



EDITORIAL

**O EMPREENDEDORISMO E A PEQUENA EMPRESA NO CONTEXTO DO PÓS
COVID-19: HÁ LUZ NO FIM DO TÚNEL?**¹Vânia Maria Jorge Nassif²Eduardo Armando³Jefferson Lopes La FalceDoi: <https://doi.org/10.14211/regepe.v9i3.1940>

Prezados leitores,

Por mais que queiramos contribuir com empreendedores e com agentes de políticas públicas, frente ao caos vivenciado, oferecendo reflexões, recomendações e subsídios, ancorados em artigos científicos, ainda assim não temos nenhuma certeza, apenas otimismo e a crença de que teremos um futuro diferente.

Nosso editorial anterior (v. 9, n. 2, de 2020) questionou, de modo singular, se os empreendedores e as pequenas empresas estavam preparados para as adversidades contextuais, propiciando uma reflexão à luz da pandemia do Covid-19 (Nassif, Corrêa, & Rossetto, 2020). Esse assunto continua em pauta, neste número, não como passado, mas presente e, de certa forma, prospectando o futuro. A crise está em curso, enquanto este texto está sendo escrito, em especial no Brasil, o que dificulta a localização de referências de como agir, em um momento tão difícil.

Já vivenciamos outras crises, como a de 2008-2009, que nos trouxeram aprendizados e novos caminhos, visando a um futuro melhor, além de sugestões aos gestores de pequenas empresas e para agentes de políticas públicas. No enfrentamento ao Coronavírus, contudo, grande parte das pesquisas, realizadas em países desenvolvidos, como, por exemplo, Alemanha e Reino Unido, e mesmo em países emergentes, como a China, cuja classificação coincide com a do Brasil, as ações de enfrentamento apresentam diferenças substanciais.

¹ Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas – ANEGEPE, São Paulo, (Brasil). Universidade Nove de Julho – UNINOVE, São Paulo. E-mail: vania.nassif@gmail.com
Orcid id: <https://orcid.org/0000-0003-3601-2831>

² Instituto de Tecnologia y de Estudios Superiores de Monterrey – ITESM, Monterrey: Pequenas Empresas e Estratégia Empreendedora, (Mexico). E-mail: earmando@terra.com.br

³ Universidade FUMEC, Minas Gerais, (Brasil). E-mail: jefferson.la.falce@gmail.com



As pequenas empresas, não obstante a sua importante contribuição para a criação de empregos, são mais suscetíveis à queda de demanda. Todavia, mesmo que os efeitos da recessão sejam severos, as evidências apontam para o fato de que os empreendedores têm rápida capacidade de recuperação (Cowling, Liu, Ledger, & Zhang, 2015). Além disso, a ideia de que os períodos de desequilíbrio criam oportunidades para os empreendedores não é nova (Cowling *et al.*, 2015; Parker, Congregado, & Golpe, 2012; Schumpeter, 1942); no entanto, para isso ocorrer, faz-se necessário buscar um mínimo de preparação, como o domínio da tecnologia, por exemplo, para manter ativos os negócios, as parcerias e a cooperação. Por conta disso, perguntamos se os empreendedores, os proprietários de pequenas empresas e agentes de políticas públicas estão realmente preparados para as demandas decorrentes dessa crise.

Nesse sentido, o artigo de Rocha, Olave e Ordonez (2020), intitulado “Estratégias de inovação: uma análise em *startups* de tecnologia da informação”, trabalha não somente a ideia da inovação, mas a qualidade de *startups* e de relacionamentos. Para os autores, entre as práticas mais proeminentes, estão a cooperação e as parcerias organizacionais, que seguem, por vezes, uma implementação informal, visto que as partes envolvidas fornecem conhecimentos e habilidades para suprir quaisquer deficiências. Isso pode ser entendido como uma oportunidade para estreitar relacionamentos com clientes e demais organizações; esse, possivelmente, é um dos caminhos a serem trilhados pelos empreendedores que lutam pela sobrevivência de seus negócios, em tempos difíceis como os de agora.

Considerando o trabalho remoto um modelo prevalente nos tempos atuais e futuros, Neeley (2020) levanta importantes aspectos sobre ele. Dentre os 15 questionamentos mencionados, selecionamos alguns pertinentes às nossas reflexões deste editorial: as empresas estão aptas a essa transição repentina? Como se preparar psicologicamente quando o trabalho remoto não faz parte de suas experiências? Como essas mudanças afetarão a produtividade? Se as políticas de distanciamento social continuarem por um tempo, como medir os ganhos e, eventualmente, como reinventar ou revisar o trabalho? Enfim, esses questionamentos estão presentes na rotina de empreendedores, gestores de pequenas empresas e agentes de políticas públicas?



