

Simpósio de Integração Acadêmica

“Ciências Básicas para o Desenvolvimento Sustentável”

SIA UFV 2023



RACIONALIDADE, PREFERÊNCIAS E TOMADA DE DECISÃO NA CRIAÇÃO DE STARTUPS

Modalidade: Pesquisa | Área do Conhecimento: Ciências Humanas e Sociais | Área Temática: Economia |

Autor: Pedro Vítor Mourão Ribeiro Peres; Orientadora: Jeruza Haber Alves dos Santos; Coorientador: Igor Santos Tupy; Colaboradores: Larissa Cazute e Bernardo Malatesta; Departamento de Economia UFV; pedro.mourao@ufv.br | jeruza.alves@ufv.br; Economia Comportamental, Empreendedor, Startup

Introdução

O ambiente empresarial é marcado por uma crescente presença de startups que buscam explorar oportunidades de mercado por meio de novas tecnologias. Entretanto, o sucesso empresarial é repleto de desafios, que muitas vezes exigem soluções criativas e resiliência por parte dos empreendedores. Nesse contexto, compreender as complexas interações entre os aspectos comportamentais dos empresários e as dificuldades enfrentadas por essas startups é fundamental.

Objetivos

O objetivo geral desta pesquisa é analisar em que medida o pressuposto de racionalidade presente na microeconomia neoclássica se aplica ao processo de tomada de decisão de agentes empreendedores quanto à abertura de startups de base tecnológica no estado de Minas Gerais, contrapondo a hipótese neoclássica de racionalidade econômica com as motivações do empreendedor Schumpeteriano. Este estudo se propõe a analisar as relações entre os aspectos comportamentais dos empreendedores e as dificuldades enfrentadas por startups, com foco em dois aspectos cruciais: inovação e crescimento.

Material e Método

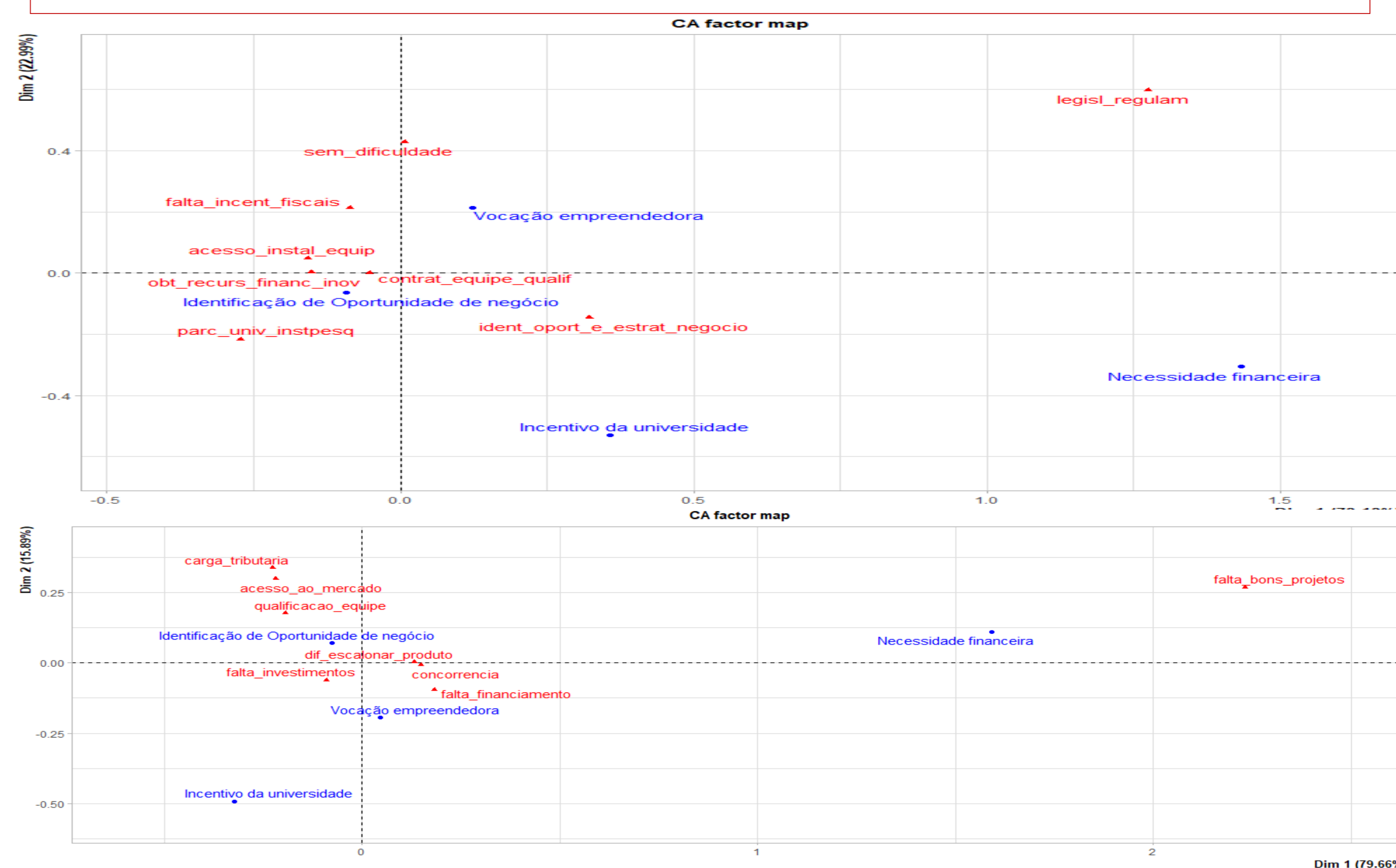
O estudo realizado por Camerer em 1999, explora o excesso de entrada de empresas em mercados competitivos devido ao excesso de confiança dos agentes e um ponto cego competitivo que leva a decisões arriscadas e ignorância das características competitivas do mercado.

