CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – UNIDAVI
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIALMENTE APLICÁVEIS
CIÊNCIAS ECONÔMICAS

SAFIRA YASMIN PASSIG HOBUS

A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS

RIO DO SUL
2021

CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – UNIDAVI
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIALMENTE APLICÁVEIS
CIÊNCIAS ECONÔMICAS

SAFIRA YASMIN PASSIG HOBUS

A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS

Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Econômicas da Área de Ciências Socialmente Aplicáveis do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Orientador: Andrei Stock

RIO DO SUL
2021

CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – UNIDAVI

SAFIRA YASMIN PASSIG HOBUS

A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS

Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Econômicas da Área de Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

_____
Professor Orientador Andrei Stock

Banca Examinadora:

_____
Membro da Banca

_____
Membro da Banca

Rio do Sul, julho de 2021.

“A dificuldade real não reside nas novas ideias,
mas em conseguir escapar das antigas.”

John Maynard Keynes

À minha mãe e amigas, por todo o apoio, companheirismo e preocupação.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, que provém sabedoria, entendimento e paciência, que foram fundamentais ao longo de todo o curso e para o desenvolvimento deste trabalho.

À minha mãe Marli, que além de me apoiar emocionalmente, sempre me deu todo suporte e assistência necessária para que eu conseguisse realizar todos os meus desejos e objetivos.

A meu orientador, professor Andrei Stock, pelo apoio de sempre, pela oportunidade de ter ele como orientador, uma pessoa que respeito e que além de tudo é um amigo e um grande profissional.

A todos os professores que, ao longo destes quatro anos, passaram pelo curso, contribuindo para a conquista desta realização.

As minhas amigas e amigos, que me apoiaram mesmo de longe, me mostraram que é possível e que eu poderia acreditar em mim, me motivaram e me fizeram perceber que no final sempre fica tudo bem.

E agradeço principalmente a mim mesma, pois eu lutei e conquistei terminar mesmo tendo passado por diversos problemas pessoais nesses 4 anos, obtive força nos momentos mais difíceis e reconheci a força e garra que havia escondido dentro de mim.

Enfim, agradeço a todos que de certa forma, me ajudaram de alguma forma para que eu pudesse concluir esse trabalho.

RESUMO

O advento do século XXI efetivou o fenômeno da globalização e a dependência da intensificação do desenvolvimento tecnológico. Concomitantemente, verificou-se um acirramento ainda maior da competitividade empresarial, o que fez com que o empreendedorismo fosse visto como uma atividade vital nas atuais economias, tanto no cenário internacional, quanto no cenário nacional. De fato, no atual cenário econômico, o empreendedorismo passou a ser considerado como uma atividade essencial, contribuindo não apenas para o crescimento e desenvolvimento econômico, como também por ser apontado como o principal responsável pela abertura de novos negócios, o que impacta diretamente na geração de novos empregos e de renda, estimular a competitividade, a inovação, o aumento da produtividade e diversificação de produtos e serviços. Apesar de sua importância, muitos países ainda apresentam uma série de barreiras institucionais que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo. Referindo-se ao caso brasileiro, convém destacar a exacerbada burocracia, as exageradas regulações estatais, especialmente para a abertura de novos negócios, a dificuldade de acesso ao sistema de crédito bancário, caracterizado por um elevado *spread* bancário, além da alta carga tributária, baixa liberdade monetária e desqualificação profissional em determinados segmentos de mercado. Ante o exposto, o presente estudo visa identificar os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil. Além disso, no que tange aos seus objetivos, almeja-se: analisar as principais concepções econômicas sobre o empreendedorismo; demonstrar a relevância da ação empreendedora para o crescimento econômico; identificar possíveis experiências e soluções de problemas no cenário empreendedor brasileiro. Tendo em vista a consecução destes objetivos, no que tange aos seus aspectos metodológicos, este estudo caracteriza-se como pesquisa básica e explicativa. Em relação ao método de abordagem, este estudo caracteriza-se como qualitativo, descritivo e exploratório. A coleta de dados empregou a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental, os quais foram analisados qualitativamente, tendo em vista evidenciar os principais entraves que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Crescimento Econômico. Barreiras Institucionais.

ABSTRACT

The advent of the 21st century brought about the phenomenon of globalization and dependence on the intensification of technological development. At the same time, there was an even greater intensification of business competitiveness, which made entrepreneurship to be seen as a vital activity in current economies, both internationally and nationally. In fact, in the current economic scenario, entrepreneurship has come to be considered an essential activity, contributing not only to economic growth and development, but also for being appointed as the main responsible for opening new businesses, which directly impacts generation new jobs and income, stimulate competitiveness, innovation, increased productivity and diversification of products and services. Despite its importance, many countries still have a series of institutional barriers that hinder the development of entrepreneurship. Referring to the Brazilian case, it is worth highlighting the exacerbated bureaucracy, the exaggerated state regulations, especially for the opening of new businesses, the difficulty in accessing the bank credit system, characterized by a high bank spread, in addition to the high tax burden, low monetary freedom and professional disqualification in certain market segments. Given the above, this study aims to identify the main institutional barriers to entrepreneurship in Brazil. In addition, with regard to its objectives, it aims to: analyze the main economic conceptions about entrepreneurship; demonstrate the relevance of entrepreneurial action for economic growth; identify possible experiences and solutions to problems in the Brazilian entrepreneurial scenario. In view of the achievement of these objectives, with regard to its methodological aspects, this study is characterized as basic and explanatory research. Regarding the method of approach, this study is characterized as qualitative, descriptive and exploratory. Data collection employed bibliographic research and documentary research, which were analyzed qualitatively, with a view to highlighting the main obstacles that hinder the development of entrepreneurship in Brazil.

Keywords: Entrepreneurship. Economic growth. Institutional barriers.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Etapas do processo empreendedor 23
Figura 2 - Canais de transmissão do empreendedorismo e crescimento econômico 30
Figura 3 - Ca Determinantes da atividade empreendedora 47

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Ambiente regulatório 48
Quadro 2 – Acesso a capital 51
Quadro 3 - Elementos relacionados aos recursos de capital humano 55
Quadro 4 - Fatores determinantes do empreendedorismo relacionados a inovação 57

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Taxas (em %) e estimativas (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores - Brasil – 2018/2019 37
Tabela 2 – T Percentual dos empreendedores iniciais segundo as motivações para iniciar um novo negócio - Brasil 2019 39
Tabela 3 – Motivação principal para iniciar um novo negócio - Brasil 2019 40
Tabela 4 – Taxas específicas (em %), percentuais e estimativas empreendedores iniciais e estabelecidos segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2019 40
Tabela 5 – Percepções da população sobre o ambiente para empreender - Brasil - 2019 42
Tabela 6 – Principais fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados - Brasil - 2019 43
Tabela 7 – Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados[1] - Brasil - 2019 44

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Taxas de empreendedorismo por oportunidade-para-necessidade (2004) e renda per capita (2002) por país 34
Gráfico 2 – Taxa de desemprego no Brasil e Grandes Regiões, 1º trimestre/2021 36
Gráfico 3 – Taxas (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - Brasil - 2002:2019 38

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento
CF	Constituição Federal
CND	Certidão Negativa de Débito
CNI	Confederação Nacional da Indústria
ENADE	Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes
ENEM	Exame nacional do Ensino Médio
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
ICE	Índice de Cidades Empreendedoras
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDEB	Índice de Desenvolvimento da Educação Básica
II	Imposto sobre Importação
IE	Imposto sobre Exportação
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
IOF	Impostos sobre Operações de Crédito
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IPVA	Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores
IPTU	Imposto de Propriedade Predial e Territorial Urbana
ISS	Imposto Sobre Serviços
ITCMD	Imposto sobre Transmissão *causa mortis*
ITR	Imposto sobre propriedade Territorial
MPE	Micro e Pequenas Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Softex	Sociedade Brasileira para Exportação de Software

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO..... 16

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA..... 17

1.2 QUESTÕES DE PESQUISA..... 18

1.3 HIPÓTESES..... 18

1.4 OBJETIVOS..... 18

1.4.1 Geral..... 18

1.4.2 Específicos..... 18

1.5 JUSTIFICATIVA..... 19

2. REVISÃO DE LITERATURA..... 20

2.1 EMPREENDEDORISMO..... 20

2.1.1 Aspectos históricos e conceituais..... 20

2.2 O PROCESSO EMPREENDEDOR..... 22

2.2.1 Etapas do processo empreendedor..... 23

2.2.1.1 Identificação da Oportunidade..... **24**

2.2.1.2 Plano de Negócio..... 24

2.2.1.3 Recursos..... 25

2.2.1.4 Gerenciamento do empreendimento..... 25

2.3 A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO..... 26

2.3.1 Empreendedorismo e crescimento econômico..... 29

2.3.2 Ecossistema e ambiente empreendedor..... 35

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS..... 40

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA..... **45**

3.2 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS..... 41

3.3 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS..... 43

4 A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS 44

4.1 A REALIDADE BRASILEIRA..... 44

4.2 OS ENTRAVES INSTITUCIONAIS..... 54

4.2.1 Ambiente regulatório..... 54

4.2.2 Burocracia e tributação..... 57

4.2.3 Acessibilidade ao crédito bancário..... 59

4.2.4 Capital humano..... 63

4.2.5 Inovação..... 66

4.3 ANÁLISE DOS PRINCIPAIS RESULTADOS SOBRE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS..... 68

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS..... 73

REFERÊNCIAS..... 76

1. INTRODUÇÃO

O advento do século XXI, especialmente após a consolidação do fenômeno da globalização e a intensificação do desenvolvimento tecnológico, os quais provocaram um acirramento ainda maior da competitividade empresarial, fez com que o empreendedorismo fosse visto como uma atividade vital nas atuais economias (JANSSEN, 2020; DOLABELA, 1999; DORNELAS, 2008)).

O conceito de "empreendedorismo" é concebido de diferentes formas (DOLABELA, 1999). Para Dornelas (2008), o empreendedorismo consiste no envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidade. Já para Degen (2009), o empreendedorismo pode ser visto como o processo por meio do qual são gerados constantemente novos produtos e serviços, métodos de produção e mercados. Fialho (2006), ao discorrer sobre a noção de empreendedorismo, afirma designar esta o processo para iniciar e desenvolver um negócio ou um conjunto de atividades que resultem na criação de um novo empreendimento de sucesso.

Como pode-se inferir das definições postas no parágrafo anterior, empreender é uma atividade ligada à criatividade, inovação, assumir riscos, buscar novas oportunidades, entre outros elementos (ALANO et al., 2014). Em alusão ao pensamento econômico, Joseph Schumpeter (2003) já apontava o empreendedor como ligado à inovação, sendo visto como elemento dinâmico da economia e fator relacionado ao crescimento no sistema econômico. Neste ínterim, aponta o empreendedor como o responsável por romper a ordem econômica mediante a introdução de novos produtos e serviços no mercado, assim como o promotor de novas formas de organização e pela exploração de novos recursos e materiais (SCHUMPETER, 2003).

No atual cenário econômico mundial e brasileiro, o empreendedorismo é considerado uma atividade essencial, contribuindo não apenas para o crescimento e desenvolvimento econômico, como também por ser apontado como o principal responsável pela abertura de novos negócios, o que impacta diretamente na geração de novos empregos e de renda, estimular a competitividade, a inovação, o aumento da produtividade e diversificação de produtos e serviços (DORNELAS, 2008).

Não obstante sua importância seja assegurada na literatura, muitos países ainda possuem uma série de barreiras institucionais que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo, isto é, impacta diretamente na criação de novos negócios. Referindo-se ao caso brasileiro, convém destacar a dificuldade de abertura de um novo negócio, decorrente da enorme

burocracia, a regulamentação estatal, a dificuldade de acesso ao crédito bancário, a alta carga tributária, entre outros fatores (JANSSEN, 2020).

É precisamente neste contexto que emerge a importância de identificar, detalhar e apontar soluções para os principais entraves ou barreiras institucionais ao empreendedorismo no Brasil. Oram este constitui o principal objetivo deste estudo.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

O empreendedorismo é uma temática que tem despertado o interesse no cenário nacional e internacional. Em particular, muitos estudos discorrem sobre as principais motivações para a atividade empreendedora, bem como acerca do ambiente favorável para o desenvolvimento do empreendedorismo (JANSSEN, 2020). Em *Theory of economic development*, Schumpeter defende que a inovação é uma atividade inerente ao empreendedor. Sendo a inovação vista como um elemento dinâmico da economia, prossegue Schumpeter (2003) afirmando que o papel desempenhado pelo empreendedor é crucial para o desenvolvimento econômico. Reconhece ainda que a promoção de um ambiente favorável ao empreendedorismo torna-se cada vez mais crucial. Em decorrência disso, afirma o autor em comento que o aspecto institucional passa a ser duplamente fundamental, podendo atuar como elemento de apoio ou contrário à ação empreendedora. Dito de outra maneira, es instituições provedoras de crédito, assim como as instituições políticas e econômicas, por atuarem diretamente na determinação das taxas de juros e na disponibilização de capital, tornam-se responsáveis por prover uma base de sustentação ao empreendedorismo (SCHUMPETER, 2003).

O interesse hodierno em torno do empreendedorismo deve-se também a sua importância para o crescimento e desenvolvimento econômico em muitos países. Esta importância se deve ao fato de que o empreendedorismo é apontado como responsável pela abertura de novos negócios, impactando diretamente na geração de novos empregos e de renda, além de estimular a competitividade, a inovação, aumento da produtividade e diversificação de produtos e serviços. Diante da sua importância, conforme observaram Lohrke e Landström (2010), muitos países depreenderam políticas governamentais voltadas a estimular o empreendedorismo.

Apesar da importância do empreendedorismo para a economia, verifica-se no Brasil a existência de muitas barreiras que atravancam seu desenvolvimento. Dentre os fatores de maior destaque pode-se mencionar a exacerbada burocracia, as exageradas regulações estatais, especialmente para a abertura de novos negócios, a dificuldade de acesso ao sistema de crédito

bancário, caracterizado por um elevado *spread* bancário, além da alta carga tributária, baixa liberdade monetária e desqualificação profissional em determinados segmentos de mercado (JANSSEN, 2020). A soma destes fatores é responsável pela geração de um ambiente de grande insegurança para o empreendedorismo no Brasil. Neste contexto, convém indagar acerca dos principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil.