Ao analisar essa paralisia social e econômica, em uma perspectiva ampla, relacionada às políticas públicas de desenvolvimento regional, encontramos evidências, na literatura, de que o empreendedorismo é fundamental para promover a diversificação e a construção de capacidades em economias mais resilientes. Sugere-se, ainda, a substituição de agências de desenvolvimento regional por parcerias, que façam a intermediação entre o público e o privado, de forma a envolver e a coordenar os demais *stakeholders* (Williams & Vorley, 2014).

Nesse contexto, este número traz três artigos que contribuem para refletir acerca dos aspectos do cenário pós-crise da Covid-19.

O primeiro deles, de Bendor, Lenzi e Souza (2020), apresenta fatores para a formação de empreendedores, evidenciando instrumentos e diretrizes para isso, além de discutir o papel do estado no desenvolvimento social e econômico. Ressalta-se, contudo, que, embora o empreendedor seja um agente social capaz de desenvolver a economia local/regional, sozinho, ele não conseguirá solucionar todos os problemas de uma mesma localidade.

De forma a complementar essas discussões, o segundo artigo, de Mineiro, Dornelas, Arantes e Cougo (2020) salienta a importância do empreendedorismo social, pontuando que, em tempos de crise e de problemas sociais agravados, ele se torna fundamental à busca de alternativas e de soluções que reduzam o impacto do momento. Esse estudo mostra um contraste entre as práticas discursivas do empreendedorismo social frente ao discurso gerencial e instrumental da administração.

O terceiro artigo, de Barakat, Parente e Sarturi (2020), parte do pressuposto de que boa parte dos negócios empreendedores estão alojados em família; por isso, é importante priorizar os *stakeholders*, identificando semelhanças e diferenças entre empresas familiares e não familiares. Além disso, os autores alertam para que as organizações conciliem, simultaneamente, de forma lógica, a família e os negócios, refletindo acerca de valores, de objetivos e de necessidades. Ademais, em momentos de crise, é essencial ter uma orientação de longo prazo, preocupada com a reputação da família e da empresa, e que cuide dos objetivos não financeiros, procurando preservar o investimento socioemocional de ambas as instituições.

Williams e Vorley (2014) trazem outro aspecto pertinente às discussões deste editorial: a importância do apoio governamental à criação de empresas com potencial



alto de crescimento, flexibilidade e capacidade de adaptação para a sobrevivência, aspectos considerados mais relevantes do que a métrica de número de *startups* criadas. Isso se dá porque, na crise, pequenas empresas perdem a capacidade não apenas de crescer, mas até mesmo de se manter em atividade.

Cowling *et al.* (2015) advertem que apenas pequenas empresas com acesso a recursos financeiros conseguem atingir seus objetivos e conquistar um significativo fator de crescimento, como é observado em países que incorporaram essas ações em suas políticas. Nesse sentido, é crucial o apoio governamental para os investidores-anjo, na forma de incentivos fiscais, estimulando não apenas aqueles que atuam, mas aumentando o valor investido (Mason & Harrison, 2015).

Ao comparar experiências empreendedoras no Brasil e nos Estados Unidos, especialmente no sul da Flórida, Rocha e Andreassi (2020) trazem informações interessantes sobre os aspectos culturais e financeiros do empreendedorismo nesses dois países. Para os autores, a percepção da atividade empreendedora se mostrou melhor nos EUA do que no Brasil, sendo o empreendedor considerado alguém que investe e gera empregos no país. Essa visão é compartilhada por órgãos públicos, que dão a eles forte apoio por lá. Em contrapartida, no Brasil, as leis, a burocracia e o sistema trabalhista contribuem para a baixa articulação entre os vários agentes do ecossistema empreendedor brasileiro, formado por: governo, empresas, *startups*, universidades, entre outros.

Reiterando a ideia de que este editorial traz uma perspectiva de articular discussões para superar a crise, vislumbrando o pós-Covid-19, outro aspecto abordado é o apoio à pesquisa e ao desenvolvimento (P&D), em especial na esfera de políticas de inovação anticíclica, que podem promover, no pós-crise, um efeito estabilizador na economia, ajudando na sobrevivência e no crescimento de pequenas empresas (Huda & Hussinger, 2015).

O investimento governamental em inovação, sobretudo na forma de apoio aos parques tecnológicos e às incubadoras, pode ajudar na comercialização de inovações. Nas empresas, a incorporação da inovação na estratégia organizacional, inclusive em períodos de crise, contribui para melhorar a posição competitiva e o desempenho financeiro no pós-crise (Madrid-Guijarro, García-Pérez-de-Lema, & Van Auken, 2013).

