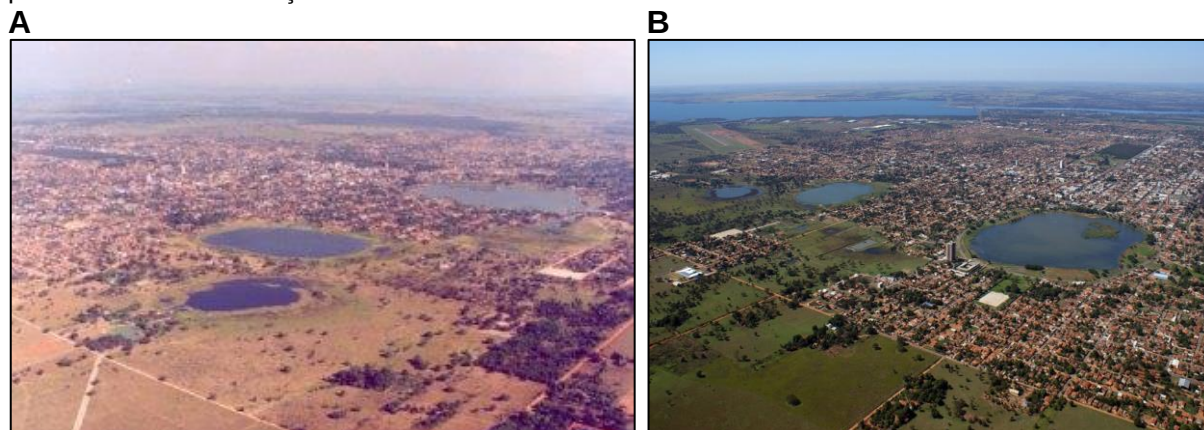
4 ESTUDO DE CASO

4.1 Empreendedorismo Informal na Avenida Ponta Porã em Três Lagoas

A cidade de Três Lagoas, situada no estado do Mato Grosso do Sul possui, 117.477 habitantes, segundo estimativa do IBGE (2017). Nos últimos anos, a cidade recebeu muitas pessoas de outras localidades para trabalhar, pois a mesma oferece um leque de oportunidades de emprego, desde comércios, serviços e indústrias.

Com a vinda de novos empreendimentos, houve uma expansão territorial e populacional significativo, conforme expõe a Figura 1.

Figura 1. Vista parcial da cidade de Três Lagoas. A. Anterior ao processo industrial. B. Início do período da industrialização.



Fonte: Extraído de www.treslagoas.ms.gov.br, 2017.

Se antes do processo de industrialização a cidade contava com poucos habitantes e um setor comercial e agropecuário pouco expressivo, a partir da industrialização, que se deu por volta dos anos 1990, começou a mudar o panorama e perspectivas em relação a negócios. Deu-se o aumento populacional e a busca por oportunidade de trabalho.

Segundo a administração municipal, Três Lagoas trabalha em prol do desenvolvimento econômico e social da cidade. Hoje, cerca de 1,8 mil micro empreendedores individuais (MEI's) estão formalizados e possuem 100% de isenção nos impostos municipais (TRÊS LAGOAS, 2017).

Três Lagoas oferece isenção nos impostos municipais e deixa o empreendedor mais motivado ao abrir seu novo negócio como também se sente

mais tranquilo devido à isenção, pois ao abrir uma empresa o investimento é significativamente alto. O empreendedor já abre o negócio tendo vários custos inerentes à sua abertura, e a isenção o auxilia por um período determinado pela administração municipal.

A cidade possui uma diversidade de pessoas, classes sociais, e o empreendedorismo se faz presente. Depois de certo tempo e com a crise econômica se instalando, as empresas já não contratam tanto como antes e o número de pessoas desempregadas foi crescendo cada dia mais. Dessa forma, o aumento do empreendedorismo informal foi ficando cada vez maior.

Em meio à crise, ao desemprego e a falta de oportunidade de formalizar um empreendimento, surge o empreendedor informal. Em vários pontos da cidade é possível verificar a presença deles. Sejam de forma ambulante, em uma bicicleta, carrinhos puxados à mão, carro ou moto eles fazem as coisas acontecerem para sobreviver.

Camargo (2009) assevera que as causas mais relevantes para a explicação do aumento das taxas de informalidade no mercado de trabalho brasileiro seria a grande diferença entre o salário do trabalhador e o custo da mão-de-obra para o empregador. Um grande exemplo é na Avenida Ponta Porã (Figura 2), localizada perto de uma instituição de ensino. No período noturno se concentra um número significativo de empreendedores informais. Eles perceberam a oportunidade de vender seus produtos para os alunos, já que o fluxo de universitários neste período é intenso. A informalidade expressa uma forma de sobrevivência para os que ali estão. Pois na maioria dos casos, são trabalhadores que não detêm qualificações e conhecimentos adequados as exigências do mercado de trabalho.

Figura 2. Foto da extensão da Avenida Ponta Porã.



Fonte: Extraído de www.treslagoas.ms.gov.br, 2017.