1.2 QUESTÕES DE PESQUISA

A pergunta fundamental deste estudo é a seguinte: partindo do princípio que a ação empreendedora é importante para o crescimento e o desenvolvimento econômico do Brasil, quais os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil?

1.3 HIPÓTESE

A hipótese principal deste estudo é que a maioria das regulações estatais dificulta o empreendedorismo e, portanto, uma menor intervenção estatal na economia traria benefícios nos fatores burocráticos e regulatórios.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Geral

- Identificar os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil.

1.4.2 Específicos

- Analisar as principais concepções econômicas sobre o empreendedorismo.
- Demonstrar a relevância da ação empreendedora para o crescimento econômico.
- Identificar possíveis experiências e soluções de problemas no cenário empreendedor brasileiro.

1.5 JUSTIFICATIVA

A realização deste estudo encontra justificativa no fato de abordar o fenômeno do empreendedorismo, o qual ocupa lugar de destaque no atual cenário econômico. Esta afirmação encontra respaldo na análise empreendida por Chiavenato (2006), ao afirmar que o empreendedor é um dos motores da economia. Logo, o estudo justifica-se por abordar uma temática atual, com importantes contribuições no cenário econômico contemporâneo. Justifica-se o presente estudo também por abordar a noção de processo empreendedor e, assim, possibilitar compreender os diferentes fatores envolvidos no processo que possibilita a alguém tornar-se empreendedor, bem como por identificar e explanar sobre as fases ou etapas compreendidas pelo processo empreendedor.

O processo empreendedor, conforme discorreu-se anteriormente, é extremamente importante para o desenvolvimento econômico. A criação de novos empreendimentos estimula a geração de renda, aumento da oferta de empregos, a inovação, maior disponibilidade de produtos, além de estimular a concorrência e a competição no mercado. Diante disso, proporcionar um ambiente favorável ao empreendedorismo possui reflexos diretos no desenvolvimento econômico. Por conseguinte, ao visar identificar, detalhar e apontar soluções para os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil, o presente estudo mostra-se de sumo interesse acadêmico, possibilitando o conhecimento de medidas políticas e leis que incentivem um ambiente favorável à ação empreendedora (JANSSEN, 2020).

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo foi definido por Jeffry Timmons, no início da década de 1990, como uma revolução silenciosa cuja importância será maior para o século XXI do que a Revolução Industrial foi para o século XX (TIMMONS, 1994). Não obstante tamanha importância, em muitos países, como é o caso do Brasil, a ação empreendedora enfrenta enormes dificuldades para o seu desenvolvimento, cuja causas, em muitas situações, se devem a estraves institucionais, como o ambiente regulatório, o excesso de burocracia, falta de incentivo financeiro, entre outros.

Tendo em vista identificar as barreiras institucionais que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil, parte-se neste estudo de uma consideração acerca da própria noção de "empreendedorismo". Neste ínterim, procura-se destacar seu contexto de surgimento, sua definição e as etapas do processo empreendedor. Feito isto, passa-se a discorrer sobre a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico. Na sequência, aborda-se o cenário empreendedor brasileiro. Por fim, busca-se analisar as medidas que podem ser concebidas com o objetivo de dirimir os entraves institucionais ao empreendedorismo no cenário brasileiro.

2.1.1 Aspectos históricos e conceituais

O empreendedorismo como se conhece hoje é uma criação do século XX. No entanto, exemplos empreendedores podem ser buscados ao longo da história, ainda na Antiguidade Clássica. Dentre os mais antigos, apenas *in exempli*, destaca-se Marco Polo, ao intentar estabelecer uma rota comercial para o Oriente. No decurso histórico, muitos outros exemplos se seguiriam durante a Idade Média, Modernidade e Idade Contemporânea, quando o fenômeno irrompe definitivamente (CUSTÓDIO; TÓFOLI; NOGUEIRA, 2011).

Academicamente falando, o empreendedorismo surgiu nos Estados Unidos na década de 1970. Já no Brasil, o empreendedorismo tem seu início na década de 1990 (CUSTÓDIO; TÓFOLI; NOGUEIRA, 2011). Assinala seu início a criação do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Conforme explica Dornelas (2008), antes disso, não havia um debate instalado em

torno do empreendedorismo e também acerca da criação de pequenos negócios. Acrescenta ainda que o ambiente político e econômico do Brasil não favorecia o desenvolvimento do empreendedorismo.

Dornelas (2008) chega a sustentar que os programas criados no âmbito da Softex confundem-se com a própria história do empreendedorismo no Brasil, uma vez que estes apresentaram o tema do empreendedorismo à sociedade brasileira.

A partir destas iniciativas pioneiras, assistiu-se nas últimas duas décadas uma enorme proliferação de iniciativas prol empreendedorismo, iniciando no país uma nova fase em seu desenvolvimento. Dois eventos são ilustrativos deste novo período de desenvolvimento do empreendedorismo: a Copa do Mundo de Futebol, realizada em 2014, e as Olimpíadas, em 2016. Na ótica de Dornelas (2008), estes eventos foram importantes como medidas estimuladoras para a criação de novos negócios no Brasil.

Não obstante este meteórico avanço do empreendedorismo no Brasil, que conta com apoio das esferas pública e provada, constata-se ainda a falta de políticas públicas duradouras dirigidas à consolidação do empreendedorismo no país. A criação de políticas favoráveis e incentivadoras do empreendedorismo é fator crucial, como se discorrerá mais adiante, para que o empreendedorismo se consolide no país.

Deixando à parte os aspectos históricos e avançando sobre os aspectos conceituais, o primeiro ponto a ser considerado é a etimologia da palavra empreendedorismo. Esta deriva do francês *entrepreneur*, que quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2008; DOLABELA, 1999; JANSSEN, 2020).

Embora predomine concordância em torno do significado da palavra empreendedorismo, o mesmo não pode ser afirmado com relação a sua definição. Dentre estas definições, destaca-se entre as abordagens clássicas do tema a concepção de Joseph Schumpeter (2003) em que o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, além da criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.

Já de acordo com o Sebrae (2007), o empreendedorismo consiste na criação de algo novo que tenha valor, o que exige tempo e esforço, além de envolver riscos financeiros, psicológicos e sociais, resultando em satisfação e independência econômica e pessoal.

Além das concepções apresentadas acima, muitas outras definições poderiam ser alocadas aqui. No entanto, importa saber que, qualquer que seja a definição de empreendedorismo considerada, conforme Dornelas (2008), encontrar-se-á os seguintes elementos concernentes ao empreendedor: iniciativa para a criação de um novo negócio, muitas

vezes motivada pela paixão; uso criativo dos recursos disponibilizados, oportunizando mudanças significativas no ambiente social e econômico; capacidade de assumir riscos calculados, estando ciente da possibilidade de haver fracasso.

Todas estas atividades, funções e ações vinculadas com a criação de novos empreendimentos integram o processo empreendedor. Este processo, como se demonstrará a seguir, encontra-se determinado por vários fatores e possui na inovação seu motor impulsionador.

2.2 O PROCESSO EMPREENDEDOR

O processo empreendedor, conforme pontuou-se anteriormente, envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novos empreendimentos (DORNELAS, 2008; PEREIRA, 2007).

O processo empreendedor é um fenômeno complexo e multidimensional. Significa dizer que o processo empreendedor compreende atividades e ações que perpassam pelas aptidões pessoais do empreendedor, organizacionais e ambientais (PEREIRA, 2007). Ainda conforme Pereira (2007, p. 24), a complexidade e multidimensionalidade que acompanham o processo empreendedor podem ser vislumbradas a partir de suas características, a saber:

> [...] a) inicia com um ato de vontade humana; b) envolve a mudança de um estado (sem a empresa) para outro (com a empresa); c) representa uma descontinuidade na estrutura competitiva de uma indústria, podendo originar até uma nova indústria/mercado; d) é holístico, uma vez que representa uma parte do sistema industrial como um todo; e) é dinâmico, uma vez que a nova empresa e a própria indústria da qual faz parte estão evoluindo; f) é único, nenhuma outra situação competitiva evolui da mesma forma; e g) é determinado por diversas variáveis originárias da indústria na qual ocorre.

As características supramencionadas podem ser condensadas, embora existam outras classificações, em quatro etapas distintas (DORNELAS, 2008; PEREIRA, 2007; HISRICH; PETERS, 1998).[1] Na próxima seção, discorre-se sobre cada uma delas.

[1] Como se verificará a seguir, o número de etapas compreendidas pelo processo empreendedor muda de acordo com a abordagem. No presente estudo, ao verificar que se trata de uma das classificações mais usuais, optou-se por empregar a divisão em quatro etapas distintas.

2.2.1 Etapas do processo empreendedor

Segundo Timmons (1994), o processo empreendedor compreende três fatores ou etapas fundamentais: a oportunidade, a equipe empreendedora e os recursos.[2] Conforme explana Cruz (2017), o primeiro desses fatores é a oportunidade, a qual deve ser avaliada com o propósito de decidir continuar ou não com o empreendimento. Já o segundo fator é a equipe empreendedora, a qual comporá com o empreendedor o projeto. Por fim, o terceiro fator diz respeito aos recursos necessários para o empreendimento, com destaque para como e onde obtê-los.

A classificação mais difundida na literatura reconhece que o processo empreendedor, de acordo com Hisrich e Peters (1998) e também com Dornelas (2008), compreende quatro etapas diferentes, quais sejam:

a) a identificação e avaliação da oportunidade;

b) o desenvolvimento do Plano de Negócios;

c) a determinação dos recursos necessários; e

d) a gestão da empresa.

Estas etapas podem ser vislumbradas na figura a seguir, na figura 1.

FIGURA 1 – Etapas do processo empreendedor

Fonte: Adaptado de DORNELAS, 2008.

[2] A mesma classificação é proposta por Stoner e Freeman (1999 apud PEREIRA, 2007).

Muito embora as etapas do processo empreendedor sejam apresentadas sequencialmente, cumpre enfatizar que não se faz necessário aguardar que uma etapa seja concluída para que outra seja iniciada. Por exemplo, ao identificar e avaliar uma oportunidade, que corresponde à primeira etapa, o empreendedor já deve ter em mente o tipo de negócio que quer criar, o que equivale à quarta etapa.

2.2.1.1 Identificação da oportunidade

A identificação da oportunidade para um novo negócio é a primeira etapa do processo empreendedor. De acordo com Santos (2016), esta etapa tem como principal função a identificação de uma nova oportunidade e a análise de suas potencialidades, tais como as necessidades presentes no mercado, o potencial da concorrência e do mercado, bem como uma avaliação do ciclo de vida do produto.

Logo, esta etapa é fundamental, porque se trata de identificar a oportunidade, a qual deve ser avaliada para que se tome a decisão de continuar ou não com o projeto (DORNELAS, 2008).

2.2.1.2 Plano de Negócio

A elaboração do Plano de Negócios constitui a segunda etapa do processo empreendedor. Esta pode representar uma das etapas de maior dificuldade para novos empreendedores, haja vista que, conforme pontua Dornelas (2008), envolve uma série de conceitos e etapas que precisam ser compreendidos e expressos de forma sintetizada num documento que reúne a essência da empresa, a estratégia de negócio, o mercado e seus competidores, os modos para a geração de receitas e crescimento, entre outros aspectos.

Não obstante as dificuldades envolvidas, afirma Santos (2016) que a planificação do negócio, das mesmas circunstâncias, aumenta a probabilidade de a empresa ter sucesso. Por esta razão, é crucial que o empreendedor tenha plena ciência de como planejar suas ações e delinear as estratégias para conduzir a empresa no ambiente de negócios.

Por conseguinte, o desenvolvimento do Plano de Negócios é fundamental para o sucesso do novo empreendimento, especialmente porque decorrem da sua elaboração os recursos necessários e indispensáveis ao empreendimento.

2.2.1.3 Recursos

A determinação e captação dos recursos necessários ao novo empreendimento constitui a terceira etapa do processo empreendedor.

Conforme elucidou-se anteriormente, a determinação dos recursos é uma consequência do Plano de Negócios. Já a captação desses recursos pode ser realizada de várias formas e por meio de várias fontes distintas (DORNELAS, 2008).

Ainda de acordo com Dornelas (2008), durante muitos anos as opções para obtenção de recursos era recorrer ao financiamento junto a bancos, recursos próprios ou familiares e amigos. Com o advento da globalização econômica e dos mercados, além da estabilização econômica ocorrida no Brasil ocorrida nos anos 2000, o Brasil passou a ser concebido como um celeiro de oportunidades para investidores estrangeiros. Some-se a isso o fato de que o Brasil passou a ter um *score* melhor junto às agências internacionais, as quais são responsáveis pela avaliação dos riscos de investimento.

Estas mudanças foram importantes não apenas para o país, mas também para os novos empreendedores, que passaram a ter à disposição uma gama muito maior de fontes de captação de recursos.

2.2.1.4 Gerenciamento do empreendimento

A última etapa do processo empreendedor é o gerenciamento do empreendimento. Embora possa parecer a etapa mais fácil do processo empreendedor, nos momentos de dificuldade, ela se mostra bastante difícil. Nesses momentos, afirma Dornelas (2008), é fundamental o estilo de gestão adotado pelo empreendedor, o qual deve fazer uso de suas competências para o recrutamento de uma equipe capaz de conduzi-lo aos seus objetivos. Além disso, juntos devem atuar para dirimir os problemas e identificar as prioridades nos momentos críticos, que envolvem decisões importantes para o sucesso do empreendimento.

Como pode-se depreender disso, o gerenciamento do empreendimento envolve decisões e ações vitais ao novo empreendimento. A tomada de decisões equivocadas poderá decretar a derrocada do empreendimento.

2.3 A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

O processo empreendedor, visto como o processo que envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novos empreendimentos, tem sua importância assegurada como impulsionador do desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2008).

Neste contexto, conforme argumentam Baggio e Baggio (2014), os economistas passaram a identificar o empreendedor como um fator essencial ao processo de desenvolvimento econômico, em cuja avaliação leva-se em conta os sistemas de valores sociais, nos quais são considerados fundamentais os comportamentos individuais dos seus integrantes. Dito de outra maneira, passaram a reconhecer que o desenvolvimento econômico depende da existência e atuação de líderes empreendedores.

Este ponto de vista é corroborado e ampliado por Hisrich e Peter (2004) ao salientarem que o empreendedorismo possui um importante papel no desenvolvimento econômico. Entretanto, sua importância vai além do mero aumento da produção e da renda *per capita*, mas também impulsionar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade.