Diante do atual cenário, modelos que auxiliam a gestão de projetos tornam-se grandes aliados de pequenas e de médias empresas. Nesse sentido, Souza, Maccari,



Mazieri e Santos (2020) apresentam um desses modelos que, entre as proposições para o desenvolvimento de competências em gerenciamento de projetos e para a gestão do negócio, evidencia alguns aspectos pertinentes à discussão promovida por este editorial, como a desburocratização, a flexibilidade, o foco nas pessoas e o gerenciamento por pessoas não especialistas, reforçando a premissa de que tais modelos devem ser simplificados, com baixo custo de implementação, a fim de permitir que as PME consigam se antecipar aos problemas.

Outras pesquisas, que se referem à crise de 2008-2009, concluíram que a chance de sobrevivência é maior quando empresas de pequeno porte desenvolvem e logram a sustentação de vantagens competitivas. Na verdade, isso é, de fato, algo fácil de falar e complexo de fazer. Mas já é um começo; além disso, inovações de marketing contribuem para esse processo, independentemente da estratégia genérica perseguida, da diferenciação ou da vantagem de custo. E – vale reforçar – as capacitações para a inovação em marketing foram aperfeiçoadas, desde que as pequenas empresas analisadas foram orientadas à competição e às adequações interfuncionais (Naidoo, 2010).

A análise de práticas contemporâneas de marketing foi objeto de investigação de Cittadin, Sarquis, Coelho e Pizzinatto (2020), em um estudo multicase, intitulado “Práticas contemporâneas de marketing: o caso de pequenas empresas de confecção de vestuários”, no qual os autores identificaram práticas de marketing de interação, de rede e digital, o que indicou a presença das orientações empreendedora e de mercado nessas organizações.

Ao final desta edição, Menegon, Cernev, Ferreira e Balian (2020) apresentam um caso de ensino, “Empreendedorismo feminino de baixa renda: quando o negócio é a privacidade”, que aborda discussões sobre os desafios de gestão enfrentados por empreendedores no início de suas operações, considerando, também, diferentes modelos de negócio no varejo, convidando os alunos à discussão e à reflexão sobre a capacidade de resolver problemas de gestão, de média e alta complexidade, no que diz respeito a um empreendimento com potencial de crescimento escalável. Além disso, fazem provocações acerca das estratégias de comércio eletrônico, de soluções logísticas, de enfrentamento da concorrência chinesa, de fornecimento e de canais de vendas, propícias para o atual cenário.



Mesmo sem uma luz no fim do túnel, temos esperança de que não apenas nosso país, mas o mundo, em sua totalidade, aprenda grandes lições, como valorizar, sobremaneira, as relações interpessoais, compreendendo a necessidade de concretizar parcerias sólidas e efetivas, com parcimônia e foco. O respeito ao próximo pode proporcionar equilíbrio social, financeiro, de aprendizagem e sobrevivência; e, além disso, as experiências do isolamento social são capazes de se reverter em oportunidades e em solidez para os negócios empreendedores. Em tempos de incertezas, o equilíbrio emocional e a resiliência se configuram como estratégias de enfrentamento e fomentam a reflexão, ambas necessárias à prospecção de um futuro melhor, como seres humanos.

REFERÊNCIAS

Cowling, M., Liu, W., Ledger, A., & Zhang, N. (2015). What really happens to small and medium-sized enterprises in a global economic recession? UK evidence on sales and job dynamics *International Small Business Journal*, 33(5), 488-513.

Huda, M., & Hussinger, K. (2015). The impact of R&D subsidies during the crisis. *Research Policy* 44(10), 1844-1855.

Madrid-Guijarro, A., García-Pérez-de-Lema, D., & Van Auken, H. (2013). An Investigation of Spanish SME Innovation during Different Economic Conditions. *Journal of Small Business Management*, 51(4), 578-601.

Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2015). Business angel investment activity in the financial crisis: UK evidence and policy implications. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 33(1), 43-60.

Naidoo, V. (2010). Firm survival through a crisis: The influence of market orientation, marketing innovation and business strategy. *Industrial Marketing Management*, 39(8), 1311-1320.

Nassif, V. M. J., Corrêa, V. S., & Rossetto, D. E. (2020). Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparados para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz



da pandemia do Covid-19. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 9(2), I-XII, (Editorial).

Neeley, T. (2020). 15 Questions about remote work, answered. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/2020/03/15-questions-about-remote-work-answered>

Parker, S., Congregado, E., & Golpe, A. (2012). Is entrepreneurship a leading or lagging indicator of the business cycle? Evidence from UK self-employment data. *International Small Business Journal*, 30(7), 736-753.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.

Souza, R. M., Santos, T. A., Maccari, E. A., & Mazieri, M. R. (2020). Proposição de um modelo de gerenciamento de projetos para pequenas e médias empresas (PME). *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 10(3), página.

Williams, N., & Vorley, T. (2014). Economic resilience and entrepreneurship: lessons from the Sheffield City Region. *Entrepreneurship & Regional Development*, 26(3-4), 257-281.