



## O panorama da capacitação presencial do Programa Bom Negócio Paraná – Núcleo UEPG

Claudia Sovaszen (UEPG) claudiasovaszen@hotmail.com  
Gerson Costa Junior (UEPG) gersoncostajr@hotmail.com  
Marta Lúcia Schaedler (UEPG) martasrosa@uepg.br  
Marilisa do Rocio Oliveira (UEPG) - marilisa2@bol.com.br  
Matheus Ribeiro Moss (UEPG) mateusmoss@hotmail.com

**Resumo:** O Programa Bom Negócio Paraná - PBNP visa atender, em todo o Estado, os informais, micros, pequenos e médios negócios, com objetivo de fortalecer as atividades empreendedoras nos Municípios, estimulando o cooperativismo e a formalização de empresas, proporcionando a geração de emprego e renda local. A estrutura para viabilizar a realização deste projeto está abrigada nas parcerias da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Fomento Paraná (Banco do Empreendedor) e as parcerias locais: Prefeituras, Associações Comerciais, Agências do Trabalhador, bem como outras entidades representativas nos municípios. Assim, para alcançar as metas elencadas, o projeto prevê um período de capacitação básica, de curta duração, contendo módulos de gestão de negócios, comercial, financeira, de pessoas e estratégica. A capacitação é executada pelas Instituições de Ensino Superior (IES) Públicas Paranaenses que formam 14 Núcleos de Apoio ao Empreendedorismo - NAE. Neste artigo é apresentado um panorama da capacitação presencial do NAE UEPG (Universidade Estadual de Ponta Grossa) no período de julho de 2012 a agosto de 2017. Os dados para essa pesquisa foram extraídos dos questionários pré e pós-curso aplicados aos empreendedores capacitados na modalidade presencial. O resultado da pesquisa demonstrou que foram atendidas 84 turmas, em 20 municípios, totalizando 2.896 empreendedores capacitados na modalidade presencial. A capacitação conseguiu atingir um grau de satisfação de 98,5% dos respondentes. Identificou-se ainda que do total de capacitados 35,43% em média possuíam seu negócios na época da capacitação, sendo a maior parte do ramo de comércio.

Palavras-chave: Empreendedor. Micro e pequenas empresas. Programa Bom Negócio Paraná. Capacitação.

## The panoram of presential capacitation in Bom Negócio Paraná Program – UEPG Center

**Abstract:** The Bom Negócio Paraná Program - PBNP aims to assist, throughout the state, informal, micro, small and medium businesses, with the purpose of strengthening activities of entrepreneurship in cities to stimulate the cooperativism and the formalization of enterprises, yielding local income and new job opportunities. The structure to validate the realization of this project is achieved by the partnerships of institutions such as State Secretary of Science, Technology and Higher Education, Fomento Paraná (Entrepreneurship Bank) and local partners: Prefectures, Commercial Associations, Workers` Agencies, just as with other representative units in municipalities. To achieve the aimed goals, the project foresees a period of elementary training, of short duration, including subjects of business management, commercial, financial, of persons and strategic management. The capacitation is executed by public Higher Education Institutions (IES) from Paraná, forming 14 Entrepreneurship Support Centers – NAE. In this paper is presented the panorama form the presencial capacitation of NAE UEPG (State University of Ponta Grossa) from the period of July 2012 to August 2017. The data for this research was extracted from questionnaires applied before and after courses to the graduates entrepreneurs in presential modality. This paper's result demonstrates 84 assisted classes, in 20 cities, in total 2.896 graduated entrepreneurs in presential modality. The capacitation succeeded in achieving a satisfaction degree of 98.5% from the correspondents. It was also identified that 35,43% of the total graduates owned businesses at the course time, most of them in commercial area.

Key-words: Entrepreneur. Micro and small businesses. Program Bom Negócio Paraná. Training.

## 1 INTRODUÇÃO

Os médios, pequenos e micro empreendimentos tem participação significativa na economia nacional, representando, em números, a quase totalidade dos negócios, portanto sua participação na geração de emprego e renda é essencial para o desenvolvimento das comunidades.

Houve um grande aumento de 2001 a 2011 no Produto Interno Bruto (PIB) gerado pelos pequenos negócios, de 23,2% para 27% (SEBRAE 2017). Concomitantemente, segundo as pesquisas da Global Entrepreneurship Monitor – GEM, 2016 “o empreendedorismo tem se mostrado uma ferramenta de desenvolvimento econômico e que traduz o desejo de muitos brasileiros”, desde 2016 o empreendedorismo voltou a crescer mesmo diante a crise sendo enfrentada no Brasil, foram 57,4% em 2016, contra 56,5%, em 2015.