Também Dornelas (2008) reconhece a importância do processo empreendedor, do empreendedorismo e dos empreendedores para a transformação da economia contemporânea, especialmente impulsionados pela grande competição econômica, que obrigou os empresários a buscar paradigmas diferentes. De acordo com o autor supracitado,

> Por isso, o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade. A chamada nova economia, a era da internet e das redes sociais, mostrou recentemente, e ainda tem mostrado, que boas ideias inovadoras, know-how, um bom planejamento e, principalmente, uma equipe competente e motivada são ingredientes poderosos que, quando somados no momento adequado, acrescidos do combustível indispensável à criação de novos negócios — o capital — podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo. Isso era algo inconcebível há alguns anos. O contexto atual é propício para o surgimento de um número cada vez maior de empreendedores. (DORNELAS, 2008, p. 9)

A importância do processo empreendedor para a sociedade contemporânea não passou despercebida aos governos nacionais, convertendo o empreendedorismo em política pública na maioria dos países, especialmente a partir na década de 1990 e, ainda mais, na década de 2000 (DORNELAS, 2008). O reconhecimento da importância do empreendedorismo pode ser medido ao se considerar o aumento das ações desenvolvidas por países em todo o mundo com relacionadas ao tema.

> Alguns exemplos são: programas de incubação de empresas e parques tecnológicos; desenvolvimento de currículos integrados que estimulem o empreendedorismo em todos os níveis, da educação fundamental à pós-secundária; programas e incentivos governamentais para promover a inovação e a transferência de tecnologia; subsídios governamentais para criação e desenvolvimento de novas empresas; criação de agências de suporte ao empreendedorismo e à geração de negócios; programas de desburocratização e acesso ao crédito para pequenas empresas; desenvolvimento de instrumentos para fortalecer o reconhecimento da propriedade intelectual, entre outros. (DORNELAS, 2008, p. 10)

A importância do processo empreendedor não foi reconhecida apenas pelos governos nacionais, como também por muitas organizações e entidades multinacionais, como ocorre na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia. Neste contexto, sua importância estaria vinculada à convicção de que o poder econômico dos países depende de seus futuros empresários e da competitividade de seus empreendimentos (DORNELAS, 2008). O próprio Fórum Econômico Mundial, que patrocina a conferência anual de Davos, tem reconhecido a importância do empreendedorismo e do processo empreendedor ao discuti-los de forma recorrente. Não apenas isto, tem sugerido constantemente que se potencialize o empreendedorismo, especialmente, nos jovens para que estes consigam suprir as demandas e desafios do século XXI. Para tanto, enseja tais como:

> - Desenvolver habilidades de liderança e conhecimento do mundo e do ambiente onde vivem para que consigam superar os desafios das próximas décadas.
> - Enfatizar a educação empreendedora como parte chave da educação formal em todos os níveis.
> - Desenvolver o empreendedorismo como um tema transversal e não apenas uma disciplina.
> - Utilizar a interatividade como mote da pedagogia educacional, com foco na experimentação e na ação, e na análise e solução de problemas.
> - Ampliar o uso da tecnologia no ensino tanto para ganhar escala e aumentar a abrangência do tema, como para possibilitar a criação de material didático inovador e interativo. (DORNELAS, 2008, p. 10)

A importância do processo empreendedor pode ser concebida ainda a partir das considerações das etapas que ele envolve, a saber: a identificação e avaliação da oportunidade; o desenvolvimento do Plano de Negócios; a determinação dos recursos necessários; e a gestão da empresa.

No que tange à identificação e avaliação da oportunidade, primeira etapa do processo empreendedor, se mostra vital para o surgimento do próprio empreendimento. Significa dizer que, por meio dela, o empreendedor passa a testar sua ideia ou conceito de negócio junto de potenciais clientes. Trata-se de avaliar a disposição dos mesmos em adquirir seu produto ou serviço através de pesquisas de mercado. Conforme pontua Cruz (2021), esta sondagem é fundamental, pois lhe proverá uma ideia do tamanho do mercado, se este encontra-se em

crescimento, estabilizado ou estagnado, além de possibilitar identificar a concorrência e quais são seus pontos fortes e fracos, suas ameaças e oportunidades. Por conseguinte, sem esta etapa pode não haver novo empreendimento, razão pela qual o processo empreendedor é crucial.

Já no que concerne ao plano de negócios, este é visto por muitos autores como a principal ferramenta para o sucesso empreendedor e do novo empreendimento (DORNELAS, 2008; BAGGIO; BAGGIO, 2014). Assinala Pereira (2021, p. 1) que o plano de negócios contém

> [...] todas as informações detalhadas deste empreendimento, assim como as estratégias que serão atreladas a este. Definir o mercado alvo e saber qual a necessidade deste, as estratégias de marketing, incluindo até suas projeções financeiras, significa trabalhar com riscos calculados. Portanto, o Plano de Negócio estabelece como o empreendedor deverá agir quando seu empreendimento esta sendo planejado e construído, tornando a ideia em realidade.

Depreende-se da passagem anterior que, o sucesso de um empreendimento no acirrado mercado atual, o desenvolvimento do plano de negócios encerra uma ferramenta completamente indispensável e de suma importância. Dito de outra maneira, um novo empreendimento tem no plano de negócios um forte aliado, o qual maximizará suas chances de sucesso no competitivo mercado contemporâneo.

Outra forma de vislumbrar a importância do processo empreendedor advém de outra etapa sua: a determinação dos recursos necessários. A determinação dos recursos necessários à concretização do novo empreendimento é uma consequência direta do que foi feito e como foi planejado o plano de negócios. A engenhosidade do empreendedor é fundamental nesta hora haja vista que a captação de recursos pode ser realizada de diferentes maneiras e a partir de inúmeras fontes (CRUZ, 2021). Atualmente, é bem verdade, os governos têm atuado no sentido de facilitar a captação de recursos para novos empreendimentos.

Por fim, cumpre salientar que a importância do processo empreendedor encontra sua razão de ser na sua quarta etapa: a gestão da empresa. De fato, o processo empreendedor é vital por mostrar que, ao contrário do que popularmente difundido, a gestão de uma empresa não é uma tarefa simples. De acordo com Cruz (2021), é preciso que o empreendedor reconheça suas limitações e, admitindo isso, recrute uma equipe potencialmente capaz colaborar para a gestão do empreendimento, isto é, implementar medidas que minimizem os problemas e maximizem os lucros. Nesta perspectiva, de nada adianta a identificação de uma excelente oportunidade de negócio sem que o devido planejamento dele seja realizado, o que pode ser feito através da elaboração de um plano de negócios, da captação dos recursos necessários para iniciar as

atividades, entre outras medidas. Significar dizer que, sem a capacidade de gerir a empresa, longe de oportunizar lucros e sucesso, o novo empreendimento gerará prejuízo e, provavelmente, endividamento ao empreendedor. Sem a devida gestão da empresa o empreendimento sucumbirá.

As observações tecidas anteriormente sobre as etapas do processo empreendedor evidenciam que estas são condições *sine qua non* para um novo empreendimento. Neste sentido, conhecer o processo empreendedor e as etapas que o compõe, independentemente da abordagem que se considere, é crucial para os empreendedores que almejam incondicionalmente o sucesso. Os ganhos gerados com o novo empreendimento não importam apenas ao empreendedor, como também a toda a sociedade, que se beneficiará com a ampliação da oferta de produtos e serviços, de geração de empregos e de riqueza.

Em suma, convém destacar que o processo empreendedor tem contribuído também em algumas áreas que até então recebia duras críticas, como é o caso da preocupação ambiental. De fato, no interior do sistema capitalista esta demanda vinha sendo ignorada. No entanto, como assinalou Pinto (2021), com a elevação das preocupações ambientais, o processo empreendedor tem contribuído para a preservação do meio ambiente. Veja-se a este respeito o mercado de créditos de carbono, que deixou em evidência a preocupação atual das empresas com a demanda por preservação.

2.3.1 Empreendedorismo e crescimento econômico

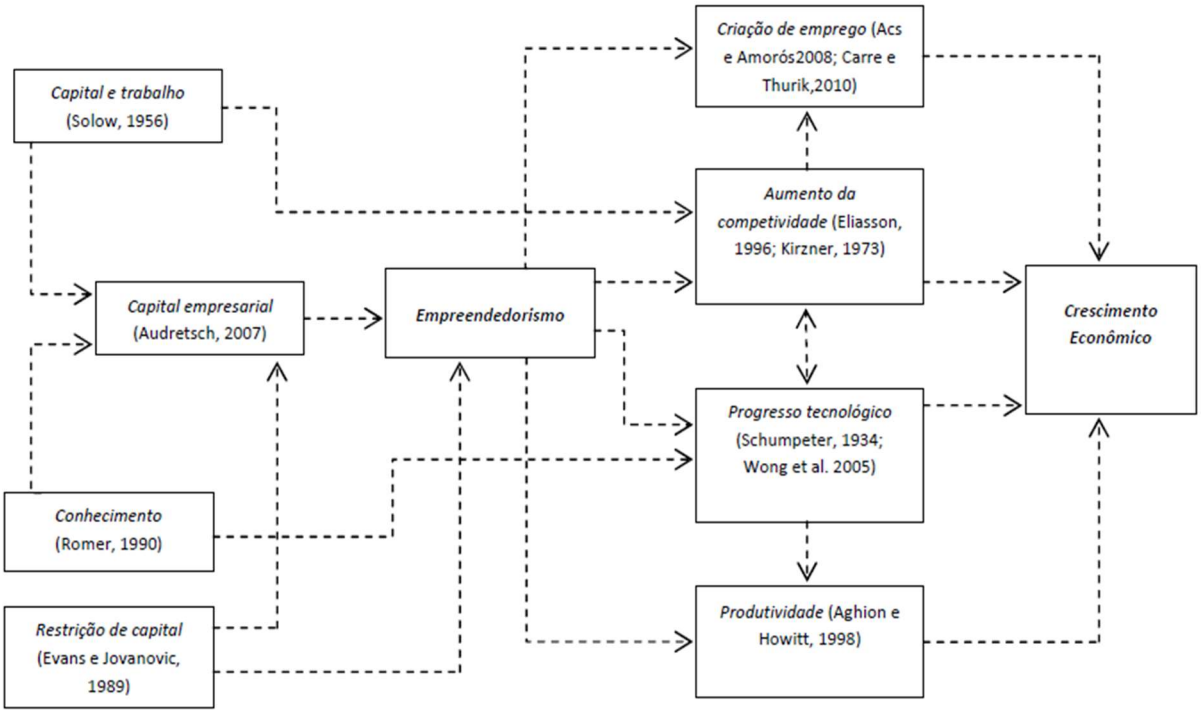
O empreendedorismo, concebido como processo, conforme discorreu-se na seção precedente, tem sua importância assegurada. Além desta perspectiva, o empreendedorismo se mostra vital para as atuais economias quando se analisa sua relação com o crescimento econômico. Isto quer dizer as noções de empreendedorismo e crescimento econômico apresentam uma íntima relação, denotando sua importância.

Conforme pontuou Porter (1992), o empreendedorismo possui uma contribuição substancial para o desenvolvimento econômico, haja vista que favorece a introdução de inovação, tanto pela inovação de produtos ou de processos de produção, ou seja, leva a competividade e ao aumento da eficiência econômica. Não obstante as contribuições da inovação tecnológica para o crescimento econômico de um país sejam reconhecidas na literatura econômica, tanto teórica, quanto empírica, fato é que "[...] o conceito de empreendedorismo, intimamente relacionado com inovação, por um longo tempo não

encontrou um lugar apropriado na investigação econômica dominante sobre as fontes de crescimento econômico." (MENEZES, 2015, p. 74).

Atualmente, a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico é incontestável, de modo que são reconhecidos inúmeros canais por meio dos quais o empreendedorismo pode afetar o crescimento econômico, a saber: a criação de emprego, o aumento da competitividade, o progresso tecnológico, além do avanço na produtividade (MENEZES, 2015; AMAGHOUSS; IBOURK, 2012; JANSSEN, 2010). Estes canais de transmissão, além dos fatores determinantes da atividade empreendedora, podem ser vislumbrados na figura 2.

FIGURA 2 - Canais de transmissão do empreendedorismo e crescimento econômico



Fonte: MENEZES, 2015, p. 76.

Um dos aspectos que evidencia a importância do empreendedorismo no tocante ao crescimento econômico tem relação com o conhecimento tecnológico. De acordo com Menezes (2015), a nova classe de modelos de crescimento endógeno reconhece a dimensão do empreendedorismo através do processo de tecnologia. Neste contexto, os empreendedores buscam oportunidades de lucro, isto é, introduzem inovações no mercado, as quais constituem a causa principal do desenvolvimento endógeno no sistema econômico. Tais inovações produzem profundas modificações no cenário econômico, criando um ponto de desequilíbrio, ou seja, tem-se a destruição criativa (MENEZES, 2015).

Outro ponto de grande relevância refere-se à transição da economia do conhecimento para a economia da inovação, a qual se processa por intermédio da promoção de atividades empreendedoras. Ainda conforme salientou Menezes (2015, p. 77), "[...] o empreendedor racional tem interesse de estar sempre inovando, a fim de maximizar o seu lucro. Neste sentido, o empreendedorismo é o mecanismo importante pelo qual as ideias e inovações são implementadas, repercutindo no crescimento econômico".

Em seu tratamento dos aspectos de denotam a importância do empreendedorismo para o crescimento econômico, Janssen (2010) apresenta uma análise bastante ampla, destacando desde a geração de empregos e renda até a geração de maior competitividade e inovação. Em suas palavras:

> [...] o empreendedor pode ser alguém que traz inovação ao mercado em que está inserido de diversas maneiras, como por exemplo adicionando um produto novo (buscando produtos que inovem e tragam melhorias para os clientes/usuários), melhorando algum processo dentro da cadeia de produção ou até mesmo inserindo algum tipo de tecnologia nova (por exemplo trazendo automatizações para processos manuais). O empreendedor pode atuar em todas estas áreas. Durante uma estagnação econômica, por exemplo, o empreendedorismo pode ser visto como uma solução, trazendo atividades inovadoras que podem fazer a economia se reerguer. Os chamados empreendimentos de "alto impacto", por exemplo, criam muitos empregos e renda [...]. Negócios recém estabelecidos também tendem a ser mais eficientes e criam mais empregos do que empresas já estabelecidas e mais antigas, além de que criam uma pressão competitiva que estimula os outros negócios a aumentarem produtividade e eficiência econômica.

