



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUARIA E CONTABILIDADE**  
**DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

**FILIFE FERNADES DIÉB DE ARAÚJO**

**BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO OBSERVACIONAL NO**  
**FILME “TUCKER: UM HOMEM E SEU SONHO”**

**FORTALEZA**

**2017**

FILIFE FERNANDES DIÉB DE ARAÚJO

BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO OBSERVACIONAL NO  
FILME “TUCKER: UM HOMEM E SEU SONHO”

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Administração da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Diego de Queiroz Machado

FORTALEZA

2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação Universidade Federal do Ceará Biblioteca Universitária  
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

---

A689b Araújo, Filipe Fernandes Diéb de.

**BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO OBSERVACIONAL NO FILME  
“TUCKER: UM HOMEM E SEU SONHO” / Filipe Fernandes Diéb Araújo. – 2017. 31f. : il.**

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de  
Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Administração, Fortaleza, 2017.  
Orientação: Prof. Dr. Diego de Queiroz Machado.

1. Empreendedorismo. 2. Processo Empreendedor. 3. Barreiras. 4. Estudo observacional.  
5. Análise fílmica.

CDD 658

---

FILIPPE FERNANDES DIÉB DE ARAÚJO

BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO OBSERVACIONAL NOFILME  
“TUCKER: UM HOMEM E SEU SONHO”

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Administração da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Diego de Queiroz Machado

Aprovada em: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_\_.

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Dr. Diego de Queiroz Machado (Orientador)  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Prof. Dr. Hugo Osvaldo Acosta Reinaldo  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Profa. Ma. Sônia Regina Amorim Soares de Alcântara  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

A Deus, por Ele e para Ele são todas as coisas.

## **AGRADECIMENTOS**

À Deus, razão de toda minha vida.

À minha esposa, parte fundamental neste trabalho

À minha família, que sempre acreditou em mim e me apoiou.

À Danielle, que me ajudou sobremaneira nas disciplinas de cálculo.

Ao professor Dr. Diego de Queiroz Machado, meu orientador, que me instruiu com paciência e destreza.

À coordenação do curso de administração que realizou uma verdadeira força-tarefa para que eu pudesse concluir meu curso.

“Não há nada tão inútil quanto fazer eficientemente o que não deveria ser feito”  
Peter Drucker

## RESUMO

O presente estudo teve como objetivo geral, analisar as principais barreiras ao empreendedorismo enfrentadas no filme "Tucker, um homem e seu sonho". Como objetivos específicos, o trabalho se propõe a apresentar as características do processo empreendedor, identificar as barreiras e investigar os impactos gerados por elas para o empreendimento. Pesquisa documental, realizada nos meses de setembro e outubro de 2017, a partir de uma análise fílmica com abordagem qualitativa. O filme selecionado para análise foi "Tucker: um homem e seu sonho". Sua análise foi subsidiada por referencial teórico e literatura vigente. Os resultados encontrados conforme os objetivos estabelecidos foram: a identificação da oportunidade, quando Tucker se interessa pelo ramo automobilístico e faz parcerias com profissionais do ramo, obtenção de financiamento, fabricação do protótipo de automóvel, e fabricação de 50 automóveis. As barreiras encontradas foram: a ampla concorrência com grandes empresas automobilísticas, dificuldade na obtenção de recursos, estrutura inadequada e mão de obra escassa, represálias de grandes empresas e políticas governamentais desfavoráveis. Devido às barreiras apresentadas, estas geraram impacto direto no empreendimento, tais como necessidade de realização de venda antecipada do produto para se adquirir capital. O protótipo do produto foi finalizado com o tempo quase esgotado, pondo em risco todo o planejamento. Entretanto, a despeito das barreiras, os automóveis foram entregues, tal como planejado, tendo o empreendimento um início, meio e fim. Considerou-se assim, que Preston Thomas Tucker perpassou todas as etapas necessárias para a consecução do empreendimento. As barreiras enfrentadas no filme vão ao encontro das apresentadas no referencial teórico deste estudo, podendo então ser ponderadas como barreiras reais a serem enfrentadas pelo empreendedor.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Processo Empreendedor. Barreiras. Estudo observacional. Análise fílmica.



## **ABSTRACT**

The present study aimed to analyze the stages of the entrepreneurial process, identify the barriers and investigate the impacts generated by them for the enterprise. Documentary research, carried out in the months of September and October of 2017, based on a qualitative approach. The film selected for review was "Tucker: A Man and His Dream". Its analysis was subsidized by theoretical reference and current literature. The results obtained according to the established objectives were: the identification of the opportunity, when Tucker is interested in the automotive industry and makes partnerships with professionals of the branch, obtain financing, automobile prototype production, and manufacture of 50 automobiles. The barriers encountered were: ample competition with large auto companies, difficulty in obtaining resources, inadequate structure and scarce labor, reprisals from large companies and unfavorable government policies. The barriers faced in the film meet those presented in the theoretical framework of this study, and can then be considered the real barriers to be faced by the entrepreneur.

**Keywords:** Entrepreneurship. Entrepreneurial process. Barriers. Observational study. Film analysis.

## SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1.INTRODUÇÃO.....</b>                                      | <b>09</b> |
| <b>1.1.OBJETIVOS.....</b>                                     | <b>10</b> |
| <b>2.REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>                             | <b>11</b> |
| <b>2.1 Empreendedorismo: conceitos e características.....</b> | <b>11</b> |
| <b>2.2 Etapas do processo empreendedor.....</b>               | <b>14</b> |
| <b>2.3 Barreiras ao Empreendedorismo.....</b>                 | <b>16</b> |
| <b>3.METODOLOGIA.....</b>                                     | <b>19</b> |
| <b>4. RESULTADOS.....</b>                                     | <b>21</b> |
| <b>4.1 Etapas do Processo Empreendedor.....</b>               | <b>21</b> |
| <b>4.2 Barreiras ao Processo Empreendedor.....</b>            | <b>23</b> |
| <b>5. CONCLUSÃO.....</b>                                      | <b>27</b> |
| <b>REFERÊNCIAS.....</b>                                       | <b>29</b> |

## 1 INTRODUÇÃO

O tema empreendedorismo vem se tornando cada vez mais relevante na conjuntura econômica contemporânea. As novas formas de organização empresarial buscam, incessantemente, a redução de seus custos de produção. Essa busca afeta, diretamente, os postos de trabalho, gerando desemprego. Diante dessa realidade, ex-funcionários, trabalhadores com poucas habilidades técnicas, jovens em busca do primeiro emprego e outros perfis, não possuem alternativa senão tentarem empreender seu próprio negócio. Mas, o ato de empreender pode não ser tão simples quanto parece.

Em uma análise externa e generalista, a autonomia que o empresário possui sobre o seu negócio pode trazer uma visão distorcida da realidade. Na verdade, a escolha por empreender acarreta em dificuldades encontradas, muitas vezes, letais para o empreendimento. As estatísticas comprovam essa realidade.

Nas sociedades abertas, onde o sistema econômico preponderante é voltado para o direito de propriedade privada e na organização empresarial da produção, os bens de capital devem ser alinhados e mobilizados pelos agentes privados, para produzirem bens e serviços direcionados a demanda da população (GRECO *et al.*, 2009).