No Estado do Paraná o PIB voltou a crescer e registrou um avanço de 2,5% no primeiro trimestre de 2017, em relação ao mesmo período do ano passado. No fim de março, o Produto Interno Bruto (PIB) do Estado somava R\$ 106, 95 bilhões, segundo o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico Social (IPARDES 2017).

O Estado do Paraná vem buscando desenvolver seus setores de agronegócio, indústria e serviços e tornou-se, há algumas décadas atrás uma das economias mais desenvolvidas do Brasil (SEIM, 2013). Em se tratando das micro e pequenas empresas o Estado também apresenta situação similar as condições nacionais a representatividade destes negócios na economia estadual que são igualmente significativas. (SCHAEDLER et al., 2016)

Contudo, mesmo com o aumento do empreendedorismo existe uma grande taxa de mortalidade das empresas nos três primeiros anos de sua existência, como mostrado em estudos anteriores. O IBGE (2017) mostra que a evolução na mortalidade das empresas foi: as que iniciaram suas atividades em 2007, 76,1% (setenta e seis vírgula um por cento) continuavam no mercado em 2008: 61,3% (sessenta e um vírgula três por cento) sobreviveram até 2009 e apenas 51,8% (cinquenta e um vírgula oito por cento) ainda estavam abertas em 2010.

Alguns dos principais motivos apontados para a elevada taxa de mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos está na falta de preparo dos empreendedores para gerir seus negócios diante complexidade e de todas as dificuldades que o cercam, sua situação antes da abertura da empresa, o planejamento do negócio, e a gestão do negócio; (SEBRAE, 2016).

Considerando os fatores elencados verifica-se a necessidade de um trabalho que permita capacitar e melhorar o desempenho principalmente dos micro, médios, pequenos e informais empreendedores como fonte de novas ideias, objetivando melhorar a geração de emprego, renda e qualidade de vida das comunidades. Para isso é fundamental diversificar a economia a partir do potencial específico de cada região, com apoio às empresas já existentes, no contexto dos arranjos produtivos locais e com fomento ao surgimento de novos negócios (SCHAEDLER et al., 2016)

O governo do Estado, através da SETI (Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior) buscou aliar-se com as Universidades Públicas Estaduais para trazer uma alternativa para a capacitação. Um dos meios utilizados foi a expansão para todos os municípios do Estado do projeto já existente na cidade de Curitiba, denominado Programa Bom Negócio, transformando-se assim no Programa Bom Negócio Paraná. Especialmente voltado para micro, pequenos e informais empreendedores e tem como objetivo desenvolver a economia dos municípios onde atua, por meio da articulação de ações com setores

estratégicos da sociedade para geração de empregos, aumento da renda e qualidade de vida da população local. O projeto busca o fortalecimento do empreendedorismo por acreditar que o investimento neste segmento constitui-se em importante ação para o crescimento sistêmico e sustentável do Paraná. (SETI, 2017)

Para atingir todo o Estado do Paraná foram criados 14 Núcleos de Apoio ao Empreendedorismo – NAE, que atendem as regiões delimitadas com suas equipes formadas para realizar as atividades do projeto. O principal trabalho executado no PBNP é a capacitação gerencial que inclui módulos de gestão: de negócios, comercial, financeira, de pessoas e estratégica. A capacitação é ofertada na modalidade presencial e na modalidade da Educação a Distância – EaD.

Diante disso, o presente artigo objetiva identificar o panorama da capacitação presencial do Programa Bom Negócio Paraná- PBNP, Núcleo UEPG no período de julho de 2012 até agosto de 2017.

## **2 FORMATAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 Empreendedorismo**

Com base em uma nova realidade de que o trabalho está passando por uma verdadeira revolução com novos padrões de relações de trabalho, com mudanças no perfil do emprego formal que pode migrar de grandes organizações para pequenas organizações, e ocasionar a necessidade de se encontrar outras alternativas de colocação profissional. Da década de 90 até os dias atuais, na realidade brasileira tem sido crescente a busca pelo auto emprego, caracterizado pelo surgimento de empreendedores involuntários, representados principalmente por recém-formados e por trabalhadores demitidos de suas empresas (Henrique; Cunha, 2006). A partir daí o termo empreendedorismo começou a ganhar mais destaque nas últimas décadas. A percepção da importância do empreendedorismo no desenvolvimento econômico e social tem provocado o surgimento de um grande número de pesquisas sobre o assunto. Segundo Filion (1999), mais de mil publicações surgem anualmente no campo do empreendedorismo, em mais de 50 conferências e 25 publicações especializadas. De acordo com o autor, o empreendedorismo é um dos raros assuntos que atrai especialistas de diferentes disciplinas, levando-os a discutir e observar o que é feito nas outras disciplinas com relação a esse tema.