Muito embora o aumento da competitividade seja uma decorrência do empreendedorismo, cabe ressaltar que, para Gomes (2005), a cooperação entre empreendimentos é crucial para o crescimento econômico. Seguindo esta linha de raciocínio, no que tange ao desenvolvimento local ou regional, a criação de novas empresas (ainda que pequenas e médias) favorece a formação de clusters, isto é, concentrações de empresas que colaboram entre si. Estas aglomerações são vitais para estes empreendimentos, já que contribui para a geração de muitos ganhos decorrentes da redução de custos, facilitação de transportes, compras de matérias primas em conjunto, entre outros (GOMES, 2005). Esta perspectiva é corroborada por dados obtidos no estudo conduzido por Stel, Carree e Thurik (2005), os quais mostraram que a falta de cooperação e parceria entre grandes, pequenas e médias empresas, quando combinada com a falta de capital humano qualificado, geram efeitos negativos sobre as atividades empreendedoras. Estes dados são ainda mais preocupantes em países em desenvolvimento, onde se constatou que estes fatores contribuem para a marginalização de empreendedores e a criação de mais microempresas e, assim, perdendo o potencial do

empreendedorismo de estimular um maior crescimento econômico nestas economias (JÚNIOR et al, 2016).

A importância do empreendedorismo ganha destaque também na literatura internacional. Neste contexto, possui notoriedade os estudos realizados pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), o qual encerra um programa de pesquisas anuais que analisa a atividade empreendedora de diversos países em nível nacional, e é também o maior estudo unificado de atividade empreendedora do mundo. Concebido como tal, o GEM empreende estudos sobre empreendedorismo diretamente com empreendedores, procurando analisar a relação complexa entre empreendedorismo e crescimento econômico dos países por meio de avaliação de comportamento de variáveis relacionadas a estes. Um dos estudos publicados a respeito foi de autoria de Zoltan Acs, então presidente do comitê de pesquisa do GEM. Intitulado "How is entrepreneurship good for economic growth?", o artigo discorre sobre a importância do empreendedorismo para o crescimento econômico. Neste ínterim, afirma Acs (2006) que o empreendedorismo é importante por gerar novos empregos, contribui para o aumento da competitividade e até mesmo para o aumento da produtividade por meio de mudanças e melhorias tecnológicas. A conclusão do autor é inevitável: o empreendedorismo possui uma ligação direta com o crescimento e o desenvolvimento econômico.

O pioneiro artigo de Acs (2006) fez uma análise histórica acerca da consolidação do empreendedorismo. Em sua investigação, apoiando-se nos modelos econômicos propostos por economistas, constata que o desenvolvimento econômico pode ser explicado em três etapas principais: na primeira etapa, a economia é inicialmente especializada em produtos agriculturais e manufaturas em pequena escala, evoluindo para a produção de manufaturas em larga escala e, por fim, a economia direciona seus esforços para os serviços. Assim explica Jenssen (2020, p. 18):

> Na primeira etapa, a economia costuma contar com muitos trabalhadores por conta própria que possuem negócios próprios de manufatura em pequena escala ou serviços, o que corresponde a altas taxas de empreendedorismo. Na segunda etapa, estas taxas diminuem conforme os trabalhadores percebem que receberiam maior renda ao serem empregados por gerentes de empresas que cresceram e estão mais ricas. Neste modelo de desenvolvimento econômico, um aumento no capital social (seja por investimento privado, estrangeiro ou governamental) aumenta os retornos de trabalhar para alguém e diminui os retornos de empreender. A terceira etapa, por sua vez, é marcada por um novo aumento na atividade empreendedora, desta vez mais especializada e em grande parte de serviços.

O momento que consolidaria a relação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico são os eventos iniciados a partir da década de 1970, momento em que a então

tendência mundial presente nos países desenvolvidos e industrializados de mover de pequenas firmas para grandes corporações passou por um resfriamento. Este fenômeno deixou evidente um crescimento da atividade empreendedora. Na visão do autor, três fatores contribuíram para esta mudança estrutural: a redução da participação da indústria na economia; o aumento do empreendedorismo após a Segunda Guerra Mundial; e a consolidação de um modelo econômico caracterizado por altos valores de elasticidade de substituição como fator preponderante para o desenvolvimento do empreendedorismo. Ao comentar estes fatores, explica Jenssen (2020, p. 17-18) que:

> [...] primeiro, porque este estágio é marcado por redução na participação da indústria na economia, havendo uma expansão no setor de serviços que, por sua vez, tende a ter empresas menores (em média) quando comparado ao setor de manufaturas (assim diminuindo o tamanho médio das empresas na economia como um todo) e também tende a fornecer mais oportunidades para se empreender. Segundo, o período pós-guerra trouxe mudanças tecnológicas que trazem um possível aumento nos retornos do empreendedorismo (as melhorias nas tecnologias de informação, por exemplo telecomunicações, tem um grande impacto neste momento pois facilitam trocas de informação entre indivíduos). Em terceiro lugar, recentemente um estudo de Aquilina, Klump and Pietrobelli derivou um modelo e chegou a conclusão de que em uma economia caracterizada por altos valores da elasticidade de substituição agregada haverão não apenas níveis mais altos de desenvolvimento, mas também mais empreendedores e empresas menores.

Como pode-se depreender da passagem anterior, a compreensão do fenômeno do empreendedorismo como tendência global exige também uma análise do empreendedorismo por necessidade *versus* oportunidade, evidenciado sua importância como fator de crescimento econômico.

Uma análise acerca da distinção entre empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo de oportunidade e sua relação com o crescimento econômico partiu de Dornelas (2012). Em sua análise, afirma Dornelas (2012) que a simples criação de empresas, por si só, não é capaz de conduzir ao desenvolvimento econômico, a menos que estes negócios estejam focando oportunidades no mercado. É precisamente aqui que o autor em comento chega a suas definições de empreendedorismo:

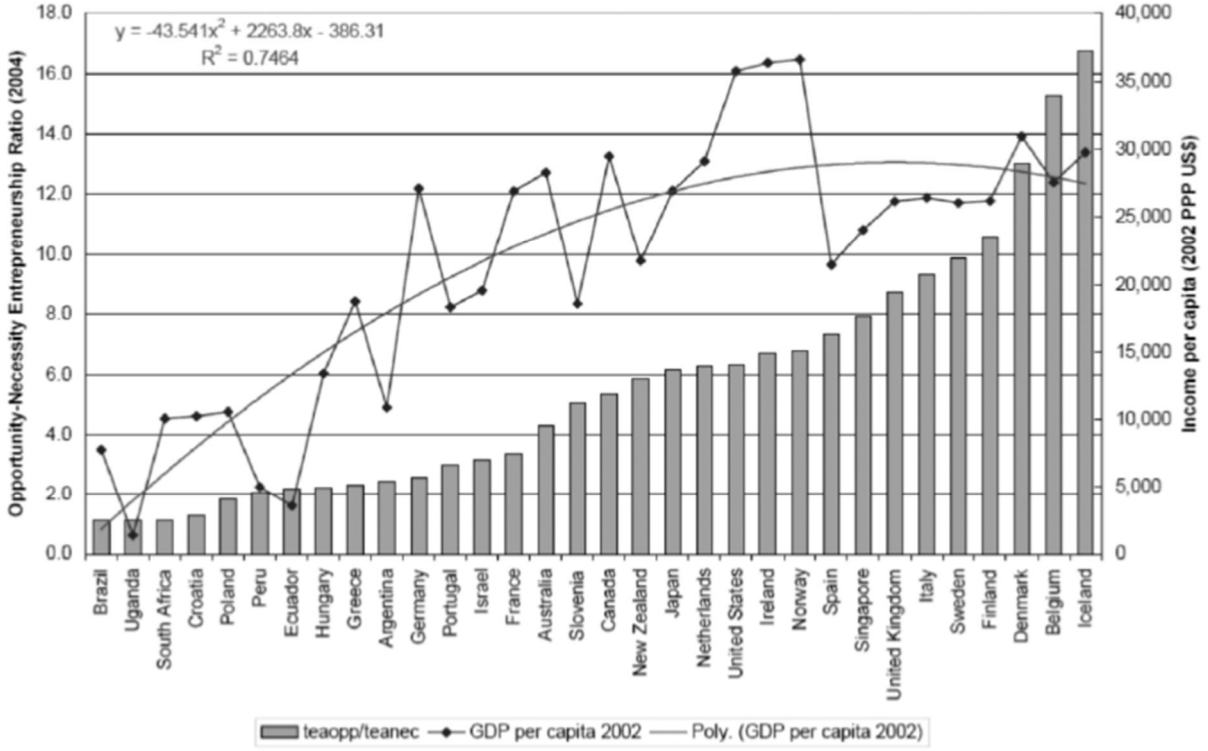
> A primeira seria o empreendedorismo de oportunidade, em que o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza. Está totalmente ligado ao desenvolvimento econômico, com forte correlação entre os dois fatores. A segunda definição seria o empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Nesse caso, esses negócios costumam ser criados informalmente, não são planejados de forma adequada e muitos fracassam bastante rápido, não gerando desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade dos

> negócios. Esse tipo de empreendedorismo é mais comum em países em desenvolvimento, como ocorre com o Brasil, e também influência na atividade empreendedora total desses países. (DORNELAS, 20128, p. 18)

Na mesma esteira de Dornelas, também Acs (2006) afirma que é preciso relacionar cada um destes tipos de empreendedorismo com crescimento econômico. O estudo já mencionado mostrou, a este respeito, que o empreendedorismo por necessidade não apresenta efeitos no desenvolvimento econômico, ao passo que o empreendedorismo por oportunidade traz efeitos bastantes significativos e positivos. O estudo revelou, inclusive, que, nos casos de países onde ocorrem mudanças estruturais e aumentos no desemprego formal, muitos dos trabalhadores se veem sem opção a não ser trabalhar por conta própria, passando a integrar o grupo de empreendedores por necessidade, causando retração no PIB do país e pode até causar subdesenvolvimento. Concluí desta forma que "[...] a proporção de empreendedorismo por necessidade versus oportunidade em um país poderia ser um indicador útil de desenvolvimento econômico do mesmo" (JENSSEN, 2020, p. 19).

Assim, analisando sua hipótese anterior de que o empreendedorismo por oportunidade é o que gera crescimento econômico, Acs (2006) cita uma tendência que ocorre quando analisamos as taxas de empreendedorismo por oportunidade-para-necessidade (razão entre a quantidade de empreendimentos por oportunidade e a quantidade de empreendimentos por necessidade) e os níveis de renda per capita dos países. No gráfico 1, os países são listados no eixo x em ordem crescente de taxas de oportunidade-para-necessidade, e os valores são medidos no eixo y. No lado direito do eixo y, temos os dados de renda per capita de cada país no ano de 2002. O autor fez uma regressão polinomial para estimar esta relação entre as taxas de empreendedorismo por oportunidade-para-necessidade e as rendas per capita, e chegou a conclusão de que, mesmo com certas flutuações, percebe-se uma relação positiva entre estas (ou seja, nos países em que mais atividades empreendedoras são motivadas por uma oportunidade percebida do que por falta de opção dentro do mercado de trabalho, a renda per capita costuma ser maior). Também foram testadas, em relação a taxa de oportunidade-para-necessidade, outras variáveis relacionadas a desenvolvimento econômico como exportações como porcentagem do PIB, despesas com pesquisa e licenciamento e despesas com educação. A maioria das variáveis parecia acompanhar positivamente a tendência de aumento das taxas de empreendedorismo por oportunidade com relação a empreendedorismo por necessidade.

GRÁFICO 1 - Taxas de empreendedorismo por oportunidade-para-necessidade (2004) e renda *per capita* (2002) por país



Fonte: ACS, 2006, p. 101.

Em suma, pode-se afirmar que a resposta de Acs à pergunta acerca da relação entre empreendedorismo e crescimento econômico é positiva. Entretanto, deve-se levar em conta o tipo de empreendedorismo em questão. Dito de outra maneira, o empreendedorismo por necessidade, ou seja, o tipo de trabalho realizado por conta própria por indivíduos que se encontraram sem outra opção a não ser criar o próprio negócio, em geral, não contribui para a geração de desenvolvimento econômico. Ao contrário, de acordo com os dados apresentados por Acs (2006), o desenvolvimento econômico tende a diminuir conforme as economias vão crescendo. Por outro lado, os resultados obtidos nos estudos supramencionados mostram que o empreendedorismo por contribui para o desenvolvimento econômico (ACS, 2006).