Ainda mencionando Greco *et al.* (2009), somente empresários com espírito de iniciativa e ousadia para o risco se tornam empreendedores que responderão pelos investimentos nos setores primário, secundário e terciário da economia. É nesse cenário que emergem uma diversidade de empresas que fazem o Produto Interno Bruto (PIB). Um país somente irá se inserir como um capitalismo de mercado se houver liberdade de iniciativa e pessoas “com iniciativa”, preparadas para compor o conjunto de titulares dos meios de produção.

Em uma pesquisa nacional realizada em 2014, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e publicada em 2016, das 694,5 mil empresas que nasceram em 2009, 536,6 mil (77,3%) sobreviveram em 2010; 452,5 mil (65,2%), até 2011; 387,4 mil (55,8%), até 2012; 339,1 mil (48,8%), até 2013; e 275,0 mil (39,6%) sobreviveram até 2014. Assim, após cinco anos da entrada no mercado, verifica-se que menos de 40% das empresas entrantes em 2009 sobreviveram até 2014. Dificuldades como falta de capital, alta carga tributária, juros abusivos, forte concorrência, ausência de planejamento, necessidade de retirada imediata de recursos financeiros, falta de experiência no ramo, dentre outros fatores, impõem sérios desafios para quem deseja trilhar esse caminho de ter seu próprio negócio (IBGE, 2016).

Com base na pesquisa nacional feita pelo IBGE (2016), percebe-se que o empreendedorismo se depara com uma realidade desafiadora no tocante a permanência empresarial. Outro estudo descreve também barreiras ao empreendedor tais como: falta de recursos financeiros, a alta carga tributária, o excesso de regulamentações, a crise econômica, a instabilidade política, a alta taxa de juros, a falta de linhas de crédito e carência de informações gerenciais.

Frente ao exposto, este trabalho tem como foco, identificar as barreiras ao empreendedorismo a partir da análise do filme “Tucker: um homem e seu sonho”. Seu objetivo geral, portanto, consiste em analisar as principais barreiras ao empreendedorismo enfrentadas no filme “Tucker: um homem e seu sonho”. Para tanto, seus objetivos específicos são:

- a) Apresentar as características do processo empreendedor desenvolvido por Tucker.
- b) Identificar as barreiras enfrentadas por Tucker nas suas ações de empreendedorismo;
- c) Investigar os impactos gerados pelas barreiras no empreendimento criado por Tucker.

No decorrer deste filme, são expostas várias situações que mostram as dificuldades enfrentadas, desde a concepção da ideia do negócio, até a entrega do produto final. Ainda, serão elencadas as características elementares para um exímio empreendedor.

Sabe-se que as informações estatísticas oferecem uma amplitude da atividade empreendedora. Porém, a importância desse estudo reside na possibilidade que ele oferece em aprofundar a investigação na direção qualitativa da atividade empreendedora e na compreensão das particularidades do empreendedorismo (GRECO *et al.*, 2009).

Neste contexto, o trabalho apresentado tem a seguinte estrutura, além da introdução e objetivos já expostos: referencial teórico com conceitos e características do empreendedorismo, etapas do processo empreendedor e barreiras enfrentadas; metodologia, adotando a análise fílmica como uma das possibilidades da pesquisa documental; resultados, em que serão apresentadas e discutidas as nuances do empreendedorismo seguido pelas considerações finais. Como elemento pós-textual serão descritas as referências utilizadas para a concepção e finalização da pesquisa.

## 2REFERENCIAL TEÓRICO

Para endossar o escopo do estudo, é apresentado a seguir, o empreendedorismo em seus conceitos e características, as etapas do processo empreendedor, bem como, as barreiras existentes. Tais explanações contribuirão para um melhor entendimento das análises extraídas do filme em questão.

### 2.1 Empreendedorismo: conceitos e características

Apesar de o empreendedorismo ter sido abordado desde séculos passados, a sua importância foi ressaltada na década 80, período que se tornou objeto de estudos em quase todas as áreas do conhecimento na maioria das nações. O empreendedorismo, em suas mais diversas vertentes, ocupa posição de destaque nas políticas econômicas dos países desenvolvidos e em desenvolvimento (BAGGIO; BAGGIO, 2014).

A palavra empreendedorismo vem do latim *imprehendere*, que teria surgido na língua portuguesa do século XVI. Entretanto, a expressão empreendedorismo parece ter surgido da tradução da expressão *entrepreneurship* da língua inglesa que, por sua vez, é composta da palavra francesa *entreprenuer* e do sufixo inglês *ship*, que denota, grau, relação, estado, qualidade, habilidade e/ou perícia (SANTOS,2008). Acerca da palavra *entreprenuer*, Alfredo (2009) descreve que ela foi utilizada pela primeira vez em 1725, pelo economista irlandês Richard Cantillon, para definir o indivíduo que assumia riscos.

O empreendedor é o agente com habilidades para gerar conexões, fazendo com que os recursos valiosos sejam aproveitados sinergicamente. Tal incumbência não é simplista, pois requer a capacidade de mobilizar recursos sociais mediante redes de solidariedade e de obrigações. Somente onde há diferenciação no interior da estrutura social é que se torna possível o surgimento do empreendedor, visto que compete a ele captar e conectar recursos produtivos socialmente dispersos (VASCONCELOS; WILKINSON; AMÂNCIO, 2008).

Quando se considera o empreendedor e o crescimento econômico, pode-se remeter a dois pressupostos teóricos, quais sejam o de Joseph Schumpeter e Israel Kirzner, em que no primeiro o empreendedor é visto como alguém que agrega, equilibra e aproveita as oportunidades e no outro se vê o empreendedor como um agente de ruptura ou inovação (VASCONCELOS; WILKINSON; AMÂNCIO, 2008).As descrições a seguir retratam a essência dessas duas correntes na interpretação do empreendedorismo e as oportunidades do mercado.

Para Schumpeter o empreendedor é fundamentalmente um agente de mudança e de inovação (Hagedoorn, 1996). A sua acção, designadamente através do desenvolvimento de novas informações e conhecimentos e da obtenção de novas combinações, gera desequilíbrios e rupturas face à situação existente. Neste sentido, o que caracteriza o empreendedorismo é a descontinuidade no sistema económico e a constante introdução de desequilíbrios no mercado. Ao procurar novas combinações, a vários níveis, o empreendedor põe em causa os quase-equilíbrios já existentes e cria novas oportunidades de desenvolvimento”.(...) Kirzner (1973, 1997), por seu turno, põe o acento tónico na descoberta das oportunidades. Esta resulta do espírito de alerta dos empreendedores e não envolve necessariamente a criação de novas informações ou conhecimentos. Enquanto para Schumpeter o empreendedorismo tem uma função de ruptura de equilíbrios, para Kirzner ele funciona como um equilibrador do sistema, no sentido em que erros ou desfasamentos anteriores criam incentivos para que se tomem decisões correctivas (Kirzner, 1997) (SIMÕES; DOMINGUINHOS, 2006,p.5-6).

As argumentações de Kirzner e Schumpeter recebem também outra terminologia, a saber: a teoria comportamentalista e a teoria económica. A teoria económica ou schumpeteriana expõe que os primeiros a atinarem para a importância do empreendedorismo foram os economistas. Estes estavam fundamentalmente voltados para a compreensão do papel do empreendedor e o impacto da sua atuação na economia. Três nomes destacam-se nessa teoria: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Joseph Schumpeter. Por sua vez, a teoria comportamentalista, se volta aos estudiosos do comportamento humano: psicólogos, psicanalistas, sociólogos, entre outros. O alvo desta abordagem do empreendedorismo foi de aperfeiçoar o conhecimento sobre motivação e o comportamento humano (BAGGIO; BAGGIO, 2014).