Ao passar dos anos, uma grande quantidade de autores, têm estudado e definido empreendedorismo sob diferentes visões. Os empreendedores eram “pessoas que aproveitavam oportunidades com a perspectiva de obter lucros, assumindo os riscos inerentes” (Cantillon apud Filion, 1999, p.7). Say dizia que o “empreendedor transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento” (SAY apud DRUCKER, 1987, p. 27).

Em 2015, a taxa de empreendedorismo no país foi de 39,3%, o maior índice dos últimos 14 anos e quase o dobro do registrado em 2002, quando a taxa foi de 20,9%. (GEM 2015) A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo - CNC (2017) relata que houve uma diminuição na participação do setor industrial de 20% (vinte por cento) para 19,4% (dezenove vírgula quatro por cento), e da agropecuária de 4,8% (quatro vírgula oito por cento) para 4,5% (quatro vírgula cinco por cento), entretanto o ramo de serviço cresceu de 60,7% (sessenta vírgula sete por cento) para 61,7% (sessenta e um vírgula sete por cento) na participação do PIB.

Diversos estudos realizados mostram que os empreendedores possuem traços de comportamento distintos, porém devem desenvolver alguns aspectos como: criatividade e capacidade de implementação, disposição para assumir riscos, perseverança e otimismo,

senso de independência. (MAXIMIANO, 2008, p.340)

## **2.2 Capacitação**

Pereira e Sousa (2009) relatam que o empreendedor brasileiro, ou por não ter conhecimento dos cursos e serviços ofertados ou por medo de expor seus problemas muitas vezes julgado erroneamente como simples, não tem o hábito de buscar as instituições de ensino superior para obter ajudas e consultorias para seus negócios. Entretanto, as Universidades possuem uma mão de obra capacitada, formada por professores, recém formados e alunos, dispostos a atender as necessidades dessas Micro e Pequenas Empresas. Portanto torna-se uma alternativa de baixo custo e boa qualidade para pequenas empresas.

De acordo com Dornelas (2005) no contexto atual é propício para o surgimento de um número cada vez maior de empreendedores, sendo este um motivo para a capacitação dos mesmo ter se tornado prioridade em diversos países, inclusive no Brasil, com a crescente preocupação de escolas e universidades a respeito do assunto, por meio da criação de cursos em matéria específicas de empreendedorismo.

Até pouco tempo, era difundida a ideia de que pessoas já nasciam empreendedoras e eram predestinadas a realizar negócios de sucesso. Mas hoje, sabe-se que o empreendedorismo pode ser ensinado e o sucesso ou não de um empreendimento não depende apenas do perfil da pessoa que inicia um negócio, e sim de variáveis internas e externas a empresa. (DORNELAS, 2008).

Segundo Filion (1999, p. 11) “Quanto mais completo for o conhecimento do empreendedor e, ainda, sua imagem e entendimento de um setor de negócios, tanto mais realista será sua visão”

Percebe-se que uma das causas principais da falência das Micro e Pequenas Empresas é o despreparo e a falta de capacidade, por parte do empreendedor, para gerir e administrar seu negócio. (SEBRAE 2014)

## **2.3 Programa Bom Negócio Paraná – PBNP**

O Programa Bom Negócio Paraná foi desenvolvido pela prefeitura da cidade de Curitiba em 2005 e conduzido pela Agência Curitiba de Desenvolvimento S/A, com a intenção de fomentar o desenvolvimento através de capacitação e apoio ao pequeno e micro empreendedor dos setores industrial, comercial e de serviços. (SETI 2017)

Devido à eficácia e sucesso do programa, o governo do estado decidiu expandir o Bom Negócio para todo o estado, adotando a metodologia inicial para desenvolver programas em diversos municípios do Paraná. A parceria com instituições de ensino promove o desenvolvimento econômico de municípios e comunidades, principalmente as menos favorecidas, através da capacitação de micro e pequenos empreendedores para gerir e administrar seu negócio, mesmo aqueles que ainda não tem sua própria empresa. Tal capacitação, além de fomentar o crescimento do negócio, induz a geração de empregos e renda, melhorando, assim, a qualidade de vida da população. (SETI 2017)

A estrutura do PBNP é formada por parcerias onde o Governo do Estado através da SETI, propõe o Subprograma de Apoio ao Empreendedorismo, via projetos elaborados e encaminhados por professores vinculados às IES. Este programa conta com 14 NAEs (Núcleos de Apoio ao Empreendedorismo) nas IES para atender todos os municípios do Estado. A abrangência dos núcleos está demonstrada na figura a seguir:



Figura 1  
Fonte: SETI, 2017

Cabe lembrar que, a partir de 2014, o PBNP conta também com a modalidade da capacitação na EaD para atender um número maior de empreendedores, principalmente os impossibilitados de participar da modalidade presencial. (SCHAEDLER et al., 2016)

A SETI divulgou os dados relativos a Capacitação (até maio de 2016) apontavam que a capacitação do PBNP já estava presente em 268 municípios, sendo 183 de ensino presencial, 214 do EaD e 128 municípios que possuem as duas modalidades, o que representa 67% (sessenta e sete por cento) do território paranaense.