2.3.2 Ecossistema e ambiente empreendedor

A visão de mútuos benefícios extraídos da cooperação de firmas individuais para a provisão do mercado já aparecia nos trabalhos de Alfred Marshall de 1899, que mostravam as vantagens que as firmas obtinham da localização aglomerada de firmas de uma mesma indústria

(economias de aglomeração). Esta perspectiva foi posteriormente estudada por Eric Dahmén em 1970, que observou o desenvolvimento em blocos de conjuntos de firmas, como solução para o desenvolvimento. Estudos sobre a transformação industrial de Schumpeter. Chistopher Freeman e Bengt Ake Lundvall introduziram, na década de 1980, o conceito de "sistema nacional de inovação" que incluía na estrutura de elementos que contribuíam ao desenvolvimento econômico, não apenas agentes de produção e financeiros, mas também o sistema de regulação e outras políticas públicas. Em 1990 Michael Porter publicou conceitos que veio desenvolvendo desde a década de 1980 sobre a ideia de clusters (aglomerados), que englobava muitos dos conceitos acima para explicar as vantagens competitivas das nações (MARSHALL, 1899; DAHMÉN, 1950; FREEMAN, 1991; LUDVAL, 1988; PORTER, 1990). A literatura sobre a competição e colaboração entre as firmas individuais na busca de sua parcela no mercado ganhou nova interpretação com o artigo de James Moore de 1993 que, baseado em uma ideia de Kenneth Boulding (1978) sobre a evolução social, apresentou uma metáfora para esta competição econômica, extraída de estudos sobre os sistemas biológicos e sociais. Moore sugere que as empresas deveriam ser consideradas não como unidades de uma única indústria, mas como uma parte de um ecossistema de negócios, que envolve uma série de indústrias. Nesse ecossistema, as firmas evoluem conjuntamente ao redor de uma inovação, produzindo de forma competitiva, mas também cooperativa, com o objetivo de elaborar novos produtos que satisfaçam o consumidor no mercado. Publicação posterior de Moore de 1996 desenvolve mais a ideia, mostrando que, como um ecossistema biológico que envolve os organismos vivos interagentes entre si e com o ambiente, um ecossistema de negócios engloba todos os indivíduos, organizações, entidades governamentais, com os quais uma firma interage, incluindo os consumidores, competidores e outros agentes. A função de um ecossistema líder é possibilitar os membros da comunidade de dividirem ideias para alinhar seus investimentos e encontrar modos de apoio mútuo, desde que o sucesso da continuidade do ecossistema está no fato de que cria uma rede de relacionamentos que se recompensam de forma mútua. Isto se realiza, pois cada líder de um ecossistema estabelece uma capacidade central que se torna a base para criação de valores e de consumidores, através da combinação de agentes e colaboradores envolvidos (MOORE, 1996). Vários estudos atuais reúnem os conceitos de Moore com os de Freeman e Ludval desenvolvendo a conotação de ecossistema de inovação que inclui a integração, em uma dada área geográfica, econômica, industrial ou empresarial entre os agentes, fatores, entidades e atividades tangíveis e intangíveis, que interagem entre si e com o ambiente socioeconômico em que se localizam e se aglomeram espacialmente. Da mesma forma que em um ecossistema da Natureza ou biológico, cada elemento, também

chamado de indivíduo, tem seu próprio nicho e um papel a ser desempenhado no conjunto do ecossistema de inovação. A criação destes ecossistemas de inovação ganhou relevância na observação de que a inovação é uma fonte significativa de geração de valor agregado e riqueza de uma economia, o que determina estratégias específicas de criação destes inter-relacionamentos, com o objetivo de indução do desenvolvimento econômico e de base para a recuperação econômica em períodos de menor dinamismo ou de crise. As formas apontadas na literatura econômica para elevar o valor agregado de uma economia consistem em aumentar o número de insumos no processo produtivo, ou pensar em novas maneiras de extrair maior valor do mesmo número de insumos. Esta última é a essência da inovação, definida como a introdução de novos produtos ou produtos significantemente melhorados, novos processos, métodos organizacionais e de marketing, nas práticas internas das firmas ou do mercado (JACKSON, 2010). No contexto da inovação, estas entidades que se aglomeram e se relacionam entre si apresentam metas funcionais que são dirigidas para possibilitar o desenvolvimento da inovação e da tecnologia, e se utilizam de recursos materiais econômicos associados ao capital humano e constroem entidades institucionais. Os recursos materiais são representados por equipamentos fundos financeiros, instalações, entre outros, enquanto o capital humano envolve estudantes, professores, pesquisadores, técnicos e especialistas privados, capitalistas, representantes de empresas e de outras instituições específicas voltadas para as funções do ecossistema. Por sua vez, as entidades institucionais são representadas por universidades, outros centros de ensino e treinamento, centros de pesquisa e de apoio institucional, centros de negócios, empresas, centros de excelência, bem como organizações governamentais federais, estaduais e municipais de assistência, de planejamento e implementação de políticas públicas e regulação, agências financiadoras entre outros (JACKSON, 2010). No interior do ecossistema, a interação se dá entre duas formas de inter-relacionamentos econômicos, porém distintas, representadas de um lado pela economia do conhecimento, movida pela pesquisa e ensino e de outro pela economia comercial dirigida pelo mercado. Uma característica própria da inter-relação entre estas economias é que os recursos financeiros investidos no conhecimento são originados no outro setor, incluindo organizações governamentais e privadas. Outra característica se refere ao fato de que a maior parte destes ecossistemas se desenvolve com base em um paradigma tecnológico específico. Considera-se que um ecossistema de inovação está equilibrado, próspero e saudável, quando os recursos investidos na economia do conhecimento trazem retorno subsequente através da inovação resultante, que induz ao lucro na economia comercial em que se insere. A aquisição deste equilíbrio é complexa pelo fato de que as duas economias operam em diferentes sistemas de recompensa, o que torna difícil ligar as

descobertas derivadas da pesquisa básica com sua aplicação, para a criação de produtos inovadores que possam resultar em lucros no mercado (JACKSON, 2010). Em qualquer momento, algum fator externo que se introduza no sistema pode causar modificações no equilíbrio, de diferentes intensidades, com resultados destrutivos ou construtivos ao sistema. Isto se verifica porque, como num ecossistema biológico, um novo fator ou agente inserido pode distorcer o equilíbrio natural da interação gerando um novo rearranjo interativo ou eliminando alguns componentes do antigo sistema. Da mesma forma, um fator interno ao ecossistema, que sofra alguma mutação, desgaste ou mudança de comportamento, também provoca estas mudanças no equilíbrio natural. Observa-se que o aumento do capital humano, que utiliza os recursos para a geração de conhecimento, resulta em maiores possibilidades de eliminar a perda de dinamismo ou de desequilíbrio, por meio de novas tecnologias, desde que apenas investimentos pelos capitalistas que organizam os recursos financeiros, em si não são suficientes para garantir o sucesso da implementação da inovação. Isto se dá porque existem fatores incontroláveis no mercado que afetam as empresas e apenas o novo conhecimento tem o papel de conduzir a inovação para geração de retornos. Os ecossistemas de inovação permitem que as empresas otimizem seus processos de produção e distribuição, mas além disso desenvolvem a criação de novos produtos e serviços, fenômeno chamado de “inovação aberta”, em contraposição ao conceito anterior de “inovação fechada”, em que todas as etapas de criação de um novo produto se realizavam apenas dentro de uma empresa, que arca sozinha com os custos, e riscos, mas também com os benefícios da inovação. No modelo de inovação aberta, as empresas se comunicam com o ecossistema em que se inserem para a criação e implementação de um novo produto, recebendo insumos gerados por outras empresas e possibilitando que seus resultados individuais possam ser usufruídos por outras empresas. Dessa forma o resultado global dos inter-relacionamentos implica no compartilhamento de conhecimentos e de riscos, bem como de maiores possibilidades de incrementar a velocidade e a intensidade do processo (CHESBROUGH, 2003). Embora a inovação nestes ecossistemas tenha por natureza produtos tangíveis e intangíveis, observa-se que a maior parte das etapas de criação, produção e distribuição destes produtos requer a ação de atividades de serviços como insumos− nas fases de coleta de informações e pesquisa, comunicação com parceiros, determinação do mercado, avaliação financeira, desenho do produto, organização da operacionalização e distribuição da produção, entre outros. Por outro lado, os resultados da efetividade e sucesso da utilização destes insumos, também estão relacionados à busca de novas soluções e novas formas de utilização dos serviços, adaptados para o novo contexto do ecossistema. Dessa forma, entender a natureza do funcionamento de um ecossistema de

inovação, está fortemente ligado ao conhecimento das características da inovação em serviços que, por apresentarem intangibilidade, incorporam caráter e qualidades distintas das inovações em ativos tangíveis.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O propósito do presente capítulo, como denuncia seu título, consiste em discorrer sobre os procedimentos metodológicos empregados na realização deste estudo.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A presente pesquisa, quanto a sua natureza, classifica-se como básica. Esta modalidade de pesquisa "Objetiva gerar conhecimentos novos, úteis para o avanço da Ciência, sem aplicação prática prevista. Envolve verdades e interesses universais" (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 34).

No tocante ao objetivo, este estudo classifica-se como explicativo. Nesta modalidade de pesquisa, a preocupação principal consiste em "[...] identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos" (GIL, 2002, p. 42).

No que concerne ao método de abordagem, este estudo caracteriza-se como qualitativo, para a análise e interpretação dos dados a serem coletados. De acordo com Richardson (2008, p. 72):

> [...] os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

A pesquisa qualitativa corresponde a um conjunto de práticas interpretativas cuja finalidade consiste em obter "[...] dados descritivos de pessoas, lugares e processos interativos que acontece através do contato direto do pesquisador com aquilo que está sendo estudado, sendo que a compreensão dos fenômenos se dá segundo a perspectiva dos sujeitos participantes" (PASCHOARELLI; MEDOLA; BONFIM, 2015, p. 68).

Concebida desta maneira, a pesquisa qualitativa distingue-se diametralmente da pesquisa quantitativa, tanto na abordagem de uma dada realidade, quanto pela forma como os dados são coletados, tratados e analisados (RICHARDSON, 2008). Segundo Malhotra (2001, p. 155), "[...] a pesquisa qualitativa proporciona uma melhor visão e compreensão do contexto do problema, enquanto a pesquisa quantitativa procura quantificar os dados e aplica alguma forma da análise estatística".

Na ótica de Minayo (2001), a pesquisa qualitativa tem como principal vantagem privilegiar os sujeitos sociais em suas relações, atentando para todas as informações ou dados que possuam potencial explicativo, além de compreender as diferenças e semelhanças que possam haver entre os informantes. Ademais, salienta Minayo (2001) que o grupo selecionado deve conter o conjunto de informações e experiências que se busca conhecer. Neste sentido, é importante que se busque o maior número de informações junto aos participantes.

Partindo das afirmações anteriores, no estudo em tela, empregou-se a pesquisa qualitativa por ela possibilitar uma aproximação mais significativa com os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil. Neste sentido, a abordagem qualitativa justifica-se por ter possibilitado a abordagem a um problema complexo, sem perder suas particularidades.

Além disso, o estudo classifica-se descritivo. A pesquisa descritiva, segundo Oliveira (2011, p. 26), visa "[...] a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis". Diante desta definição, esta pesquisa caracteriza-se como descritiva porque sua finalidade consiste em descrever os principais entraves ao empreendedorismo no Brasil.

Por fim, o estudo emprega também a pesquisa exploratória. Esta, ainda segundo Gerhardt e Silveira (2009, p. 35), tem por finalidade última:

> [...] proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão.

Ante o exposto, a pesquisa exploratória possibilitou a obtenção de informações sobre o fenômeno do empreendedorismo no Brasil, especialmente a compreensão das principais dificuldades ou entraves que impedem o desenvolvimento empreendedor no país.

3.2 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados consiste, ainda conforme Lakatos e Marconi, (2009, p. 165) "[...] a etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta dos dados previstos."

Uma das técnicas de coleta de dados empregada é a pesquisa bibliográfica. A pesquisa bibliográfica é uma modalidade de pesquisa empregada com a finalidade de resolver um problema ou adquirir conhecimentos, mediante o emprego de material gráficos, sonoro e informatizado. Em especial, são usados livros, dicionários, artigos científicos, entre outros. Conforme pontua Fonseca (2002), a pesquisa bibliográfica toma como ponto de partida o levantamento de referências.

> A pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites. Qualquer trabalho científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto. Existem porém pesquisas científicas que se baseiam unicamente na pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta. (FONSECA, 2002, p. 32)

A partir desta técnica de pesquisa, oportuniza ao acadêmico o desenvolvimento da postura científica, indispensável à jornada de trabalho acadêmica. Empregou-se esta técnica de pesquisa na realização da fundamentação teórica do estudo em tela.

Outra técnica de coleta de dados foi a pesquisa documental. Segundo Lakatos e Marconi (2009), a pesquisa documental é a coleta de dados em fontes primárias, tais como documentos escritos ou não, pertencentes a arquivos públicos, arquivos particulares de instituições e domicílios, e fontes estatísticas.

A pesquisa documental, ainda segundo Fonseca (2002), segue os mesmos caminhos da pesquisa bibliográfica. Explica o autor supracitado que:

> A pesquisa bibliográfica utiliza fontes constituídas por material já elaborado, constituído basicamente por livros e artigos científicos localizados em bibliotecas. A pesquisa documental recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, filmes, fotografias, pinturas, tapeçarias, relatórios de empresas, vídeos de programas de televisão, etc. (FONSECA, 2002, p. 32)

Concebida desta forma, no estudo em tela, a pesquisa documental orientou a obtenção de dados estatísticos sobre o empreendedorismo no Brasil, bem como acerca dos principais entraves institucionais existentes no país que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo.

3.3 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DE DADOS

Os dados coletados a partir da pesquisa bibliográfica e da pesquisa documental foram analisados qualitativamente. Nesta análise, buscou-se discorrer sobre os principais entraves que atravancam o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil.

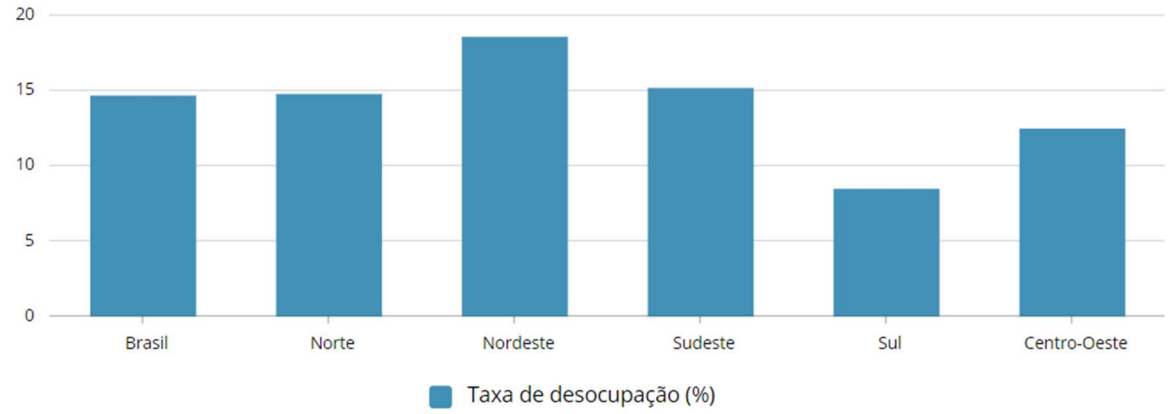
4 A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS

4.1 A REALIDADE BRASILEIRA

No Brasil, conforme discorreu-se anteriormente, o empreendedorismo encontra como momento de sua consolidação a década de 1990. A partir de então, o termo disseminou-se em todo o país para representar o desejo dos brasileiros de se tornar dono do próprio negócio, impulsionado, sobremaneira, pela elevação nos índices de desemprego (JENSSEN, 2020; LEAL, 2018).