Corroborando com a teoria comportamentalista, Silva, Chagas e Siqueira (2012) descrevem que o sucesso é precedido por elementos psicológicos, tais como: motivação para realização ou impulso para melhorar. Posto isso, pode-se afirmar que há um perfil de comportamento característico dos empreendedores, que possibilitam a obtenção de sucesso quando há iniciativa para um empreendimento.

Considerando o contexto empresarial, fica claro que, conforme os negócios vão se globalizando, as empresas necessitam formular “um modelo” diferenciado quando se considera os recursos empresariais. A forma como esses recursos vão ser organizados e distribuídos dependerá do papel exercido pelo empreendedor dentro da empresa. Desse modo, o trabalho do empreendedor pode vir a definir a habilidade da empresa, como objetivo de adquirir, avaliar e operacionalizar seus recursos, influenciando assim o desempenho empresarial (SILVA; CHAGAS; SIQUEIRA, 2012).

Independente da teoria que se irá seguir, o empreendedor deve deter características que o forjem como tal, tais como:

(...) [ser] visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (*networking*); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade (BAGGIO; BAGGIO, 2014, p.31).

Semelhantemente a Baggio e Baggio (2014), Schmidt, e Bohnenberger (2009) descreveram as características atitudinais de um empreendedor, que são: auto-eficácia, capacidade de assumir riscos calculados, planejador, detecta oportunidades, persistência, sociável, inovação e liderança.

Um programa de empreendedorismo deve focalizar-se mais na formulação do conceito de si e no desenrolar de *know-how* do que somente no repasse de conhecimento. O *know-how* deve-se voltar para a descrição de situações, sendo estas as principais atividades dos empreendedores: conhecer e entender mercados, identificar oportunidades de negócios, traçar objetivos, vislumbrar, projetar e estruturar organizações e dar luz a essas organizações (FILION, 2000).

Quando se considera o ambiente empreendedor no Brasil, se evidencia que 41,3% da população brasileira apontaria alguém com um novo negócio nos últimos dois anos. Comparando-se com países como Rússia, Índia, China e África do Sul, o Brasil só fica atrás da China, onde 50,5% da população conhece alguém que empreendeu nos últimos dois anos. No entanto, é posto que, comparado com outros países, o Brasil teve um decréscimo neste índice entre 2015 e 2016. Esse fato pode advir da conjuntura macroeconômica atual do Brasil em relação ao resto do mundo. Além disso, o empreendedorismo brasileiro no ano de 2016 se concentrou em menos atores, assim menos pessoas estão empreendendo e por isso um percentual menor da população conhece algum empreendedor recente (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017).

Apesar disso, empresas de gestão afirmam que, ao se considerar a realidade brasileira, é posto que uma das características mais notáveis dos empreendedores brasileiros é a criatividade. Diz-se que a necessidade de desenvolver soluções inusitadas no Brasil advém da necessidade de superação em momentos críticos, oriundo do histórico de crises. Nesse contexto, não é de se espantar que indivíduos tenham receio de fazer investimentos em circunstâncias de inconstância econômica. Entretanto, afora essa lógica, crises econômicas geram boas oportunidades para os empreendedores. As *startups* de tecnologia emergem apresentando soluções para problemas. Problema é o que é mais frequente em momentos de crise, logo,

empresas que oferecem novas soluções contribuem para a reversão do quadro de instabilidades do país (NIBO, 2016).

## 2.2 Etapas do processo empreendedor

O processo empreendedor abrange todas as atividades referentes à criação de um novo negócio, desde a concepção da ideia até o sustento e continuidade do mesmo. Ele fornece ao empreendedor, informações e planos de ação que o direcionarão a tomar decisões assertivas, frente aos desafios que, certamente, surgirão nessa trajetória (RUPPENTHAL; CIMADON, 2012).

Segundo Dornelas (2001), o processo empreendedor pode ser compreendido a partir de quatro etapas que estão listadas no Quadro 1:

Quadro 1- Etapas do processo empreendedor

| <b>ETAPAS</b>                            | <b>DESCRIÇÃO</b>  |
|--|---|
| Identificação e avaliação a oportunidade | É a fase na qual uma oportunidade é identificada e analisada para poder avaliar sua viabilidade no tangente a: concorrências, necessidade de mercado e ciclo de vida do produto.  |
| Desenvolvimento do plano de negócios     | O plano de negócios engloba todos os processos da empresa. Ele irá auxiliar na busca por informações sobre os produtos ou serviços a serem ofertados, pontos fortes e fracos da empresa, bem como a identificação de possíveis clientes, fornecedores e concorrentes, contribuindo para a análise da viabilidade do negócio e para a gestão da empresa em seu funcionamento.  |
| Captação de recursos                     | Auxiliado pelo plano de negócios, o empreendedor deve analisar as melhores alternativas de financiamento para seu negócio. Essa captação pode se dar através de diversas formas; desde financiamentos bancários até empréstimos de familiares ou amigos.  |
| Gerenciamento                            | Após a oportunidade ter sido identificada e viabilizada pelo plano de negócios, cabe ao empreendedor, o gerenciamento do negócio, quando este estiver em pleno funcionamento. Essa etapa se configura como fundamental para o sucesso do negócio, pois o empreendedor precisará de várias habilidades para lidar com situações diversas, como: relacionamento com clientes, formação e capacitação de equipe, gestão financeira, dentre outras. |

Fonte: Dornelas (2001)

Baron e Shane (2007) também analisam o processo empreendedor englobando-o em várias fases distintas (Quadro 2), embora não seja tão simples distingui-las pela complexidade do processo. Mas a tendência é que tais fases acabem ocorrendo naturalmente ao longo do tempo.



Quadro 2- Etapas do processo empreendedor

| <b>ETAPAS</b>  | <b>DESCRIÇÃO</b>   |
|--|--|
| Identificação e avaliação a oportunidade                                   | Quando empreendedor consegue enxergar algo que tenha o potencial de gerar lucro.   |
| Coletas de informações úteis ao negócio e captação de recursos financeiros | Informações sobre mercado, concorrência, fornecedores, bem como, na capacitação da equipe de trabalho e captação de recursos financeiros para viabilizar a ideia em questão.   |
| Elevação da idéia a um patamar tático                                      | Ocorre o desenvolvimento do produto/serviço, a definição das responsabilidades da equipe, definição de metas e objetivos, dentre outras tomadas de decisões que irão estabelecer o elo entre o produto/serviço e o mercado.                    |
| Caminho percorrido ao encontro do sucesso                                  | Esta é uma fase contínua, pois as tomadas de decisões, estratégias e ações corretas são constantemente requeridas para que a empresa possa estar sempre bem contextualizada em seu meio de atuação e caminhando a frente de seus concorrentes. |
| Fruto do trabalho bem executado  | Após todo o planejamento, estratégias, dedicação, comprometimento e muitos esforços realizados, o empreendimento recompensará o empreendedor com o lucro almejado.   |

Fonte: Elaborado a partir de Baron e Shane (2007).

Corroborando ao que afirma Baron e Shane (2007), no processo de empreendedorismo deve-se buscar ou estar atento à oportunidades de negócios, em uma sociedade onde há busca por inovações, e, justamente por ser inovações, assume-se o risco em dar prosseguimento com a intenção de obtenção de renda. (CUSTÓDIO, 2011).