Neste mesmo período, no NAE UEPG a abrangência alcançava 73% de cobertura na modalidade presencial. O núcleo abrange 26 municípios: Antônio Olinto, Arapoti, Campo do Tenente, Campo Largo, Carambeí, Castro, Curiúva, Imbaú, Ipiranga, Ivaí, Jaguariaíva, Lapa, Ortigueira, Palmeira, Piraí do Sul, Ponta Grossa, Porto Amazonas, Reserva, Rio Negro, São João do Triunfo, São José da Boa Vista, São Mateus do Sul, Sengés, Telêmaco Borba, Tibagi e Ventania. Considerando que desses municípios não atendem a exigência da SETI de formar turmas com o número mínimo de 50 inscritos, alguns empreendedores cursaram em municípios próximos. Diante dessa situação, hoje a capacitação presencial atinge 92% da área de abrangência.

O curso de Capacitação é de formação básica, com carga horária de 66 horas/aula, composto de 5 (cinco) módulos:

- Gestão de Negócios tem por objetivo fornecer aos cursistas as características e conceitos de empreendedorismo, procurando torná-los capazes de empreender visando as oportunidades e o planejamento das ações (SETI 2014)
- Gestão Comercial tem como objetivo a abordagem dos principais conceitos que abrangem a área comercial, ou seja, Marketing, Vendas e Compras. Busca levar conhecimentos práticos para contribuir no empreendimento, romper paradigmas e princípios históricos, e também mostrar os caminhos fundamentais para fidelizar clientes e, assim, aumentar as vendas. (SETI 2014)
- Gestão de Pessoas, busca orientar o empreendedor a respeito da importância das pessoas para as empresas. Proporciona informações relacionadas às tendências de gestão de pessoas e às ferramentas primordiais que auxiliam o empreendedor no recrutamento e seleção, avaliação de desempenho, descrição de cargos, etc. (SETI 2014)
- Gestão Financeira este módulo tem por objetivo abordar os principais conceitos que

compreendem as finanças pessoais e empresariais. Adicionando conhecimento prático para apoiar a gestão das finanças no empreendimento, de modo que ocorram menos problemas ligados ao capital de giro, fluxo de caixa, formação de preços e gestão dos custos. (SETI 2014)

- Gestão Estratégica este módulo procura fornecer aos cursistas as características e os conceitos do pensamento estratégico através da utilização de ferramentas de gestão com foco na melhoria contínua. (SETI 2014)

Além da capacitação o projeto propõem após o término da capacitação caso haja interesse: a “feira de negócios” onde os empreendedores podem expor e divulgar seus produtos e serviços para a turma, inclusive para a comunidade do município atendido; e existe também a possibilidade dos concluintes realizarem orientações com os graduados, para tirar dúvidas pontuais, que estejam relacionados aos temas abordados no projeto relativo ao seu empreendimento, caso não tenham sido sanadas durante o período das aulas.

E para finalizar as atividades é realizada uma cerimônia de certificação para os concluintes que obtiveram frequência no mínimo de 75% em cada módulo. O NAE UEPG a cada mil empreendedores certificados, emite um certificado comemorativo, entregue a um empreendedor concluinte representante da turma. Com o certificado em mãos, tanto da modalidade EaD quando a presencial, o capacitado pode utilizar para obter crédito a juros reduzidos junto a Fomento Paraná através do Banco do Empreendedor, por um período de até 5 anos da data da certificação. (FOMENTO PARANÁ, 2017)

A parceria com a Fomento Paraná através do Banco do Empreendedor fornece o crédito subsidiado, aos empreendedores que concluem a capacitação, caso necessitem, para alavancar seus negócios. (SCHAEDLER et al., 2016)

E no município, os parceiros locais têm a responsabilidade divulgar a capacitação, realizar as inscrições dos empreendedores, de garantir a estrutura e condições para o desenvolvimento das atividades propostas em suas sedes, pois na modalidade presencial a equipe se desloca até as cidades para realizar as capacitações. (SCHAEDLER et al., 2016)

As fotos a seguir ilustram as atividades de certificação e dinâmicas realizadas nas aulas da capacitação presencial.