O estudo conduzido por Langer em 1975, analisa a ilusão de controle, onde as pessoas acreditam que têm mais controle sobre situações aleatórias do que realmente têm. A ilusão de controle é influenciada por familiaridade, envolvimento, risco e escolha, e pode estar relacionada à tomada de decisões empreendedoras.

Astebro (2003) ressalta que a média de retornos é negativa para empreendedores, mas com uma pequena chance de ganhos muito altos. Alguns dos motivos são o excesso de entrada no mercado, avaliação equivocada e tomada de decisão, preferências pelo trabalho autônomo, ou benefícios não pecuniários.

A base de dados utilizada é o InovaData-MG, que contém informações relacionadas a ambientes de inovação e negócios em Minas Gerais. O método empregado é a Análise de Correspondência (AC), que é uma técnica estatística usada para analisar a associação de variáveis categóricas. A técnica é aplicada após a realização de testes qui-quadrado.

Resultados e Discussão



As diferenças nas motivações dos empreendedores estão relacionadas a vieses comportamentais. A motivação por oportunidade de negócio tende a estar mais ligada a decisões técnicas e menos afetada por vieses, enquanto a motivação por necessidade financeira, ligadas a falta de bons projetos, pode levar a decisões precipitadas, resultando em dificuldades para identificar oportunidades.

A motivação inicial para criar uma startup está relacionada às dificuldades enfrentadas, com vieses comportamentais desempenhando um papel importante. A motivação por oportunidade de negócio é menos afetada por esses vieses em comparação com a motivação por necessidade financeira, como otimismo excessivo e ilusão do controle.

Conclusões

Destaca-se que as motivações individuais desempenham um papel crucial na determinação das barreiras enfrentadas por essas empresas. Notavelmente, empreendedores motivados pela identificação de oportunidades de negócio tendem a enfrentar desafios externos relacionados à empresa, enquanto aqueles motivados pela necessidade financeira podem estar mais suscetíveis a vieses cognitivos, levando a dificuldades na identificação de oportunidades de mercado.

Bibliografia

ÁSTEBRO, T.; BERNHARDT, I. Start-up financing, owner characteristics, and survival. *Journal of Economics and Business*, 2003.
CAMERER, C.; LOVALLO, D. Overconfidence and excess entry: An experimental approach. *American economic review*, 1999.
LANGER, E. J. The illusion of control. *Journal of personality and social psychology*, 1975.

Apoio financeiro

FAPEMIG