Analisando os dois modelos expostos, percebe-se que o modelo apresentado por Dornelas (2001) segue uma linha mais metódica com as etapas mais fragmentadas. O autor inicia o processo com a identificação e avaliação da oportunidade, para no segundo passo, citar o desenvolvimento do plano de negócios. Após esse segundo passo, o empreendedor deve viabilizar a captação de recursos, o que possibilitaria o início das suas atividades, e após esse terceiro passo, dar-se-ia início ao próximo, que seria o gerenciamento de seu negócio.

Baron e Shane (2007) tratam o processo do empreendedor de um modo menos fragmentado, como se as etapas estivessem entrelaçadas umas às outras, sendo mais difícil de identificar, com exatidão, onde termina uma e começa a outra. Por conta disto, as etapas enumeradas por ele são mais abrangentes.

Enquanto Dornelas (2001) cita a criação de um Plano de Negócios como uma etapa do processo, Baron e Shane (2007) não deixam claro em qual fase esse passo se encaixaria. Da mesma forma como Baron e Shane classifica o processo chamado de “Gerenciamento” por Dornelas (2001) como “Caminho Percorrido ao Encontro do Sucesso”. Percebe-se que Baron e Shane (2007) enxergam o processo de uma maneira mais consubstanciada, enquanto Dornelas (2001) o cita de uma forma mais sistêmica.

## 2.3 Barreiras ao Empreendedorismo

Existe uma relação positiva entre a ação empreendedora e o crescimento econômico de uma nação, em virtude da possível geração de emprego, mitigação das disparidades sociais, aumento da produção de empresas multinacionais e também o desenvolvimento de estratégias empresariais de sustentabilidade (SARFATI, 2013).

Quando se fala em ação empreendedora, é importante frisar a diferença entre esta e a ação de um trabalhador por conta própria, em que a atividade de um empreendedor por estilo de vida contribui para a satisfação de necessidades de pequeno porte, já a ação empreendedora gazela, que se caracteriza por empresas com um crescimento acelerado, tem uma atividade de alto crescimento que, vertiginosamente, gera empregos e valor econômico (SARFATI, 2013).

A despeito da atividade empreendedora realizada, o empreendedor deve ser conhecedor dos condicionantes que afetarão sua atividade, quais sejam:

Mudanças demográficas: movimentos migratórios, idade etc. Mudanças sociais: consciência ambiental, nível de educação etc. Mudanças econômicas: estabilidade macroeconômica, relações comerciais com outros países etc. Mudanças regulatórias: oportunidades advindas em mudanças de regulação em setores específicos, incluindo regulações definidas em contextos multilaterais. Mudanças tecnológicas: emergência de novas tecnologias (SARFATI, 2013, p.29).

O empreendedor deve também ser capaz de identificar as barreiras que afetam seu processo empreendedor, para assim ser capaz de dirimir as dificuldades que possam emergir. A literatura aponta que há indivíduos com o potencial empreendedor que se abatece frente alguns facilitadores, que são o estilo de liderança ou identificação de oportunidades de negócios (SOUZA, 2014).

Ao se tratar de barreiras ao processo empreendedor, têm-se as barreiras comportamentais ou contextuais que podem ser exemplificadas por receio em assumir riscos na abertura de um negócio e ausência de capital. Diz-se que as variáveis demográficas, sociais, trabalhistas e elementos circunstanciais, tais como o acesso à informação e redes sociais se constitui, também, em barreiras ao processo. (SOUZA, 2014).

De acordo com Chiavenato (2008, p.15), "nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam". E de início, pode-se citar a obtenção de recursos, que, Segundo Malheiros (2001) e Aguiar (2012), é considerada como um entrave ao processo empreendedor brasileiro. Isto, porque o crédito no Brasil é relativamente caro quando se contrasta com outros países, relevando-se como um aspecto limitante para a atividade empreendedora, sendo assim, é necessário que o país considere essa questão. Devem-se elaborar programas orientados ao desenvolvimento do

empreendedorismo, políticas governamentais, fomento financeiro, educação e capacitação para o empreendedorismo, e infraestrutura de apoio técnico-gerencial para a atividade. O Brasil apesar de estar em desenvolvimento quanto empreendedorismo, ainda tem um grande caminho a percorrer (PEREIRA; VERRI, 2014).

Além disso, a constituição de uma equipe, a mão de obra preparada e a precisão de credibilidade para o desenvolvimento da organização surgiram e permanecem, assim como a questão financeira e a concorrência. As empresas precisam se aprimorar e se inovar para sua manutenção no mercado. A importância dada pelas organizações à inovação se configura como um fator importante, sendo necessária uma contínua análise das tendências (PEREIRA; VERRI, 2014).

Malheiros (2001) apresenta diversos fatores que podem influir negativamente nas ações empreendedoras, as quais descrevem: demanda para a produção final; oferta de recursos necessários à formação de novos negócios; a inflação, tributação, barreiras regulamentares restritivas, crise política. A autora ainda considera e destaca as dificuldades enfrentadas por pequenas e médias empresas, como a limitação de capital de giro e financiamento, falta de matéria prima e oscilações do mercado consumidor interno e externo.

O financiamento é uma variável muito importante para o processo empreendedor, por isso os fatores que o dificultam podem também se constituir em barreiras para o empreendedorismo, em que são postas altas taxas de juros e excesso de burocracia. Ainda, o excesso de taxas e a limitação de garantias bancárias se constituem em barreiras para o financiamento. Segundo Aguiar (2012), as várias dificuldades enfrentadas para a obtenção do financiamento conduzem os empreendedores a iniciar o arranque da empresa com meios próprios. O financiamento é fundamental para a criação de empresas. As opções de financiamento existentes deveriam ser mais promovidas e acessíveis aos empreendedores para estes sentirem-se orientados a escolherem pela melhor modalidade para seus percursos como empresários.

Outro empecilho para o empreendedor está na concorrência enfrentada. Se deparar com empresas estabelecidas no mercado há mais tempo, com mais experiência no ramo e já estáveis em sua área de atuação, certamente não é uma tarefa das mais fáceis. Fora esse aspecto, muitas vezes, a entrada de um produto inovador pode não ser bem quisto pelos seus concorrentes.

No caso de produtos concentrados no mercado corporativo, há uma resistência natural às mudanças, quando os produtos reformulam a maneira como as pessoas trabalham e, especialmente nas empresas de clientes que não estão expostas à concorrência internacional, não há uma busca por produtos e outros processos eficientes, e há pouca

receptividade aos produtos inovadores, mesmo que esses gerem um lucro de produtividade significativo e competitivo. (FELDENS, 2012, p 14).

Segundo Rocha (2016), as principais barreiras declaradas para o empreendedorismo foram a ausência de formação e competência dos recursos humanos, o não reconhecimento e recompensa, a falta de condições de trabalho no que tange a instalações e meios materiais. Os facilitadores mais citados foram comunicação, participação e espaço, recursos humanos formados por pessoas mais jovens, em maior quantidade, com mais formação e competência.

O Quadro 3 sumariza barreiras apontadas pelos autores acima citados.

Quadro 3 – Principais barreiras ao processo empreendedor

| <b>AUTORES</b>         | <b>BARREIRAS</b>  |
|------------------------|---|
| Rocha (2016)           | Falta de preparo dos recursos humanos e materiais, infraestrutura de apoio técnico-gerencial para a atividade.  |
| Malheiros (2001)       | Escassez de recursos, normas políticas e econômicas restritivas.  |
| Aguiar (2012)          | Obtenção de financiamento.  |
| Pereira e Verri (2014) | Ausência de programas orientados ao desenvolvimento do empreendedorismo, de políticas governamentais e fomento financeiro. Limitação na educação e capacitação para o empreendedorismo, e infraestrutura de apoio técnico-gerencial para a atividade. |
| Souza (2014)           | Receio em assumir riscos.   |
| Feldens (2012)         | Resistência à inovação por parte da concorrência.   |

Fonte: Elaborado pelo autor.