*Figura 2 – Certificação Ponta Grossa, certificado nº 3.000, Turma 17  
Fonte: Autores, 2016*



*Figura 3 – Módulo de Estratégica, Ponta Grossa, Turma 22  
Fonte: Autores, 2017*

### 3 METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada de modo quantitativo e qualitativo nas turmas de capacitação do programa na modalidade presencial, caracterizando-se como uma pesquisa de campo. Segundo Gonsalves (2001, p.67):

A pesquisa de campo é o tipo de pesquisa que pretende buscar a informação diretamente com a população pesquisada. Ela exige do pesquisador um encontro mais direto. Nesse caso, o pesquisador precisa ir ao espaço onde o fenômeno ocorre, ou ocorreu e reunir um conjunto de informações a serem documentadas [...] (GONÇALVES, 2001)

Assim como Barros e Lehfeld (2007, p. 105) explanam, “é comum o uso de questionários e entrevistas. A escolha do instrumento de pesquisa, porém, dependerá do tipo de informação que se deseja obter ou do tipo de objeto de estudo.”

Sendo classificada como uma pesquisa exploratória, pois envolve um levantamento bibliográfico e entrevista com pessoas diretamente ligadas ao alvo da mesma. A pesquisa exploratória visa à descoberta, o achado, a elucidação de fenômenos ou a explicação daqueles que não eram aceitos apesar de evidentes. A exploração representa, atualmente, um importante diferencial competitivo em termos de concorrência (GONÇALVES, 2014).

E podendo também ser caracterizada como uma pesquisa *survey* pois foram obtidos dados ou informações sobre a população alvo. A pesquisa tipo *survey*, termo em inglês que se destina a pesquisa em grande escala caracteriza-se por ser uma abordagem quantitativa, que visa apresentar as opiniões das pessoas por meio de questionários ou entrevistas, (BABBIE, 1999) “são muito úteis para o estudo de opiniões e atitudes, porém pouco indicados no estudo de problemas referentes e estruturas sociais complexas.” (GIL, 2008, p. 57).

Assim, a amostra inicial era composta por 4.547 indivíduos, que correspondem aos inscritos no programa que responderam o questionário pré-curso. Este questionário composto por informações pessoais sobre o inscrito. Dos inscritos, foram então separados os que concluíram a capacitação. E em seguida os concluintes que possuíam alguma atividade empreendedora dos que não possuíam. Dessa nova amostra houve outras divisões, entre sexos, e a área de atuação da atividade empreendedora.

Em relação ao grau de satisfação, foi utilizado como amostra o questionário pós-curso dos concluintes respondentes, questionário este feito no final de cada capacitação, composto por uma avaliação do concluinte sobre o curso, seus consultores e a utilidade do curso para seu empreendimento. Porém apenas 62,81% dos concluintes responderam a tal questionário, destes, 97,97% responderam a respeito do grau de satisfação.

Vale ressaltar que os dados dos questionários foram preenchidos em períodos diferentes, dependendo do ano em que a capacitação foi realizada, abrangendo um período de 2012 a 2017. A última capacitação concluída foi em Ponta Grossa, em 10 de agosto de 2017.

### 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

O PBNP NAE UEPG além de já ter realizado 84 turmas presenciais, concluiu 15 entradas na modalidade EaD até julho de 2017. Onde, na modalidade presencial capacitou 2.896 empreendedores, em média 34 concluintes por turma. Na EaD capacitou 602 empreendedores, em uma média de 40 por entrada, conforme o Tabela 1. Totalizando 3.498 capacitados pelo programa, no período de julho de 2012 a agosto de 2017.

Até o momento foram 5 editais da SETI, tendo início em julho de 2012, com uma prorrogação após a 3ª entrada, para adequar as entradas ao período do ano letivo, de fevereiro

a dezembro. Houve um número maior número de concluintes no período do 4º edital e no 3º edital o que mais concluiu turmas e atendeu mais municípios, esse fato deu-se devido a formação da equipe que contava com um número maior de integrantes. Observa-se também que o 5º edital encerra somente em dezembro de 2017, portanto e os trabalhos estão sendo realizados pela equipe até o término do edital.

Modalidade Presencial						
Edital	Período (do edital)	Concluintes	Orientações	Turmas	Municípios Atendidos	Média/Turmas
1º	07/12 a 08/13	484	84	16	8	30
2º	09/13 a 08/14	577	39	13	10	44
3º	09/14 a 08/15	610	18	20	13	30
Promulgação	09/15 a 12/15	201	20	6	6	34
4º	02/16 a 12/16	691	8	19	9	36
5º	02/17 a 12/17	333	0	10	6	33
<b>TOTAL</b>		<b>2896</b>	<b>169</b>	<b>84</b>		<b>34</b>
Modalidade EaD						
-	12/13 a 12/14	137	-	6	Estado (piloto)	23
-	06/15 a 12/15	106	-	3	UEPG/UNESPAR	35
-	02/16 a 12/16	214	-	4	UEPG	54
-	02/17 a 12/17	145	-	2	UEPG	72
<b>TOTAL</b>		<b>602</b>		<b>15</b>		<b>40</b>
<b>TOTAL GERAL</b>		<b>3498</b>	<b>169</b>	<b>99</b>		<b>35</b>

Tabela 1 – Resultados por editais

Fonte: Adaptado do Seurs, autores, 2016, Schaedler, et al.

