

RESILIÊNCIA E COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR EM PEQUENAS E MÉDIAS REVENDAS NACIONAIS DE SOFTWARE

Decio Krakauer - FEA Mestrado Profissional em Empreendedorismo

Jane Aparecida Marques - USP

Resumo

As revendas de software de uma empresa nacional de ERP apresentam estratégias empreendedoras distintas entre si, com grande diferença nos seus resultados finais e até na sua capacidade de sobrevivência em momentos de crise. Algumas revendas são mais resilientes que outras e, nesse aspecto, a presente pesquisa será desenvolvida para identificar e relacionar resiliência com seus comportamentos empreendedores. Como objetivo geral temos: O objetivo geral do estudo é propor estratégias empreendedoras que favorecem a resiliência de proprietários de revendas nacionais de tecnologia da informação de pequeno e médio portes. E, objetivos secundários: • Elaborar um panorama do universo de cerca de 100 revendedores da empresa investigada, no que tange à relação entre suas estratégias e comportamento empreendedor. • Identificar características do comportamento empreendedor que favorecem a gestão dessas revendas, a partir de referenciais teóricos. Inicialmente o presente estudo será baseado em pesquisa bibliométrica considerando os temas apresentados, e em pesquisa teórica para substanciar a pesquisa empírica. Com base no referencial teórico será realizada uma pesquisa quantitativa com o universo de 100 revendas de software, parceiras da empresa estudada, visando correlacionar o comportamento dos empreendedores e a resiliência dessas organizações. A fundamentação teórica está baseada em estudos de empreendedorismo de Baron e colaboradores (2007) e também de Shane e Venkatamaran (2000); sobre resiliência com os estudos de Hamel (2003) e Couto (2002); sobre comportamento empreendedor com McClelland (1965), Coda (2016); e sobre ciclo de vida das organizações, com Collins e Porras (1997).

RESILIÊNCIA E COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR EM PEQUENAS E MÉDIAS REVENDAS NACIONAIS DE *SOFTWARE*

Contextualização:

As revendas de *software* de uma empresa nacional de ERP apresentam estratégias empreendedoras distintas entre si, com grande diferença nos seus resultados finais e até na sua capacidade de sobrevivência em momentos de crise. Algumas revendas são mais resilientes que outras e, nesse aspecto, a presente pesquisa será desenvolvida para identificar e relacionar resiliência com seus comportamentos empreendedores.

Objetivos:

Objetivo Geral:

O objetivo geral do estudo é propor estratégias empreendedoras que favorecem a resiliência de proprietários de revendas nacionais de tecnologia da informação de pequeno e médio portes.

Objetivos secundários:

- Elaborar um panorama do universo de cerca de 100 revendedores da empresa investigada, no que tange à relação entre suas estratégias e comportamento empreendedor.
- Identificar características do comportamento empreendedor que favorecem a gestão dessas revendas, a partir de referenciais teóricos.

Metodologia:

Inicialmente o presente estudo será baseado em pesquisa bibliométrica considerando os temas apresentados, e em pesquisa teórica para substanciar a pesquisa empírica. Com base no referencial teórico será realizada uma pesquisa quantitativa com o universo de 100 revendas de *software*, parceiras da empresa estudada, visando correlacionar o comportamento dos empreendedores e a resiliência dessas organizações.

Fundamentação Teórica:

A fundamentação teórica está baseada em estudos de empreendedorismo de Baron e colaboradores (2007) e também de Shane e Venkatamaran (2000); sobre resiliência com os estudos de Hamel (2003) e Couto (2002); sobre comportamento empreendedor com McClelland (1965), Coda (2016); e sobre ciclo de vida das organizações, com Collins e Porras (1997). Outros autores serão estudados e apresentados como base da pesquisa.

Resultados e Análises:

Como resultado esperamos entender a correlação entre resiliência e comportamento empreendedor dessas revendas de *software*, com análises estatísticas. Pretende-se identificar os fatores que influenciam a resiliência estratégica dos empreendedores de revendas nacionais de *software* de pequeno e médio portes.

Considerações Finais:

Os resultados atingidos serão base para uma proposição de mudança nas estratégias dos empreendedores, de forma a aumentar o desempenho das revendas. Pode-se, ainda, apurar características de comportamento empreendedor, e ao final, ser um agente transformador de resiliência organizacional, visando promover melhor resultado a essas revendas.

Referências:

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

CODA, Roberto (2016). **Competências Comportamentais**. São Paulo: Atlas.

COLLINS, J.; PORRAS, J. (1997). **Built to Last: Successful habits of Visionary Companies**. Harper Business, NY.

COUTU, D. L. (2002). How resilience works. **Harvard Business Review**, p.46-54, May.

HAMEL, Gary; VALIKANGAS, L. (2013). The quest for resilience. **Harvard Business Review**.

McCLELLAND, D. N. (1965). Achievement and entrepreneurship: a longitudinal study. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.1, n. 4, p. 389-392.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226.

Palavras-chave:

Empreendedorismo. Resiliência. Comportamento Empreendedor.