Frente ao exposto, se apreende que as barreiras ao empreendedorismo perpassam por um contexto multifacetado, que engloba aspectos atitudinais, políticos, econômicos, sociais e estruturais. No entanto, podem-se apontar algumas congruências ao se remeter ao Quadro 3: a escassez de recursos, capacitação de recursos humanos e falta de subsídios para o financiamento são impasses frequentes.

### 3 METODOLOGIA

Esta pesquisa se utiliza da abordagem qualitativa de pesquisa, a qual não quantifica os valores nem trocas simbólicas, além de não se porem à prova de fatos, visto que os dados analisados são não métricos, mas busca a profundidade na análise do conteúdo ou fenômeno de interesse (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

Como método de coleta de dados, trata-se de uma pesquisa documental, a partir de uma análise fílmica. A pesquisa documental se caracteriza por ter sua fonte proveniente de documentos escritos ou não, podendo ser realizada no momento em que o fato ocorreu ou posterior a ele. Na categorização da pesquisa documental, se inclui as fontes secundárias, nas quais se enquadra a utilização de filmes (MARCONI; LAKATOS, 2009).

Realizada nos meses de setembro e outubro de 2017, na análise fílmica ora desenvolvida, tomou-se como fundamentação a análise de conteúdo que, segundo Penafria (2009), se caracteriza pela delimitação do tema do filme, resumo e decomposição da história. Analisar um filme resulta também em sua descrição e a compreensão de elementos por ele apresentados (PENAFRIA, 2009).

Em uma análise de filmes ou documentários os pontos de vista utilizados são imbuídos de significados sobre a intenção do produto e, sobretudo, do realizador, em que se permite apreender do filme o seu sentido ideológico. Nesse tipo de análise, se identifica a mensagem do filme em relação ao seu tema e contemporaneidade (MOMBELLI; TOMAIM, 2014).

A fim de atender aos objetivos propostos para a pesquisa, selecionou-se um filme que retratasse no enredo o processo empreendedor, bem como as barreiras do percurso. Para tanto, procedeu-se uma busca na *internet* com o intuito de gerar uma lista de filmes que poderiam se enquadrar no tema.

A partir do site Revista MKT News (2015), encontrou-se um total de 20 filmes que poderiam retratar de maneira direta ou indireta os objetos de estudo desta pesquisa, ou seja, o processo empreendedor e as barreiras ao empreendedorismo. Inicialmente, procedeu-se a leitura dos títulos, sua ficha técnica e ano de exibição. Após esta análise inicial, seis filmes foram eleitos, por conveniência, para uma “leitura” e “análise” de suas características internas e ideologia representada.

Assim sendo, por mostrar de forma, leve, dinâmica e sequenciada o empreendedorismo selecionou-se o filme “Tucker: um homem e seu sonho”, lançado no dia 16 de dezembro de 1988, sob a direção de Francis Ford Coppola, cuja sinopse se volta para a

descrição da façanha de Preston Tucker, que ensejou a fabricação de um novo conceito de automóvel nos Estados Unidos. Ademais, a mensagem final do filme foi considerada como um fator importante para sua escolha.

Para a descrição das cenas e sua posterior interpretação, o filme foi assistido três vezes, tendo nesses momentos, a posse de um caderno de anotações, onde se descrevia as cenas que corroboravam para o alcance dos objetivos propostos, quais sejam: analisar as principais barreiras ao empreendedorismo, e especificamente: apresentar as características do processo empreendedor desenvolvido por Tucker; identificar as barreiras enfrentadas por Tucker nas suas ações de empreendedorismo; e investigar os impactos gerados pelas barreiras no empreendimento criado por Tucker. As cenas mais importantes foram descritas com maiores detalhes nos resultados, e tiveram sua cronologia apresentada em horas e minutos.

A análise e discussão dos resultados foi embasada pelos autores apresentados no referencial teórico com ênfase para Dornelas (2001) e Baron e Shane (2007), contudo, o modelo adotado para a identificação do processo empreendedor no Filme foi o de Baron e Shane (2007). O modelo escolhido se adéqua com mais precisão à trajetória do protagonista por apresentar as etapas de maneira menos sistemática e mais agregada entre si.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

### 4.1 Etapas do processo empreendedor

O filme “Tucker: um homem e seu sonho” pode ser utilizado como um meio para ilustrar o processo empreendedor porque, a partir de sua análise, pode-se contemplar as atividades concernentes a idealização de um empreendimento, desenvolvimento e desfecho do mesmo, podendo este ser positivo ou negativo. Por isso, se faz importante descrever as suas etapas, identificar as barreiras, a fim de compreender como estas podem influenciar o desfecho de um empreendimento, bem como a postura que o empreendedor pode adotar frente a isso.

Para concatenar as etapas do empreendedorismo às cenas do filme, utilizou-se o proposto de Baron e Shane (2007), o que pode ser visto no quadro a seguir.

Quadro 4–Etapas do Processo Empreendedor

| ETAPAS  | DESCRIÇÃO   |
|---|---|
| Identificação e avaliação a oportunidade                                    | Através da elaboração de uma pesquisa de mercado para saber o que os americanos iriam querer após o término da Segunda Guerra Mundial. (04m:10s)  |
| Coletas de informações úteis ao negócio e captação de recursos financeiros. | O protagonista passa parte do seu tempo no autódromo de Indianápolis, fazendo parcerias com grandes profissionais do ramo, coletando informações. (01m:50s).<br>Financiamento obtido com pessoas próximas (24m:00s) e através de estratégia de venda de ações (22.:57s).      |
| Elevação da idéia a um patamar tátil  | Inicia-se na fabricação do protótipo do modelo Tucker Torpedo (23m:40s)   |
| Caminho percorrido ao encontro do sucesso                                   | Após o lançamento do protótipo, inicia-se a fabricação dos automóveis em série. Nesse processo, o protagonista enfrenta as adversidades, mas por se mostrar um empreendedor perspicaz, visionário e determinado, consegue conduzir sua equipe ao encontro do êxito. (53m:50s) |
| Fruto do trabalho bem executado   | Mesmo com todas os obstáculos enfrentados, Tucker consegue entregar os cinquenta carros prometidos no tempo acordado. (01h:35m)   |

Fonte: Elaborado pelo autor.

As etapas, conforme os autores acima descritos contemplam a identificação e avaliação de uma oportunidade, em que no filme foi caracterizada pela elaboração de uma pesquisa de mercado sobre o interesse emergente da sociedade norte-americana após a segunda guerra mundial.

No processo de empreendedorismo deve-se buscar ou estar atento a oportunidades de negócios, em uma sociedade onde há busca por inovações, assumindo-se o risco em dar prosseguimento, com a intenção de obtenção de renda, reconhecimento e crescimento no

mercado. Mas, não se pode desvincular o novo do empreendedorismo, tampouco o diferente, a mudança de panorama, tendo como foco a inovação e a criação de valor (CUSTÓDIO, 2011).