Atualmente, com a elevação das taxas de desemprego de 8 milhões, em 2015, para 12 milhões em 2019, o empreendedorismo destaca-se novamente no cenário brasileiro, despontando como uma resposta à insuficiência de trabalho assalariado deflagrado pela crise econômica de 2015. No exato momento, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE, 2021), o número de desempregados no Brasil é de 14,8 milhões, o que equivale a uma taxa de desemprego de 14,7%, conforme pode-se vislumbrar no gráfico 2. Em virtude disso, um grande contingente de brasileiros passou a empreender por necessidade – empreendedorismo por necessidade.

GRÁFICO 2 – Taxa de desemprego no Brasil e Grandes Regiões, 1º trimestre/2021



Fonte: IBGE, 2021.

Conforme já se mencionou anteriormente, os estudos e pesquisas divulgadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), cujos últimos dados remontam a 2019, constituem uma das principais fontes para se caracterizar o empreendedorismo no mundo e também no

Brasil. Tendo isto em vista, o GEM (2019) apresentou uma classificação dos empreendedores. Com base nessa classificação, tomando como critério a análise do estágio de vida do empreendedor junto ao seu empreendimento, estes podem ser classificados em iniciais e estabelecidos. Os empreendedores iniciais são definidos como os "[...] indivíduos que estão à frente de empreendimentos com menos de 42 meses de existência (3,5 anos) e são divididos em duas categorias: empreendedores nascentes e empreendedores novos" (GRECO, 2020, p. 28). Os empreendedores nascentes e novos podem ser definidos como segue:

> - Os empreendedores nascentes estão envolvidos na estruturação ou são proprietários de um novo negócio, mas esse empreendimento ainda não pagou salário, pró-labore ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses.
> - Os empreendedores novos administram e são donos de um novo empreendimento que já remunerou de alguma forma os seus proprietários por um período superior a três meses e inferior a 42 meses.

Como pode-se inferir da passagem anterior, os empreendedores nascentes se distinguem dos empreendedores novos pelo fato de seu negócio não ter pago qualquer tipo de remuneração, enquanto os novos já, num período compreendido entre 3 e 42 meses.

Por outro lado, os empreendedores estabelecidos são aqueles "[...] indivíduos que administram e são proprietários de um negócio consolidado, pelo fato desse empreendimento ter pago aos seus proprietários alguma remuneração, sob a forma de salário, pró-labore ou outra forma, por um período superior a 42 meses" (GRECO, 2020, p. 28).

Tomando como referência a classificação apresentada anteriormente, pode-se calcular a taxa de empreendedorismo inicial (TEA) e a taxa de empreendedorismo estabelecido (TEE). Segundo Greco (2020, p. 28), ambas as taxas permitem calcular a taxa de empreendedorismo total (TTE), a qual "[...] é formada por todos os indivíduos que estão envolvidos com alguma atividade empreendedora, indicando o conjunto de empreendedores em relação ao total da população adulta (de 18 a 64 anos)".

Segundo dados do GEM, a taxa de empreendedorismo total (TTE) no Brasil em 2019 foi de 38,7% (ver tabela 1), representando, em números absolutos, aproximadamente, 53 milhões de brasileiros adultos que realizavam alguma atividade empreendedora, como o envolvimento na criação ou na consolidação de um novo negócio ou na manutenção de um empreendimento já estabelecido (GRECO, 2020, p. 28).

Como se depreender dos dados expostos anteriormente, verifica-se um aumento significativo na TTE, passando de 38% em 2018 para 38,7% em 2019. No que concerne ao TEA e TEE, os dados revelam que, em 2019, "[...] houve um retorno ao padrão tradicional

dessas trajetórias, qual seja, a taxa de empreendedorismo inicial superou a taxa de empreendedorismo estabelecido – esse comportamento se mostrou invertido em apenas quatro anos da série histórica, incluindo 2018" (GEM BRASIL, 2019, p. 10).

Tabela 1 - Taxas[1] (em %) e estimativas[2] (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores[3] - Brasil – 2018/2019

Taxas	Taxas		Estimativas	
	2018	2019	2018	2019
Empreendedorismo total	**38,0**	**38,7**	**51.972.100**	**53.437.971**
Empreendedorismo Inicial	17,9	23,3	24.456.016	32.177.117
Novos	16,4	15,8	22.473.982	21.880.835
Nascentes	1,7	8,1	2.264.472	11.120.000
Empreendedorismo estabelecido	20,2	16,2	27.697.118	22.323.036
Empreendedorismo potencial	**26,0**	**30,2**	**22.092.889**	**25.545.666**

Fonte: GEM Brasil, 2019, p. 10.

[1] Percentual da população de 18 a 64 anos. A soma das taxas parciais pode ser diferente da taxa total, uma vez que empreendedores com mais de um empreendimento serão contabilizados mais de uma vez.
[2] Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões e 2019: 138,1 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2019).
[3] São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que ainda não são empreendedores (não considerados nos itens anteriores), mas que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos.

Um vislumbre acerca do desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil é apresentado no gráfico 3, referente às taxas de empreendedorismo no Brasil no período entre 2002 e 2019 segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE.

GRÁFICO 3 - Taxas[1] (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - Brasil - 2002:2019

Fonte: GEM BRASIL, 2019, p. 11.

[1] Percentual da população de 18 a 64 anos

Os dados mostram que houve uma trajetória de crescimento do empreendedorismo até 2015, quando atinge uma marca histórica, alcançando 39,3%, seguido de queda em 2016, quando houve queda para 36%. Entretanto, logo em seguida retomou a trajetória de crescimento, cegando aos já mencionados 38,7% em 2019.

No mesmo gráfico, percebe-se um crescimento bastante significativo na taxa de empreendedores iniciais, o que se deve ao aumento na taxa de empreendedores nascentes, que foi de 6,4 pontos percentuais de 2018 para 2019. De acordo com o relatório do GEM Brasil (2019, p. 11),

> Explicações para tal crescimento podem ser buscadas no momento social e econômico do país, no qual se observa, por um lado, a retomada da economia e do otimismo no meio empresarial e financeiro e, por outro, a tímida redução nas taxas de desemprego, mantendo ainda muitas incertezas sobre as opções de ocupação e de obtenção de renda para a população.

Outro dado importante advindo do gráfico 3 refere-se à redução verificada na taxa de empreendedores estabelecidos, que foi de 4%. Este dado, segundo relatório do GEM Brasil (2019, p. 11), deve ser acompanhado de perto, já que esta redução, muito provavelmente, está associada "[...] às desistências de parte do contingente de empreendedores já estabelecidos, por conta das dificuldades que estes enfrentaram no último período de crise (p.ex. endividamento, inadimplência, forte queda da demanda etc.)" (GEM BRASIL, 2019, p. 11).

Conforme explanou-se anteriormente, a literatura reconhece a diferença entre empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. Partindo desta classificação, a pesquisa realizada pelo GEM no Brasil ampliou sua metodologia de avaliação da motivação dos empreenderes para empreender, incluindo outras categorias. De acordo com esta nova metodologia, foram apresentadas quatro afirmações aos empreendedores, para que esses se manifestassem positiva ou negativamente em relação a cada uma delas. Os dados são apresentados na tabela 2.

Tabela 2 - Percentual dos empreendedores iniciais[1] segundo as motivações para iniciar um novo negócio - Brasil 2019

Motivação	Taxas
Para ganhar a vida porque os empregos são escassos	88,4
Para fazer diferença no mundo	51,4
Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta	36,9
Para continuar uma tradição familiar	26,6

Fonte: GEM BRASIL, 2019, p. 12.

[1] Empreendedores iniciais que responderam afirmativamente cada uma das questões. As questões não são excludentes, ou seja, o empreendedor poderá ter respondido afirmativamente para mais de uma.

Os dados dispostos na tabela 2 mostram que aproximadamente 90% dos empreendedores iniciais concordam (total ou parcialmente) que a escassez de emprego encerra uma das razões para desenvolver a iniciativa empreendedora. Outros cerca de 51% afirmaram que a principal motivação para empreender é contribuir para um mundo melhor. Já aproximadamente 37% dos entrevistados afirmaram que a principal motivação para iniciar um novo negócio é construir uma grande riqueza ou obter renda muito alta. Por fim, cerca de 26% dos participantes afirmaram que a motivação para empreender está associada com a continuação de uma tradição familiar (GEM BRASIL, 2019; GRECO, 2020).

Os dados coletados pelo GEM Brasil (2019), mediante aplicação desta nova metodologia, não asseguram o estabelecimento de uma equivalência exata com a classificação anterior de empreendedorismo por necessidade ou oportunidade. Não obstante isto, fica evidente que a motivação "ganhar a vida porque os empregos são escassos" expressa o mesmo sentido de empreender por necessidade. Por conseguinte, o estudo considerou também uma leitura de respostas exclusivas, a fim de possibilitar uma comparação dos resultados obtidos com a nova metodologia e os resultados do empreendedorismo por necessidade. Os resultados são apresentados na tabela 3, e mostram que, para 26% dos entrevistados, a escassez de empregos foi a principal motivação, isto é, a única, para abertura de seus empreendimentos, valor este compatível com a trajetória observada de empreendedores por necessidade no Brasil, já apresentados anteriormente (GRECO, 2020).

Tabela 3 - Motivação principal[1] para iniciar um novo negócio - Brasil 2019

Motivação	% dos empreendedores iniciais
Para ganhar a vida porque os empregos são escassos	26,2
Para fazer diferença no mundo	1,6
Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta	1,0
Para continuar uma tradição familiar	0,4
Mais do que uma motivação	70,8
Total	100,0

Fonte: GEM BRASIL, 2019, p. 13.
[1] Redução dos percentuais para a tabela 1.2 considerando a condição do empreendedor ter respondido afirmativamente somente para aquela questão.

A pesquisa realizada pelo GEM Brasil apresenta ainda as taxas específicas, as quais se referem às variáveis sociodemográficas como sexo (masculino e feminino), faixa etária (faixas

de idade), escolaridade (nível de ensino) e renda familiar, temos a tabela abaixo (GEM BRASIL, 2019; GRECO, 2020). Estes dados podem ser vislumbrados na tabela 4.

A partir dos dados dispostos na tabela 4, infere-se que os homens representam um percentual maior de empreendedores no Brasil. Não obstante isto, é importante destacar que não é o nível de escolaridade que explica este déficit, já que as mulheres apresentam um nível de escolaridade médio na população de um ano superior à média dos homens. Por outro lado, vale frisar que, "[...] mesmo com taxas de empreendedorismo total menores que as dos homens, a estimativa do número de mulheres empreendedoras no Brasil em 2019 foi de 26 milhões, muito próxima dos 29 milhões de homens" (GEM BRASIL, 2019, p. 15).

Tabela 4 - Taxas específicas[1] (em %), percentuais e estimativas[2] empreendedores iniciais e estabelecidos segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2019

Características sociodemográficas	Iniciais			Estabelecidos		
	TEA (23,3%)	Estimativa do número de empreendedores		TEE (16,2%)	Estimativa do número de empreendedores	
		Nº (em milhões)	Percentual		Nº (em milhões)	Percentual
Sexo						
Masculino	23,5	16,1	50,0	18,4	12,6	56,5
Feminino	23,1	16,1	50,0	13,9	9,7	43,5
	Total	32,2	100,0	**Total**	22,3	100,0
Faixa Etária						
18 a 24 anos	24,3	6,2	19,3	7,2	1,8	8,2
25 a 34 anos	26,1	8,9	27,7	12,7	4,3	19,4
35 a 44 anos	26,7	8,7	27,1	18,2	5,9	26,5
45 a 54 anos	22,6	5,8	18,2	23,8	6,1	27,5
55 a 64 anos	12,4	2,5	7,7	20,5	4,1	18,4
	Total	32,2	100,0	**Total**	22,3	100,0
Escolaridade[3]						
Fundamental incompleto	18,4	5,5	17,2	23,2	7,0	31,3
Fundamental completo	23,3	6,8	21,0	20,2	5,9	26,2
Médio completo	24,4	14,9	46,2	12,0	7,3	32,7
Superior completo ou maior	27,6	5,0	15,6	12,1	2,2	9,7
	Total	32,2	100,0	**Total**	22,3	100,0
Renda Familiar						
Até 1 salário mínimo	23,4	5,5	17,2	13,5	3,3	14,7
Mais de 1 até 2 salários mínimos	20,6	8,4	26,0	13,4	5,6	24,9
Mais de 2 até 3 salários mínimos	22,0	6,1	18,8	17,2	4,8	21,6
Mais de 3 até 6 salários mínimos	27,1	8,6	26,8	18,0	5,8	26,2
Mais de 6 salários mínimos	31,8	3,6	11,1	24,6	2,8	12,7
	Total	32,2	100,0	**Total**	22,3	100,0

FONTE: GEM BRASIL, 2019, p. 14.

[1] Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 24,3% da população de 18 a 24 anos no Brasil são empreendedores iniciais).

[2] Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2019: 138,1 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2019).

[3] Fundamental incompleto = Nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto; Fundamental completo= Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Médio completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Superior completo ou maior = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto e completo, doutorado incompleto e completo.

Já no que concerne à faixa etária, constata-se que, em 2019, os indivíduos entre 55 e 64 anos são aqueles com maior destaque no empreendedorismo inicial, já que representam a menor taxa, com apenas 12,4% dos brasileiros envolvidos com empreendimentos em estágio inicial. Nas demais faixas, a taxa de empreendedorismo inicial varia menos, indo de 22,6%, na faixa dos 45 aos 54 anos, até 26,7% na faixa com maior intensidade empreendedora (35 – 44 anos). Em relação aos empreendedores estabelecidos, destaca-se maior participação da faixa etária de 45-54 anos, quase 24% da população da população desta faixa etária no Brasil já possui um empreendimento há mais de 3,5 anos (JENSSEN, 2020; GEM BRASIL, 2019).

Outro dado importante refere-se ao nível de escolaridade. Como se depreende dos dados dispostos anteriormente, no Brasil, em 2019, a maior taxa de escolaridades foi apresentada por 27,6%, referindo-se aos brasileiros com ensino superior completo que possuíam um negócio próprio há menos de 3,5 anos. Entre os empreendedores estabelecidos, percebe-se que há uma disparidade um pouco maior nas taxas de escolaridade, já que o contingente de brasileiros com ensino fundamental incompleto ou completo que hoje possuem um empreendimento já consolidado por mais de 3,5 anos é de 23 e 20%, respectivamente, enquanto apenas 12% da população que possui o ensino médio completo (ou superior) tem um negócio próprio (JENSSEN, 2020; GEM BRASIL, 2019).