Com a primeira separação de dados, conforme a Tabela 2, dos 4.547 inscritos, 2.896 concluíram a capacitação presencial, 63,69% dos inscritos no Programa Bom Negócio Paraná núcleo UEPG obtiveram êxito em concluir o curso.

Cidade	Turmas	Inscritos	Concluintes	Empresários	% Empresários	Homens	Mulheres
ARAPOTI	4	201	124	32	25.81%	12	20
CAMPO LARGO	7	401	272	110	40.44%	58	52
CARAMBEÍ	1	40	28	10	35.71%	4	6
CASTRO	10	469	364	158	43.41%	77	81
CURIÚVA	2	104	65	21	32.31%	16	5
IMBAÚ	1	31	25	2	8.00%	1	1
IPIRANGA	1	52	38	8	21.05%	3	5
IVAÍ	1	56	34	2	5.88%	1	1
JAGUARIAÍVA	2	110	75	19	25.33%	5	14
ORTIGUEIRA	2	150	115	39	33.91%	17	22
PALMEIRA	2	127	56	44	78.57%	21	23
PIRAÍ DO SUL	3	186	118	72	61.02%	33	39
PONTA GROSSA	22	1138	684	221	32.31%	126	95
PORTO AMAZONAS	1	47	23	2	8.70%	0	2
RESERVA	3	215	144	9	6.25%	7	2
RIO NEGRO	2	122	89	49	55.06%	28	21
SÃO MATEUS DO SUL	4	190	135	58	42.96%	30	28
SENGÉS	1	53	33	10	30.30%	3	7
TELÊMACO BORBA	8	464	237	98	41.35%	53	45
TIBAGI	6	391	237	62	26.16%	27	35
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>4547</b>	<b>2896</b>	<b>1026</b>	<b>35.43%</b>	<b>522</b>	<b>504</b>

Tabela 2 – Resultados da capacitação presencial

Fonte: Autores, 2017



Com essa análise inicial, observa-se que 36,30% dos inscritos não compareceram ou não concluíram o curso. Observa-se contudo que em pesquisa realizada sobre a evasão dos empreendedores inscritos no Programa Bom Negócio Paraná Núcleo UEPG em 2015, 50% dos respondentes alegaram ter efetuado a inscrição mas nunca compareceram ao curso. E os outros 50% justificaram como principal motivo problemas pessoais como causa da desistência. (BISCAIA e SILVA 2015)

De acordo com a Tabela 2, dos concluintes 35,43% caracterizavam-se como empresários. O Programa tem por público alvo os empreendedores, mas aceita que outros, não donos de empresas ou empreendimentos e futuro empresários, realizem a capacitação. Pois os mesmos podem vir a algum dia possuir empresa. A cidade que apresentou maior índice de empresários concluintes foi Palmeira, com 78,57%, e a menor, Ivaí, com 5,88%. Do total de concluintes empresários 49,12% são representados por mulheres, conseqüentemente 50,88% por homens. Demonstrando não haver diferença relevante entre os sexos na busca da capacitação.

Após identificado o grupo de concluintes empresários, estes foram seccionados de acordo com a área de atuação econômica de suas empresas. Totalizando em 964 os concluintes que indicaram sua área, e 56 os que não especificaram, como indicado a seguir na Tabela 3.

Cidade	Segmento						Total
	Indústria	Comércio	Serviço	Agropecuária	Governo	Não especificado	
ARAPOTI	9	14	7	1	0	0	31
CAMPO LARGO	18	57	31	1	0	0	107
CARAMBEÍ	0	4	4	0	0	0	8
CASTRO	10	66	68	0	0	14	158
CURIÚVA	5	8	7	1	0	0	21
IMBAÚ	0	2	0	0	0	0	2
IPIRANGA	0	5	3	0	0	0	8
IVAÍ	0	2	0	0	0	0	2
JAGUARIAÍVA	1	13	4	1	0	0	19
ORTIGUEIRA	4	20	10	2	0	3	39
PALMEIRA	4	31	9	0	0	0	44
PIRAÍ DO SUL	12	31	16	0	0	13	72
PONTA GROSSA	20	103	78	8	1	11	221
PORTO AMAZONAS	0	2	0	0	0	0	2
RESERVA	1	4	3	0	0	1	9
RIO NEGRO	15	22	8	1	0	3	49
SÃO MATEUS DO SUL	7	28	21	2	0	0	58
SENGÉS	0	10	0	0	0	0	10
TELÊMACO BORBA	7	47	34	1	0	9	98
TIBAGI	2	36	21	1	0	2	62
<b>TOTAL</b>	<b>115</b>	<b>505</b>	<b>324</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>56</b>	<b>1020</b>

Tabela 3 – Ramo de atividade dos concluintes empresários  
Fonte: Autores, 2017

Verifica-se nessa tabela (3) com a apresentação dos dados, que a maioria, 49,51% do empresários são do ramo de comércio. Seguido de serviço, 31,76%, mesmo sendo a área de maior participação no PIB nacional. E o ramo de indústria, 11,27%. O restante sendo: 1,86% para agropecuária, 0,1% ligado ao governo (apenas 1 relatado), e por fim 5,49% não

identificaram a área de atuação.