Conforme Custódio (2011) deve-se proceder ao reconhecimento ou coleta de captações úteis ao mercado, para então perscrutar a viabilidade financeira. No filme em estudo, essa etapa é vista quando Preston Thomas Tucker destina seu tempo e esforço no autódromo de Indianápolis em Indiana, nos Estados Unidos da América, angariando, ou tão somente tentando, uma coleta mais acurada de informações sobre o ramo automobilístico.

Após esse percurso inicial segue-se de forma mais concreta e oficial a elevação da ideia a um patamar tático. Ocorre o desenvolvimento de um arquétipo com a idealização virtual, ainda em papel, e logo após a projeção de um protótipo do automóvel que Tucker desejava fabricar. No filme, observou-se que a definição das responsabilidades da equipe, definição de objetivos e metas, dentre outras tomadas de decisões foram se dando conforme a sensibilidade de Tucker na seleção de sua equipe. As pessoas que se lhes apresentavam e que declaravam habilidade para projeção de uma etapa, poderia assim integrar a equipe de Tucker.

A equipe acreditava no projeto, o que dizer então dos investidores? No caminho percorrido ao encontro do sucesso, desse modo, Tucker viabilizou um contrato que lhe cederia um local para a fabricação de seus carros e o qualificaria como uma companhia industrial e, como tal, teria que fabricar 50 carros no período de um ano. O fruto do trabalho executado, última etapa do processo empreendedor de Baron e Shane (2007), bem como seu êxito, serão revelados nos tópicos a seguir.

Achou-se pertinente encerrar esse tópico dando ao leitor uma caracterização do “tipo de empreendedor” que Tucker foi. O protagonista era apaixonado, não apenas pelo seu negócio em específico, mas pela ação de empreender. Tal caracterização foi descrita por Dornelas (2007) sendo transcrita a seguir:

Tipo 3 - O Empreendedor Serial (Cria Novos Negócios) O empreendedor serial é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. É uma pessoa que não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele até que se torne uma grande corporação. Como geralmente é uma pessoa dinâmica, prefere os desafios e a adrenalina envolvidos na criação de algo novo a assumir uma postura de executivo que lidera grandes equipes. Normalmente está atento a tudo o que ocorre ao seu redor e adora conversar com as pessoas, participar de eventos, associações, fazer networking. Para esse tipo de empreendedor, a expressão “tempo é dinheiro” cai como uma luva. Geralmente tem uma habilidade incrível de montar equipes, motivar o time, captar recursos para o início do negócio e colocar a empresa em funcionamento. Sua habilidade maior é acreditar nas oportunidades e não descansar enquanto não as vir implementadas. Ao concluir um desafio, precisa de outros para se manter motivado. Às vezes se envolve em vários negócios ao mesmo tempo e não é incomum ter várias histórias de fracasso. Mas estas servem de estímulo para a superação do próximo desafio (DORNELAS, 2007, p.13).



Apesar do empenho e características notoriamente empreendedoras, Tucker se deparou com barreiras que comprometeram e comprometem, o processo empreendedor.

## **4.2 Barreiras ao Processo Empreendedor**

O filme se passa nos Estados Unidos, no final da década de 1940, tendo como protagonista, Preston Thomas Tucker, industrial e designer automotivo. Tucker nasceu em Capac, Michigan em 21 de setembro de 1903 e seu primeiro emprego foi como office-boy na Sede da Cadillac Motor Company. Anos mais tarde, Tucker já ocupava o cargo de diretor comercial da Pierce-Arrow. Pouco depois, se tornaria proprietário de uma concessionária Packard em Indianápolis. O protagonista sempre se mostrou um empreendedor nato, entusiasta e ávido por novos desafios.

No ano de 1937, Tucker inaugurou em Ypsilant seu novo empreendimento chamado Tucker Aviaton Corporation, empresa no ramo industrial de fabricação de canhões, tanques e até aviões para a Segunda Guerra Mundial (2m:08s). O protagonista sempre se mostrou atento às oportunidades de mercado que lhes surgiam. Após o término da guerra, ele redirecionou seus esforços para a criação de seu grande sonho: o de projetar e fabricar o melhor automóvel já feito (1m:42s): um automóvel que se posicionasse a frente de seu tempo; veloz, com design inovador, preço acessível e, sobretudo, seguro. Iniciava-se, então, o projeto Tucker Torpedo, o carro do amanhã, como ele mesmo o intitulava.

Mas, sem fugir à regra da maioria dos empreendimentos, os empecilhos ao negócio começaram a surgir. Como mencionado por Chiavenato (2008, p.15), "nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam", Tucker precisou enfrentar tais riscos e obstáculos logo no início de seu projeto.

O primeiro obstáculo foi a necessidade do protagonista em captar recursos para iniciar suas atividades. Tucker viabilizou um contrato que lhe cederia um local para a fabricação de seus carros e o qualificaria como uma companhia industrial legal (22m:12s). Em contrapartida ele teria que fabricar 50 carros no período de um ano. A necessidade de capital é citada por Maximiano como uma das principais barreiras ao empreendedorismo. Tucker, por sua grande capacidade motivadora, conseguiu um empréstimo com seu assistente Abe Karatz para a fabricação do protótipo (24m:07s), para o lançamento em Nova Iorque a fim de atrair investidores para o seu projeto. “Esse tipo de financiamento, segundo Dornelas (2001, p.25), é o tipo de financiamento mais comum e que geralmente é conseguido devido a fatores pessoais e do ambiente que cerca o empreendedor.”

Mesmo sem nenhuma estrutura organizacional e de mão-de-obra, obstáculo citado por Rocha (2016), Tucker conseguiu fabricar o protótipo prometido, embora essa ausência de recursos tivesse quase arruinado seu projeto. O automóvel foi fabricado em condições completamente aquém das mínimas necessárias e, apenas nos segundos finais, cheio de reajustes e improvisos ficou pronto para sua apresentação.

O sucesso do projeto começou a incomodar as três grandes montadoras automotivas dos Estados Unidos, em Detroit, General Motors, Ford e Chrysler. O Tucker Torpedo, mesmo antes de ser lançado, se posicionava, cada vez mais, como uma ameaça real ao monopólio das três montadoras. O automóvel trazia diversos recursos inovadores tanto em seu design, quanto em sua motorização, conseguindo um desempenho superior aos seus concorrentes gastando menos combustível (50m:41s), e principalmente, nos itens de segurança, oferecendo cintos de segurança e painel anti-choque de borracha (50m:51s). Durante uma demonstração no circuito de Indianápolis, a uma velocidade alta, o automóvel capotou e o piloto saiu ileso apenas com leves arranhões, e o carro, embora danificado, continuou funcionando (01h:10m). Em consoante com o que Feldens (2012) já citava, todas essas inovações não foram bem aceitas pelas Três Grandes, como eram chamadas as três montadoras, pois trariam sérios riscos ao monopólio deste grupo.

Ao se verem incapazes de acompanhar tais evoluções, se observa, a partir desse momento, uma grande retaliação ao projeto do Tucker Torpedo. Os empresários das 3 fabricantes iniciaram um grande boicote à fabricação do automóvel, com envolvimento até do Senado Federal (01h:09m).

Outro obstáculo imposto foi o impedimento na compra de matérias-primas, como a argila e o aço (33m:21s). O valor disponibilizado para a compra saíria quase duas vezes mais caro do que para os concorrentes. Mais uma barreira encontrada por Tucker foram as intervenções do corpo administrativo das montadoras ao projeto do Tucker Torpedo. A fim de alavancar as vendas futuras de seus automóveis, Tucker precisou do apoio das 3 grandes fabricantes de Detroit. Mas ao invés de apoio, houve uma verdadeira infiltração em suas operações com o propósito de prejudicar e pôr fim ao empreendimento.