Por fim, a tabela 4 apresenta ainda a relação entre renda familiar e empreendedorismo no Brasil. Percebe-se que, dentre a população nas três primeiras faixas de renda (rendas mais baixas), aproximadamente 20% em cada faixa possuem envolvimento com um negócio próprio em estágios iniciais (as taxas variam de 20,6 a 23,4%). Por outro lado, dentre os brasileiros que possuem renda familiar maior que 6 salários mínimos, aproximadamente 32% possuem um empreendimento em fase inicial. Segundo Jenssen (2020, p. 42-43),

> Isto pode demonstrar, mesmo que de forma preliminar, os problemas pelos quais os empreendedores passam para conseguir materializar suas ideias de negócio próprio, tendo dificuldade para conseguir crédito bancário e muitas vezes tendo a necessidade de utilizar capital próprio para tal. Desta forma, os que possuem maior renda tem mais chances de alavancar seus empreendimentos. Estas variações nas taxas entre núcleos de renda são similares entre os empreendedores estabelecidos, também demonstrando que os que possuem mais que 6 salários mínimos tem mais facilidade de manter seus negócios.

Um importante dado levantado pela pesquisa realizada pelo GEM Brasil (2019) diz respeito ao propósito principal desta trabalhos, qual seja, o contexto enfrentado pelo empreendedorismo no Brasil e as condições que o ambiente institucional brasileiro oferece para que tal seja possibilitada e até estimulada. Na tabela 5 são apresentadas as percepções da população brasileira sobre o ambiente para empreender.

Tabela 5 – Percepções da população sobre o ambiente para empreender - Brasil - 2019

Afirmações	% da população que concorda com as afirmações[1]
a) Nos próximos seis meses existirão boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem	46,4
b) No Brasil, é fácil começar um negócio	39,4
c) No Brasil, a maioria das pessoas considera que começar um novo negócio é uma opção de carreira desejável	75,3
d) No Brasil, aqueles que têm sucesso ao iniciar um novo negócio têm um alto nível de status e respeito	72,2
e) No Brasil, veem frequentemente histórias na mídia e/ou na internet sobre novos negócios bem-sucedidos	78,8
f) No município onde vivem, já existem estímulos do governo (federal, estadual e prefeitura) suficientes para estimular as pessoas a se tornarem empreendedoras	23,0
g) No município onde vivem, existem escolas e/ou universidades que já adotam disciplinas para o ensino do empreendedorismo	42,3

FONTE: GEM BRASIL, 2019, p. 23.

[1] Percentual da população de 18 a 64 anos que, nas armações "a até g", responderam que "concordam total ou parcialmente"

Os dados dispostos nos itens “c” e “d” da tabela 5 demonstram que, para a grande maioria da população, empreender não só é apenas uma alternativa válida de carreira profissional, mas também representa a condição de desfrutar de uma imagem social positiva e alcançar alto nível de status e respeito. Essa percepção é corroborada com mais de 78% dos entrevistados (item e) mencionando que veem frequentemente na mídia reportagens ou notícias de empreendedores e de negócios bem-sucedidos (GEM BRASIL, 2019).

Os dados do item “a”, referente à dos aspectos objetivos sobre o ambiente para empreender, 46,4% dos brasileiros identificam para os próximos 6 meses boas oportunidades para iniciar um negócio nas proximidades em que vivem. Ao serem indagados se no Brasil é fácil iniciar um negócio, como expresso no item “b”, 39,4% concordam com tal afirmação. Em relação às políticas e programas nos diversos níveis de governo, cerca de 23% dos entrevistados concordam que eles existam e sejam suficientes para estimular de forma consistente o

empreendedorismo brasileiro. Ao serem indagados sobre a presença do tema no setor educacional, 42,3% dos entrevistados afirmaram que nas instituições de ensino nos municípios em que vivem o empreendedorismo é foco de atenção por meio de disciplinas específicas. Diante desses dados, pode-se afirmar que "[...] a sociedade brasileira dá grande valor aos empreendedores, mas considera que ainda há muito espaço para iniciativas que favoreçam o florescimento e a sobrevivência de empreendimentos de sucesso" (GEM BRASIL, 2019, p. 24).

A pesquisa realizada pelo GEM Brasil, tendo em vista caracterizar o empreendedorismo no país, considerou também as percepções dos especialistas sobre o ambiente para empreender. Neste ínterim, a tabela 6 apresenta os fatores mais citados como favoráveis ao empreendedorismo no Brasil.

Tabela 6 - Principais fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados[1] - Brasil - 2019

Fatores	% dos especialistas
Capacidade Empreendedora	47,0
Abertura de Mercado e Internacionalização	33,3
Características da Força de Trabalho e Composição da População Percebida	31,8

FONTE: GEM BRASIL, 2019, p. 24.

Como se pode inferir da tabela 6, para 47% dos especialistas, a "capacidade empreendedora" é um fator favorável à abertura e manutenção de novos negócios, sobretudo no que se refere aos traços da personalidade do brasileiro, como a sua criatividade e a capacidade de se adaptar a situações adversas. Outros fatores que merecem destaque são a "abertura de mercado e internacionalização", mencionado por 33,3% dos especialistas, e as "Características da Força de Trabalho e Composição da População Percebida", referido por 31,8% dos especialistas (GEM BRASIL, 2019, p. 24).

Outra pergunta direcionada aos especialistas refere-se aos principais fatores limitadores de abertura e manutenção de novos empreendimentos no Brasil. Os dados obtidos são apresentados na tabela 7.

Tabela 7 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados[1] - Brasil - 2019

Fatores	% dos especialistas
Políticas Governamentais	47,8
Clima Econômico/ Contexto Político, Institucional e Social/ e Corrupção	43,3
Apoio Financeiro	34,3

FONTE: GEM BRASIL, 2019, p. 24.

De acordo com a tabela 7, 47,8% dos especialistas alegaram que o fator "políticas governamentais" requer iniciativas de aprimoramento no sentido de favorecer o ambiente empreendedor. A maior parte das menções apresentadas estavam relacionadas à burocracia e à carga tributária. Apesar do reconhecimento de que diversas leis e iniciativas já vem sendo operacionalizadas, esses especialistas ainda alertam para a complexidade no processo de pagamento dos impostos e obrigações acessórias, além da necessidade de acelerar a implementação dos benefícios de forma equivalente entre todos os entes da federação (GEM BRASIL, 2019, p. 25).

Também foi citado por uma quantidade expressiva (43,3%) de especialistas, como aspecto limitante, o fator "clima econômico, contexto político, institucional e social e corrupção". Para eles a corrupção, a instabilidade econômica, o alto custo de capital, as mudanças constantes na legislação, as incertezas do ambiente político, a falta de confiança nas instâncias de poder, a demora e a dificuldade em realizar as reformas necessárias (previdência e tributária) afetam constante e negativamente o êxito do empreendedorismo no país, e impactam diretamente no investimento e na credibilidade do empresário brasileiro, seja para a criação de um novo negócio, ampliação de um já existente ou de possíveis investimentos internacionais (GEM BRASIL, 2019, p. 25).

Como terceiro fator mais citado como limitante (34,3%) aparece o "apoio financeiro". Entre os que mencionaram aspectos ligados a esse fator, a maioria apontou elementos relacionados ao acesso a recursos financeiros, com ênfase em três aspectos: as taxas de juros cobradas pelos bancos para o acesso ao crédito produtivo, incluindo todos os demais custos inseridos na operação; o nível de exigência de garantias ao tomador para efetivar uma operação de financiamento; e o excesso de procedimentos burocráticos que frequentemente restringem o empreendedor na obtenção de recursos para o seu negócio. Alguns especialistas ainda comentaram sobre as poucas oportunidades de créditos disponíveis com finalidade específica para apoiar as atividades inovadoras nos empreendimentos, considerando os riscos inerentes à operação (GEM BRASIL, 2019, p. 25).

Como se depreende do exposto anteriormente, os entraves institucionais figuram como um dos principais fatores limitadores da atividade empreendedora no Brasil. Neste sentido, tendo em vista que o principal objetivo deste estudo consiste em identificar os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil, na próxima seção procura-se aprofundar os principais elementos destacados na literatura acerca do assunto.

4.2 OS ENTRAVES INSTITUCIONAIS

O propósito desta seção, conforme elucidou-se anteriormente, consiste em abordar os principais entraves ao empreendedorismo no Brasil, quais sejam: o ambiente regulatório, a burocracia e a tributação, a acessibilidade ao crédito bancário, o capital humano e a inovação.

4.2.1 Ambiente regulatório

O ambiente regulatório se refere a um sistema de regulamentos técnicos impostos de forma compulsória pelo Estado para a regulação das atividades econômicas. Em síntese, diz respeito ao modo como se dá a intervenção do Estado.

Neste ínterim, segundo estudo de Chambers e Munemo (2017), constatou-se que, em países cujas barreiras institucionais são maiores ou se verifica a falta de instituições governamentais de qualidade, há uma tendência natural para que a taxa de criação de novos empreendimentos seja menor. O estudo tomou como referência para medir o empreendedorismo em mais de 100 países a partir do padrão desenvolvido pelo World Bank, denominado densidade de entrada de novos negócios, o qual considera o número de empresas abertas a cada 1000 pessoas dentro da População Economicamente Ativa do país. O estudo analisou 48 índices do banco de dados do *Worldwide Governance Indicators* do World Bank, agrupados em seis dimensões de qualidade institucional, a saber: voz e responsabilidade, estabilidade política, efetividade governamental, qualidade regulatória, estado de direito e controle de corrupção. Os resultados mais importantes revelados pelo estudo são os seguintes: a ocorrência de um aumento nas etapas do procedimento de abertura de novos negócios em 1 etapa está associada a aproximadamente 9,7% de diminuição na Densidade de Novos Negócios; a ocorrência de um aumento na qualidade regulatória por um desvio padrão está associado a aproximadamente 52% de aumento na Densidade de Novos Negócios; o aumento na voz e

responsabilidade por um desvio padrão está associado a aproximadamente 45% de aumento na Densidade de Novos Negócios; e o aumento na estabilidade política por um desvio padrão está associado a aproximadamente 30% de aumento na Densidade de Novos Negócios. (CHAMBERS; MUNEMO, 2017).

A partir dos dados obtidos no estudo de Chambers e Munemo (2017), pode-se concluir que o ambiente regulatório e institucional de um país desempenha um papel extremamente importante para a determinação do número de empreendimentos daquele país. Além disso, como consequência do aumento ou diminuição do número de novos negócios, possui uma significância no que tange ao crescimento econômico do país em questão. Conforme complementa Jenssen (2020, p. 48), além de se preocupar e conhecer com profundidade a área de atuação de seu empreendimento, "[...] os empreendedores precisam lidar com uma série de regulamentos complexos com várias etapas e procedimentos que são necessários na abertura de um novo negócio, que visivelmente diminuem a Densidade de Novos Negócios".

Estudo realizado em 2020 pela Endeavor Brasil e Escola Nacional de Administração Pública (Enap) sobre o Índice de Cidades Empreendedoras (ICE) procurou determinar os principais aspectos ou determinantes relacionados ao crescimento do empreendedorismo no Brasil (ENDEAVOR, 2021). Dentre os índices considerados, conforme mostrado na figura 3, destacam-se o ambiente regulatório, a infraestrutura, o mercado, o acesso a crédito, inovação, capital humano e cultura empreendedora.

FIGURA 3 - Determinantes da atividade empreendedora

Fonte: ENDEAVOR, 2021, p. 8.

A pesquisa revelou que o ambiente regulatório encerra um dos fatores limitantes do empreendedorismo mais citados no estudo conduzido pela Endeavor (2021). O ambiente regulatório abrange o tempo de processos (tempo de viabilidade de localização, tempo de registro, cadastro e viabilidade do nome, até a taxa de congestionamento em tribunais), a tributação (alíquota interna de ICMS, alíquota interna do IPTU, alíquota do ISS e a qualidade da gestão fiscal) e a complexidade burocrática (que abrange a simplicidade temporária, a Certidão Negativa de Débitos (CND) municipal e a atualização de zoneamento). Veja-se o quadro 1.

Quadro 1 – Ambiente regulatório

<table>
<tr><th colspan="4">AMBIENTE REGULATÓRIO</th></tr>
<tr><th>Tempo de processos</th><th colspan="2">Tributação</th><th>Complexidade burocrática</th></tr>
<tr><td>Tempo de viabilidade de localização</td><td>Alíquota interna do ICMS</td><td>Alíquota interna do IPTU</td><td>Simplicidade tributária</td></tr>
<tr><td>Tempo de registro, cadastro e viabilidade de nome</td><td colspan="2">Alíquota interna do ISS</td><td>CNDs municipais</td></tr>
<tr><td>Taxa de congestionamento em tribunais</td><td colspan="2">Qualidade da gestão fiscal</td><td>Atualização de zoneamento</td></tr>
</table>

Fonte: ENDEAVOR, 2021, p. 8.

De acordo com os resultados obtidos, o ambiente regulatório é apontado como um dos fatores limitantes da atividade empreendedora mais citados no estudo, abrangendo tudo que envolve a tomada de tempo do empreendedor em termos de burocracia, regras e obrigações (ENDEAVOR, 2021). Isto se deve ao fato de que:

> O cumprimento dessas obrigações regulatórias demanda, do empreendedor, recursos como: tempo, custeio de taxas e contratação de profissionais especializados. Assim, quanto maior o grau de complexidade burocrática e os valores de taxas e tributos locais, menores são os incentivos para abertura de novos negócios. (ENDEAVOR, 2021, p. 14)

Dito de outra maneira, a presença de um ambiente regulatório simples e menos oneroso está diretamente associada ao aumento no número de abertura de novos empreendimentos, assim como à maior produtividade da economia, ao aumento da renda per capita e à redução da corrupção. Desta forma, constitui-se um ambiente extremamente promissor e favorável para o empreendedorismo.

Seguindo a mesma linha de raciocínio, afirma Carneiro et al. (2016) que o tempo gasto pelo empreendedor em processos constitui um elemento crucial para determinar a eficiência do ambiente regulatório quanto ao empreendedorismo. Significa dizer que, quanto mais tempo é gasto na análise e implementação dos processos relacionados ao empreendedorismo, mais grave é a situação enfrentada pelo empreendedor na abertura de um novo negócio.