Todas apresentaram percentualmente, mais empresários comerciantes do que de outras áreas, com exceção de Carambeí que apresentou quantidades iguais de comércio e serviço, e Castro que obteve um maior número de representantes da área de serviço, 43,04%. Nas cidades de Imbaú, Ivaí, Porto Amazonas e Sengés as capacitações foram 100% compostas por comerciantes. Observou-se então uma tendência de a área de serviço ser a segunda mais evidenciada. Apenas as cidades de Arapoti e Rio Negro apontaram maior número de empresários da área de indústria à serviço. A área de agropecuária se mostrou inferior a 6% em todos os municípios, e apenas em Ponta Grossa obteve-se 1 representante da área ligada ao governo.

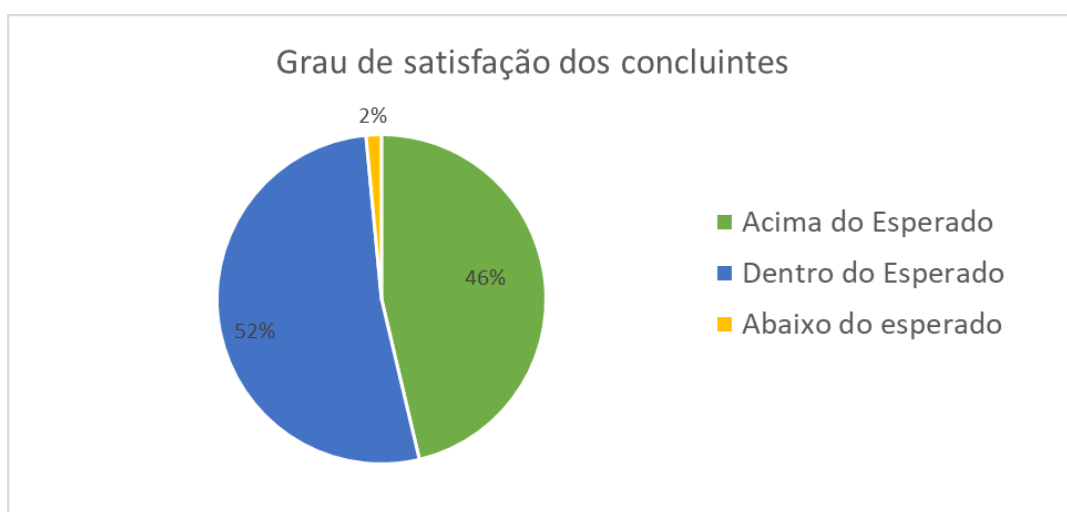


Gráfico 1 – Grau de satisfação dos concluintes  
Fonte: Autores, 2017

Como última análise, o grau de satisfação de acordo com os questionários pós-curso dos concluintes, revelou que 98,48% dos 1.782 respondentes reconheciam-se como satisfeitos com a capacitação, onde 100% de satisfação foi atingido em 12 cidades: Arapoti, Carambeí, Curiúva, Imbaú, Ipiranga, Ivaí, Jaguariaíva, Ortigueira, Reserva, Rio Negro, São Mateus do Sul e Sengés. E apenas 1,52% do total de respondentes como insatisfeitos. Onde Palmeira foi a única cidade que se destacou pelo grau de insatisfação de 11,43%, as outras cidades não ultrapassaram 5% de insatisfação.

## 5 CONCLUSÃO

O objetivo do Programa Bom Negócio Paraná visa atender a procura dos micro, pequenos, médios e informais empreendedores, que através das práticas empreendedoras e de gestão inovadora busca capacitar e orientar os mesmos. Através das práticas desenvolvidas possibilita a troca de experiências entre os participantes do programa para aprimorar seus negócios.

Os resultados obtidos através das pesquisas realizadas, mostram que no período de julho de 2012 até o período agosto de 2017, o projeto conseguiu capacitar na sua modalidade presencial um total de 2.896 empreendedores, na modalidade EaD 602 concluintes, totalizando 3.498 capacitados pelo Núcleo de Apoio ao Empreendedor – UEPG. Até agosto de 2017 foram realizadas 83 turmas presenciais e 15 entradas na modalidade a distância.