Eles impuseram alterações em sua aerodinâmica, cores, padrão do motor, que antes se posicionava na parte traseira e teria que ser posto na parte dianteira como todos os outros modelos, retirada do farol central que se direcionava para o lado da curva, a fim de aumentar a visibilidade a noite, impuseram a retirada dos freios de discos, da injeção de combustível, elevadores hidráulicos e até mesmo dos cintos de segurança, itens inovadores na época (59m:12s). Por fim, alteraram, até mesmo, o valor comercial pretendido (56m: 30s),

comprometendo completamente o projeto original idealizado pelo protagonista. Mas Tucker, com seu ímpeto e determinação, confrontou o monopólio existente e continuou com seu sonho de lançar o melhor carro já feito.

Após vários entraves e uma resistência quase heroica do Protagonista, veio o golpe final. Investigações e falsas acusações de fraudes e lavagem de dinheiro (1h:17m) recaíram sobre Tucker e sua companhia. Um inquérito foi instaurado encabeçado pelo Senador Fergusson, que estava envolvido com as montadoras de Detroit no boicote ao empreendimento. Travou-se, então, uma intensa batalha judicial. Interdição da fábrica, documentos e bens confiscados, telefones grampeados; todos os esforços empregados para conseguirem alguma prova que pudesse incriminar Tucker (01h:18m). Todo esse processo ocorre no momento em que sua fábrica está em pleno processo de fabricação dos 50 carros em acordo com o contrato estabelecido. Faltavam apenas 3 carros para alcançar o objetivo acordado e os empregados mais achegados à Tucker resolveram empregar todos seus esforços e fabricarem por conta própria, os três carros no período de um mês (01h:21m).

Mas, logo após, um mandato judicial de prisão preventiva foi emitido e o protagonista foi a julgamento por vinte e cinco acusações de fraudes nos correios, cinco acusações de violações no S.E.C, e uma acusação de conspiração por fraude (1h:25m), o que poderia lhe causar uma pena de até 155 anos na prisão, mais altíssimas multas monetárias.

A trama, a partir de então, se concentra no julgamento. Fontes de informação completamente suspeitas, documentos falsificados e depoimentos inverídicos fizeram parte de todo o processo de acusação contra o Protagonista. Paralelo ao processo jurídico, os três carros restantes estavam sendo fabricados, diuturnamente, com muito empenho e dedicação, Após várias sessões e uma causa aparentemente perdida, Tucker resolve dispensar todas as testemunhas no seu último depoimento e fazer a declaração por conta própria (1:36m). E, em um discurso emocionante, Tucker convence o júri de suas verdadeiras intenções e sua consequente inocência, enquanto os cinquenta carros fabricados são estacionados em frente ao tribunal. O protagonista é, então, absorvido de todas as suas acusações.

Mesmo assim, sua fábrica foi desapropriada e a Tucker Motor Company não pôde dar continuidade às suas operações. Mas Tucker considera o empreendimento, um sucesso. Questionado por seu assistente sobre a quantidade de apenas cinquenta carros fabricados, ele responde com uma genialidade destacável: "Qual a diferença entre cinquenta ou cinquenta milhões? São apenas máquinas. O que importa são as ideias; são os sonhos" (01h:43m). E, perguntado sobre o que ele faria a partir de então, olhando para um jornal, responde: "Se eu soubesse como fazer essas geladeiras de querosene bem baratas, então as pessoas pobres

poderiam tê-las, grande o suficiente para duas garrafas de leite, para que suas crianças não tenham raquitismo"(01h 45m), em uma demonstração clara do seu espírito empreendedor que o fez superar as barreiras impostas e ter sucesso em seu empreendimento.

As barreiras ao processo empreendedor e seus impactos, assim, puderam ser identificadas nas cenas e relacionadas às etapas do processo empreendedor, citadas por Barron e Shane (2007), todas resumidas no Quadro 5, a seguir:

Quadro 5 – Barreiras ao processo empreendedor de Tucker

| <b>Etapas do processo empreendedor</b>                                      | <b>Barreiras ao processo empreendedor</b>   | <b>Impactos da barreira</b>  |
|---|---|--|
| Identificação e avaliação da oportunidade                                   | Oportunidade pertencente a um mercado monopolizado pela chamada Três Grandes de Detroit | Condições bastante adversas para viabilidade de fabricação do produto<br>...   |
| Coletas de informações úteis ao negócio e captação de recursos financeiros. | Dificuldade na obtenção de recursos financeiros   | Necessidade de realização de venda antecipada do produto para se adquirir capital, o que, posteriormente, lhe prejudicou gerando falsas acusações.   |
| Elevação da ideia a um patamar tático                                       | Estrutura inadequada e mão-de-obra escassa  | O protótipo do produto foi finalizado instantes antes do seu lançamento, pondo em risco todo o planejamento  |
| Caminho percorrido ao encontro do sucesso                                   | Fortes represálias oriundas do monopólio existente.                                     | Dificuldade na aquisição de matérias primas; restrições às inovações apresentadas  |
| Fruto do trabalho bem executado   | Políticas governamentais  | Mesmo com o sucesso do empreendimento, o protagonista foi alvo de inúmeros processos e, completamente desamparado pelas políticas governamentais, foi obrigado a fechar sua fábrica e encerrar sua produção. |

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode perceber, a trajetória empreendedora de Tucker não fugiu à regra do árduo caminho percorrido pelos que decidem optar por esse caminho. Embora o protagonista tenha seguido as etapas do processo empreendedor e superado as barreiras iniciais à fabricação do seu automóvel, o mesmo não pode dar continuidade ao seu negócio, devido às conspirações provocadas por seus concorrentes. Mas Tucker considerou seu projeto como sucesso, pois conseguiu o objetivo a que se propôs: fabricar os 50 automóveis no período de um ano. E como um empreendedor do tipo serial, descrito por Dornelas (2001), ávido por novos desafios, Tucker, impedido de fabricar automóveis, já projeta outro empreendimento, ao identificar uma necessidade social.

## 5 CONCLUSÃO

Optou-se por adotar a análise fílmica para conhecer as etapas do processo empreendedor, as barreiras inerentes, bem como seu impacto no empreendedorismo. Para que um empreendimento possa passar de uma ideação para a concretude, o empreendedor deve seguir etapas importantes que contemplam a concepção a identificação de oportunidades, coleta de informações úteis ao negócio, elevar a ideia a um patamar tátil, seguir um percurso e obter fruto do trabalho bem executado. Considerou-se que Preston Thomas Tucker perpassou todas as etapas necessárias para a consecução do empreendimento, tendo conseguido fabricar automóveis dentro do prazo estabelecido.

As principais barreiras encontradas por Tucker foram a ampla concorrência encontrada com grandes empresas automobilísticas, dificuldade na obtenção de recursos, estrutura inadequada e mão de obra escassa, represálias de grandes empresas e políticas governamentais desfavoráveis. Tais barreiras vão ao encontro das apresentadas no referencial teórico deste estudo, podendo então ser ponderadas como barreiras reais a serem enfrentadas pelo empreendedor, podendo gerar um forte impacto na viabilização do empreendimento.