A Figura 3 apresenta dois empreendedores informais, um vendedor de lanches prensados e um vendedor de batata belga no cone, febre entre os acadêmicos.

Figura 3. Empreendedores informais. Um vendedor de lanches prensados e um de batata belga, no cone.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Durante a análise, observou-se que há muitos empreendedores informais. Foram contabilizados 16 empreendedores informais na noite de 28 de setembro de 2017. Sendo: 1 barraca pastel; 1 trailer batata frita; 1 trailer de pastel; 2 carrinhos de cachorro quente; 1 carro de lanche; 1 trailer de cachorro quente; 2 trailer espetinho; 3 vendedores de salgado na caixa térmica; 1 vendedor de açaí com caixas térmicas; 1 vendedor de trufas na caixa no isopor; 1 de *yakissoba* e 1 de bobó, ambos em caixa térmica. Uma observação importante, a maioria dos empreendedores facilita na venda para os estudantes, tendo a possibilidades dos mesmos comprarem com cartão de débito e crédito. Isso demonstra a preocupação em vender de uma forma ou de outra, que o importante é obter o lucro do dia.

Figura 4. Empreendedor informal com carrinho de cachorro quente.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Já na Figura 4, outro empreendedor informal atua vendendo cachorro quente. É possível observar que o mesmo coloca algumas mesas com cadeiras na calçada da faculdade para atender os seus clientes.

Todos os dias, esses empreendedores informais se preparam para atender a demanda dos clientes na Avenida Ponta Porã. Transportam seus pertences e montam seus pontos de vendas e depois desmontam e voltam novamente na noite seguinte. É uma rotina constante de segunda a sexta feira, durante o expediente acadêmico. É possível observar também que eles sempre se preocupam em inovar para atender aos seus clientes. Eles ouvem as sugestões dos acadêmicos e oferecem, por exemplo, molhos diferenciados, opções de recheios, dentre outras inovações que surgem ao longo do ano.

E esse é o papel dos empreendedores aproveitar uma oportunidade para abrir um negócio, seja para sobreviver ou para chegar ao sucesso.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo demonstrou que o empreendedorismo informal é uma grande força nos negócios, e que com ele pode-se não somente sobreviver, mas também crescer financeiramente e quiçá formalizar o empreendimento.

Como o desemprego tem aumentado, o empreendedorismo informal alavanca as portas, as pessoas tem que saber utilizar as oportunidades que surgirem e criar a possibilidade de um negócio. Nota-se que o empreendedorismo informal pode ser a porta para o sucesso, no entanto é preciso criar um roteiro, pois o mesmo orientará na condução do negócio.

Conclui-se que os empreendedores informais estão em crescimento, é uma das modalidades que mais se destacam em meio à crise. No entanto eles precisam ser firmes, lutar, serem inovadores, criativos, sem medo de errar, jamais desistir e sempre procurar melhorias, pois o empreendedor modificando e melhorando seu negócio constantemente, se tornará diferencial diante a concorrência e poderá obter ótimos resultados futuros.

REFERÊNCIAS

BERNARDI, L. A. Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CAMARGO, J. M. C. Desemprego, informalidade e rotatividade: reformas que fazem a diferença. In: GIAMBIAGI, F.; BARROS, O. (Org.). Brasil Pós crise: agenda para a próxima década. Campus, 2009.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4ª edição, São Paulo: Campus, 2012.

HALLORAN, J. W. Por que os empreendedores falham: como evitar armadilhas fatais que podem levar seu negócio a um fracasso total. São Paulo: MAKRON BOOKS, 1994.

IBGE. Desemprego atinge 14 milhões de pessoas em abril disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/2012-agencia-de-noticias/noticias/10000-desemprego-atinge-14-milhoes-de-pessoas-em-abril.html>> Acesso em: 26 ago. 2017.

IBGE. Trabalho informal faz desemprego cair. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/2012-agencia-de-noticias/noticias/16155-trabalho-informal-faz-desemprego-cair.html>>. Acesso em: 26 set. 2017.

IBGE. Três Lagoas, População estimada 2017. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=500830>>. Acesso em: 26 ago. 2017.

SALIM, C. S. et. al. Administração Empreendedora: teoria e prática usando estudos de casos. São Paulo: Campus, 2004.

TRÊS LAGOAS NPE – Núcleo de Pesquisa Econômica. Temas do desenvolvimento: comércio exterior – Efeito Brexit. Boletim n. 5. Prefeitura de Três Lagoas, 2016.

TRÊS LAGOAS. Foto da extensão da Avenida Ponta Porã, disponível em: www.treslagoas.ms.gov.br/noticia/prefeitura-conclui-reparos-na-avenida-ponta-pora/52/. Acesso em: 10 ago. 2017.

TRÊS LAGOAS. Foto da vista parcial de Três Lagoas no início da industrialização. Disponível em: www.3lagoas.com.br/turismo/ecoturismo/lagoa-maior Acesso em: 10 ago. 2017.

TRÊS LAGOAS. Vista aérea das três lagoas. Disponível em: <<http://www.treslagoas.ms.gov.br>>. Acesso em: 18 jun. 2017.