O PBNP – Núcleo UEPG possui um grau de satisfação de 98% (noventa e oito por cento) dos seus concluintes, levando em consideração a proposta inicial, as dificuldades

encontradas no desenvolvimento dos trabalhos, os resultados podem ser vistos como extremamente positivos reforçados pelo depoimento dos participantes.

## 6 REFERÊNCIAS

- BABBIE, Earl. **Métodos de pesquisa survey**. 1.ed. Belo Horizonte, MG: Edições UFMG, 1999.
- BARROS, Aidil Jesus da Siveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- BISCAIA, D.C; SILVA, R.A.P. **Um estudo sobre a evasão dos participantes da capacitação do Programa Bom Negócio Paraná – Núcleo UEPG**. 2015, 88f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Estadual Ponta Grossa, Ponta Grossa, 2016.
- CNC. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2017). **Portal Empresômetro**. Disponível em: <http://empresometro.cnc.org.br/estatisticas>. Acesso em: 29/08/2017.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando ideias em Negócios**. 3. ed. São Paulo: Campus/Elsevier, 2008.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.
- FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. *Revista de Administração*, RAUSP. São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr/jun 1999.
- FOMENTO PARANÀ (2017). Disponível em <http://www.fomento.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=1>. Acesso em 28/09/2017
- GEM Report. Global Entrepreneurship Monitor. 2015 **Executive Report**. Babson College, London Business School, Kauffman Center. Boston, 2015. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=140>. Acesso em 29/08/2017.
- \_\_\_\_\_. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2016: Sumário Executivo**. Babson College, London Business School, Kauffman Center. Boston, 2016. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=140>. Acesso 30/08/2017.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GONÇALVES, Hortencia de abreu. **Manual de Metodologia de Pesquisa Científica**. 2.ed. São Paulo: Editora Avercamp, 2014.
- GONSALVES, Elisa Pereira. **Iniciação à pesquisa científica**. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 2001.
- HENRIQUE, D. C; CUNHA, S. K. **Metodologias, Recursos e Práticas Didático-Pedagógicas no Ensino de Empreendedorismo em Cursos de Graduação e Pós-Graduação Nacionais e Internacionais**. In: Encontro da ANPAD, 30, 2006, Salvador/BA. Anais... Salvador: ANPAD, 2006. CD ROM.
- HISRIC, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Disponível em: [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br). Acesso em 30/08/2017.
- IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (2017). Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/>. Acesso em 30/08/2017.
- MAXIMIANO, A.C.A. **Teoria Geral da Administração**. 1.edi. – São Paulo: Atlas, 2008.
- OLIVEIRA, M. R.; SCHAEGLER, M. L.; ABIB, D. B. **O Programa Bom Negócio Paraná e sua Atuação junto ao Empresário Da Micro E Pequena Empresa- Núcleo Universidade Estadual De Ponta Grossa, Paraná, Brasil**. XII Congresso Iberoamericano de Extensión Iberoamericana, 2013.
- PEREIRA, R. C. M.; SOUSA, P. A. **Capacitação de Empreendedores: uma forma de evitar a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas**. VI SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Resende, 2009 Disponível em [http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos09/195\\_Capacitacao\\_de\\_empreendedores.pdf](http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos09/195_Capacitacao_de_empreendedores.pdf). Acesso em 30/08/2017.

SCHAEDLER, M. L.; OLIVEIRA, M. R.; PINHEIRO, A. A. M.; SILVA, R. A. P.

**A evolução do Programa Bom Negócio Paraná – Núcleo UEPG.** 2016. In: 33 CBEU – Congresso Brasileiro de Extensão Universitária, Ouro Preto/MG – BR.

SCHAEDLER, Marta; OLIVEIRA, Marilisa; SILVA, Everaldo. Programa Bom Negócio Paraná – Núcleo UEPG em números. In: 34º SEMINÁRIO DE EXTENSÃO DA REGIÃO SUL, 2016, IFC, Camboriú - SC

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2016). **Sobrevivência das Empresas Brasileiras.** Disponível em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>. Acesso em: 29/08/2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2014). **Causa Mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida.** Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa\\_mortis\\_2014.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa_mortis_2014.pdf). Acesso em: 29/08/2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2014). Causa Mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa\\_mortis\\_2014.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa_mortis_2014.pdf). Acesso em: 29/08/2017.

SEIM - Secretaria da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul. Bom Negócio Paraná. Disponível em: <http://www.seim.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=220>>. Acesso em: 23 Jul. 2013.

SETI PARANÁ – Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do Estado do Paraná (2017). **Bom Negócio Paraná.** Curitiba. Disponível em: <http://www.seti.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=246>. Acesso em: 30/08/2017.

VIGUERANI, M. C. K.; NUNES, T. A.; **O papel do empreendedorismo frente ao desenvolvimento e sucesso organizacional.** Revista Maiêutica. v.2, n. 1, p. 25-32. Indaial: 2016.