A importância deste estudo, além da já apresentada na introdução, reside no fato de que apesar de ele ter sido feito no século passado se mostra atemporal em muitos aspectos do empreendedorismo, tais como as características do empreendedor e as barreiras enfrentadas para isto.

Devido às barreiras apresentadas, estas geraram impacto direto no empreendimento, tais como necessidade de realização de venda antecipada do produto para se adquirir capital, o que, posteriormente, gerou falsas acusações; o protótipo do produto foi finalizado instante antes do seu lançamento, pondo em risco todo o planejamento. E mesmo com o sucesso do empreendimento, o protagonista foi alvo de inúmeros processos e, completamente desamparado pelas políticas governamentais, foi obrigado a fechar sua fábrica e encerrar sua produção. Apesar disso, considera-se uma experiência exitosa pela fabricação do produto idealizado, o que fez de Tucker um referencial de empreendedor nos dias atuais.

O seguimento das etapas do processo empreendedor agregado a características visionários e inovadores são fundamentais para que um empreendimento possa passar do plano imaginário ao plano real. Estratégias podem ser pensadas para driblar as barreiras, para que o empreendimento possa ser viável.

Como limitação desse estudo destaca-se que o acervo bibliográfico não se deu em bases de dados específicas, apesar de todos os artigos selecionados terem seu caráter científico

testificado, por serem publicados em periódicos científicos. Assim, sugere-se que pesquisas que envolvam empreendedorismo possam apresentar um referencial teórico no formato de revisão integrativa, para ampliar o número de autores que tratam da temática.

A realização desta análise fílmica expôs de forma clara e simples o empreendedorismo e suas nuances. Sugere-se que pesquisas dessa natureza possam ser feitas incluindo mais de um filme, afim de ver pontos e contrapontos do empreendedorismo dando assim maior robustez as ponderações a serem feitas, bem como aos resultados apresentados.

## REFERÊNCIAS

AGUIAR, M.L.F. **O empreendedorismo como fator dinamizador da competitividade regional: o papel do financiamento**. 2012. 83f. Dissertação de Mestrado. Instituto Politécnico. Porto. 2012.

ALFREDO, L.H.P. **Empreendedorismo: origem e desafios para o Brasil do século XXI**. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/empreendedorismo-origem-e-desafios-para-o-brasil-do-seculo-xxi/33075/>>. Acesso em: 29 set. 2017

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, jan. 2014. ISSN 2359-3539. Disponível em: <<https://seer.imed.edu.br/index.php/revistasi/article/view/612/522>>. Acesso em: 29 set. 2017. doi:<https://doi.org/10.18256/2359-3539/reit-imed.v1n1p25-38>.

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

CUSTÓDIO, T. P. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio**. 2011. 60f. Monografia de conclusão de curso para graduação em Administração. Centro Universitário Católico Salesiano *Auxilium*. São Paulo. 2011.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

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

FERRONATO, A. **A micro e pequena empresa: desafios, sobrevivência e prosperidade. Uma busca de soluções integradas**. 2009. 418f. Dissertação de Mestrado. Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas Getúlio Vargas. Rio de Janeiro. 2009.

FELDENS, M.A.; MACCARI, A.; EMERSON, PAIXÃO GARCEZ, M. **Barreiras para a inovação em produtos nas pequenas e médias empresas de tecnologia no Brasil**. 2012. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=123023629001>> Acesso em 19 out 2017.

FILION, L.J. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **RAE Light**, v. 7, n. 3, p. 2-7, 2000.

FREIRE, M.J.C.M.V. **Facilitadores e barreiras à inovação nos serviços de atendimento da administração pública**. 2008. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10773/1656>> Acesso em 05 out. 2017.

GERHARDT, T.E.; SILVEIRA, D.T. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil:** 2016. Curitiba: IBQP, 2017.

GRECO, S. M. S. S.; BASTOS JUNIOR, P. A.; MACHADO, J. P.; FELIX, J. C.; SILVESTRE, R. G. M.; PASSOS, C. A. K.; SCHLEMM, M. M.; MEZA, M. L. F. G.; RISSETE, C. R.; CUNHA, S. K.; BULGACOV, Y. L. M.; CAMARGO, D.; RÉA, M. X. **Empreendedorismo no Brasil.** Curitiba: IBQP, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Demografia das empresas:** 2014 / IBGE. Rio de Janeiro: IBGE, 2016.

MALHEIROS, R.C.C. **As principais barreiras ao empreendimento de novos negócios: um modelo que considera as condições do empreendedor na configuração dessa percepção.** 2001.209 f. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção e Sistemas. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis. 2001.

MARCONI, L.; LAKATOS, E.M. **Fundamentos da Metodologia Científica.** 6ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores:** fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MOMBELLI, N.F.; TOMAIM, C.S. Análise fílmica de documentários: apontamentos metodológicos. **Lumina**, v.8, n.2, p.1-17, 2014.

PEREIRA, J.A.; VERRI, R.A. Dificuldades na Criação de Empresas em Diferentes Momentos: um estudo de casos múltiplos, a partir da ótica dos empreendedores. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 8, n. 2, p. 2-17, 2014.

PENAFRIA, M. **Análise de Filmes – conceitos e metodologia(s).** 2009. [Disponível em: http://www.bocc.ubi.pt/pag/bocc-penafria-analise.pdf](http://www.bocc.ubi.pt/pag/bocc-penafria-analise.pdf). Acesso em 01 set 2017.

REVISTA MKT NEWS. **20 filmes inspiradores que todo empreendedor deve assistir.** Disponível em <<http://www.revistamktnews.com/2015/07/20-filmes-inspiradores-que-todo.html>>. Acesso em 28 set 2017.

ROCHA, P.O. **Empreendedorismo no Brasil: análise do empreendedorismo brasileiro através do relatório GEM.** Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação. 2016.33f. Universidade Estadual de Campinas. São Paulo. 2016.

RUPPENTHAL, J. E.; CIMADON, J. E. O processo empreendedor em empresas criadas por necessidade. **Gest. Prod.**, v. 19, n. 1, p. 137-149, 2012.

SANTOS, L.S. **Empreendedorismo no ensino fundamental: uma aplicação.** 2008. 89f. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis. 2008.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de



empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Rev. Adm. Pública**, v.47, n.1, p. 25-48, 2013.

SCHMIDT, S.;BOHNENBERGER, M. C. Entrepreneurial Profile and Organizational Performance. **RAC**, Curitiba, v. 13, n. 3, art. 6, p. 450-467, 2009.

SIMÕES, V.C.; DOMINGUINHOS, P. **Empreendedor, Oportunidade, Projecto**: o trinómio do empreendedorismo.2006.Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10400.26/4105>>. Acesso em 26 set . 2017.

SILVA, I. M.; CHAGAS, A. C. C.; SIQUEIRA, S. V.C aracterísticas de empreendedorismo internacional no processo de internacionalização: um estudo de caso na empresa Menendez&Amerino. **Internext –Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM**, São Paulo, v. 7, n. 2, p. 107-136, jul./dez. 2012.

SOUZA, G.H.S. **Inventário de barreiras e fatores ao empreendedorismo: construção e validação de uma medida psicométrica**.2014.84f. Dissertação de Mestrado. Instituto de Psicologia. Programa de Pós graduação em Psicologia. Universidade Federal de Alagoas. Maceió. 2014.

VASCONCELOS, V.; WILKINSON, G.; AMÂNCIO, J.R. Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. **RAE eletrônica**, v.7,n.1,p.1-17, 2008. Disponível em:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205114657008>> .Acesso em 30 set 2017.