4.2.2 Burocracia e tributação

A burocracia, numa perspectiva weberiana, contribuiu para a organização das entidades públicas e privadas. Num contexto predominado pelo caos, a criação da burocracia e a atuação dos burocratas foi crucial para que o capitalismo alcançasse maior eficiência. Em decorrência disse, é inegável a dependência do Estado em relação à burocracia. Conforme assinala Soares et al. (2015, p. 48), "Quanto maior é o Estado e principalmente quanto mais é, ou tende a ser, uma grande potência, tanto mais incondicionalmente isso ocorre".

Segundo Soares et al. (2015), apesar dos avanços ocorridos no país, a burocracia pode atrapalhar de várias formas o desenvolvimento e a implantação de inúmeras pequenas empresas no Brasil. De acordo com estudo da Endeavor (2021), a burocracia do ambiente regulatório provoca diferentes efeitos ao longo de todo o ciclo de vida de um empreendimento: desde a abertura e liberação de funcionamento, passando pelo pagamento de impostos, até seu fechamento.

De acordo com Soares et al. (2015, p. 49-50), "O empreendedor no Brasil, por exemplo, enfrenta um grande problema com a burocracia ao tentar abrir uma empresa. Reunir toda a documentação para isso, no Brasil, pode levar até 119 dias. Nos casos menos demorados, é possível finalizar todas as etapas em 49 dias [...]". Nesta ótica, pode-se afirmar que o excesso de burocracia é um fator limitador para a formalização e legalização de novos empreendimentos, além de encarecer o processo. Diante disso, o empreendedor prefere ficar na ilegalidade ou informalidade. Para evitar este cenário, uma importante medida consiste, na ótica de Soares et al. (2015), em implementar medidas de minimizem a burocracia, isto é, seguir pela via da desburocratização, especialmente na eliminação barreiras burocráticas que impactam diretamente no empreendedorismo.

Conforme Jenssen (2020), a burocracia do ambiente regulatório possui grande impacto no empreendedorismo. A principal base de alegação é que a burocracia impacta desde a abertura e liberação do funcionamento do negócio, passando pelo pagamento dos impostos, até seu

fechamento. Assim, além da burocracia, destaca-se como importante limitador da atividade empreendedora a carga tributária. De acordo com Jenssen (2020, p. 50), "A carga tributária aplicada sobre a empresa também corresponde, junto à burocracia, de parte grande dos custos de operação do empreendimento". Complementa ainda que, "[...] quanto maior o grau de complexidade burocrática e os valores das taxas e tributos, menores são os incentivos para a abertura de novos negócios" (JENSSEN, 2020, p. 50).

Em relação ao sistema tributário, destaca o estudo conduzido pela Endeavor (2021) que, no contexto brasileiro, cada imposto é responsabilidade de um dos níveis de governo, quais sejam: o federal, o estadual ou municipal. Quer dizer que cada uma dessas instância possui autonomia para implementar mudanças na legislação tributária e nas alíquotas dos impostos, dede que preservados os limites nos casos em que há valor mínimo e máximo. Em outros termos, "[...] cada município e cada estado pode especificar sua própria alíquota para um mesmo tributo. Essa complexidade influencia na carga tributária dos municípios." (ENDEAVOR, 2021, p. 15). Diante disso, a tributação passa a desempenhar um papel crucial na ampliação de um empreendimento ou na criação de um novo negócio.

A este respeito, destaca Canavez (2004, p. 136) que, embora ainda persistam muitos entraves tributários, "[...] vários foram os benefícios conquistados pelo microempresário a partir da criação da microempresa e do tratamento diferenciado a ela dispensado nas diversas áreas do Direito, quais sejam: comercial, tributária, previdenciário e trabalhista". Complementa ainda que:

> [...] as MEs e EPPs são tributadas de acordo com as normas estabelecidas nos três âmbitos governamentais, quais sejam: Federal, Estadual e Municipal. A Constituição Federal estabelece os impostos de competência da União nos artigos 153 e 154, dentre os quais pode-se citar: Contribuições Previdenciárias, Imposto sobre Importação (II) e Exportação (IE), Imposto de Renda (IR), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Impostos sobre operações de crédito (IOF), câmbio, seguro, títulos e valores mobiliários, Imposto sobre propriedade Territorial (ITR) e sobre grandes fortunas, dentre outros que poderão ser criados por lei complementar, além dos impostos extraordinários. No âmbito Estadual, a CF/88 dispôs sobre os impostos no artigo 155, quais sejam: Imposto sobre Transmissão causa mortis (ITCMD), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA). Em relação aos impostos na esfera Municipal, a CF dispôs no artigo 156, quais sejam: Imposto de Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU), Imposto de Transmissão intervivos, e Imposto Sobre Serviços (ISS). […] Em nível Federal, visando a simplificação e desburocratização da forma de pagamento dos impostos por parte das empresas, foi criada a Lei n.9.317, de 5-12-1996, que instituiu o SIMPLES, abrangendo uma série de impostos federais [...], mediante a aplicação de um percentual estabelecido na tabela definida pela lei. […] O Simples Federal permite que os Estados e os Municípios estabeleçam convênios com a União no sentido de integrarem o recolhimento dos impostos estaduais e municipais juntamente com o Simples Federal. Ocorre que o Estado e o Município possuem a faculdade de não firmar o convênio com a União e podem estabelecer um sistema simplificado próprio, com regras próprias para o recolhimento dos impostos estaduais

> e municipais, como é o caso do Estado de São Paulo e do próprio Município de São Paulo. […] No âmbito Federal as MEs e EPPs foram beneficiadas comum regime simplificado de recolhimento de impostos e contribuições federais, recolhidos mediante uma única guia de recolhimento. O regime simplificado foi criado pela Lei n. 9317, de 5 de dezembro de 1996, alterada pela Lei n. 9732, de 11 de dezembro de 1998, e visou desburocratizar e simplificar o procedimento de recolhimento dos impostos federais (CANAVEZ, 2004, p.138-40).

Apesar destas e outras medidas, a enorme carga tributária impacta negativamente ao possível empreendedor (empreendedor em potencial), em muitos casos, levando à desistência quanto à criação de um novo negócio, antes mesmo que o empreendimento saia do campo das ideias. Neste ínterim, uma importante medida seria a diminuição da carga tributária, a qual, para uma empresa que inicia suas atividades, pode ser um fator decisivo para o seu sucesso e estabilidade, ou para a instabilidade e o fracasso.

Segundo Greco (2020, p. 142), um dos principais aspectos criticados pelos especialistas participantes da pesquisa conduzida pelo GEM foi a elevada e complexa tributação existente no Brasil. De acordo com o estudo "[...] foi citada a complexidade para o pagamento dos impostos, incluindo as obrigações tributárias acessórias, que ocasionam custos que não agregam valor efetivo ao produto final". Acerca da carga tributária, de acordo com Greco (2002, p. 142), "[...] além de ser considerada por alguns como excessiva, a crítica foi em torno da má aplicação dos recursos arrecadados pelos governos".

4.2.3 Acessibilidade ao crédito bancário

O acesso a crédito se refere a possibilidade e facilidade das empresas de conseguirem crédito, financiamentos ou empréstimos para sustentarem seus investimentos ao longo do tempo. Visto como tal, a disponibilidade de recursos para investimento nos negócios, independentemente de sua fase, seja ela inicial ou de crescimento, encerra um fator vital para determinar o secesso ou insucesso do empreendimento. Neste contexto, segundo Burkowski, Perobelli e Zanini (2009, p. 1) o "custo" de acessar esses recursos/investimentos é considerado pelos *stakeholders* como um dos mais importantes entraves a ser superado na abertura de um novo negócio. Não estranha que, em virtude disso, "[...] a dificuldade de acesso a capital é apontada como um dos principais desafios dos empreendedores brasileiros" (ENDEAVOR, 2021, p. 23).

No Brasil, as principais formas de captação de recursos para novos empreendimentos são, conforme o quadro 2, o capital disponível via dívida, o capital de risco e o capital poupado per capita (ENDEAVOR, 2021).

Quadro 2 – Acesso a capital

Fonte: ENDEAVOR, 2021, p. 8.

As operações de crédito por municípios são realizadas por bancos - privados ou públicos -, na forma de contração de uma dívida por parte do próprio empreendedor que, posteriormente, recebe um crédito, a ser quitado com a adição de juros - corrente no mercado no momento da aquisição da dívida (ENDEAVOR, 2021). O índice de operações de crédito por município é calculado em relação ao "[...] valor, em reais, do saldo das operações de crédito realizadas pelos bancos múltiplos com carteira comercial para pessoas físicas e jurídicas, referentes ao último mês do ano, dividido pelo Produto Interno Bruto do município" (ENDEAVOR, 2017, p. 48).

Os créditos obtidos da proporção de capital de risco se dão a partir da venda de uma parte do empreendimento por meio de *equity*[3] ou ações, em que os compradores são os fundos de investimentos, os quais se tornam novos sócios investidores do negócio (ENDEAVOR, 202). Segundo Jenssen (2020, p. 53), "Private Equity é uma atividade financeira de investimento de capital privado (em que se compram ações diretamente da empresa, e não no mercado de ações), sendo mais comum em empresas amadurecidas ou já estabelecidas".

O capital poupado per capita se refere a capacidade de investimento medido pela poupança à vista e a prazo, de pessoas físicas e jurídicas (ENDEAVOR, 2021, p. 22). De acordo com Jenssen (2020, p. 54), este índice é em relação ao "[...] valor, em reais, do saldo dos depósitos em poupança e depósitos a longo prazo, de pessoas físicas e jurídicas, referentes ao último mês do ano, dividido pela estimativa populacional do município".

Com efeito, apesar das alternativas de acesso ao crédito mencionadas anteriormente, fato é que, no Brasil, os recursos financeiros disponíveis aos novos empreendimentos são

[3] Segundo Jenssen (2020, p. 53), "Private Equity é uma atividade financeira de investimento de capital privado (em que se compram ações diretamente da empresa, e não no mercado de ações), sendo mais comum em empresas amadurecidas ou já estabelecidas".

escassos, fazendo disso um dos principais limitadores do empreendedorismo no país. Este ponto de vista é corroborado por muitos economistas e especialistas no assunto. De acordo com Silva, Oreiro e Paula (2007), "[...] os bancos no Brasil, mesmo depois da estabilidade monetária, não têm cumprido o papel de dinamizar o ciclo de negócios, pois reprimem a transformação do *animal spirits* dos empresários em realidade objetiva de investimento." Esta perspectiva é compartilha por Jenssen (2020, p. 55), salientando que:

> [...] o sistema financeiro é um fator que pode limitar o desenvolvimento dos países. Nos trabalhos internacionais também repercutem opiniões semelhantes, como afirmações que o sistema financeiro é o motor do desenvolvimento e que reduções de eficiência do mesmo causam perdas grandes para a economia. Outro ponto interessante desta discussão é que, ao observar as economias mais avançadas em comparação com as em desenvolvimento, as primeiras possuem um sistema financeiro bem desenvolvido e muito mais facilidade de acesso a crédito, enquanto os países em desenvolvimento possuem pouco sistemas menos desenvolvidos, o que defende novamente a tese da importância desse setor para o desenvolvimento econômico de um país. O motivo da importância de um crédito mais barato e mais facilitado é tido como uma premissa básica da economia, visto que o crédito é utilizado como forma de investimento que, por sua vez, é fundamental para o crescimento e desenvolvimento de uma economia.

Um estudo bastante detalhado sobre a evolução do crédito e da eficiência do setor bancário no Brasil foi realizado por Morais (2015). O autor toma como ponto de partida o Plano Real de 1994, voltado para o combate da inflação e o aumento do crédito em geral mediante a eliminação das receitas inflacionárias e de redução dos *spreads* bancários, em consequência do aumento de competição bancária. Em sua análise, embora tenha se assistido um aumento da oferta de crédito, nos anos seguintes isso não aconteceu. Conforme complementa Jenssesn (2020, p. 55-56):

> Um estudo feito em 2003 mostrou que os créditos direcionados às Micro e Pequenas Empresas (MPE), por exemplo, foram 39% do total, com 91 bilhões de reais para o BNDES (e portanto, para as MPE), enquanto os recursos livres tiveram 54% do total (se encaixam nestes os empréstimos à empresas grandes e a pessoas físicas). Focando, portanto, nas empresas menores (quadrante no qual se encaixam os empreendedorismos mais recentes), percebe-se que estas 56 possuem muito menos incentivos e facilitações ao crédito do que pessoas físicas, por exemplo. Isto se mostra também nos dados no momento em que se analisam as origens principais do dinheiro utilizado para os investimentos iniciais ao se abrir uma empresa: grande parte vem do próprio empreendedor. A pesquisa realizada no artigo citado mostra que apenas 10% das empresas entrevistadas possuíam empréstimos em bancos, e além disso 79% das empresas nunca haviam tomado empréstimo, nem sequer no início do empreendimento. Os motivos foram principalmente a insuficiência de garantias, de documentos e os registros negativos em centrais de crédito. A pesquisa também levantou o percentual de empresas que trabalha com saldo de caixa positivo, sendo estas 55% do total. Quando perguntadas se tomariam empréstimos caso houvesse crédito de fácil acesso e barato, 60% respondeu positivamente. No geral, a principal demanda das empresas seria a diminuição dos juros, bem como a redução da burocracia nos bancos.

Como pode-se inferir da passagem anterior, o aumento da oferta de crédito nos anos seguintes ao Plano Real não se manteve nos anos seguintes, em que se constatou que apenas 10% das empresas participantes do estudo mencionado possuíam empréstimos em bancos, além do que, 79% das empresas nunca haviam tomado empréstimo, nem sequer no início do empreendimento. Outro aspecto importante a ser frisado é a constatação por parte das empresas quanto a necessidade de redução das taxas de juros e a burocracia dos bancos nos processos de concessão de capital.

Conforme Jenssen (2020), as análises realizadas em torno do crédito bancário mostram que os baixos volumes de crédito e de altos *spreads* bancários são uma realidade brasileira. Neste sentido, anota a autora em comento que, segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), "[...] os empréstimos bancários às MPE são caros, insuficientes, com prazos curtos demais e muito seletivos na gestão de risco, restringindo a oferta total" (JENSSEN, 2020, p. 56). Diante desta constatação, são apontadas como medidas capazes de solucionar estes problemas "[...] a garantia da estabilidade macroeconômica com vista a redução da taxa básica de juros, redução dos depósitos compulsórios para que haja redução dos spreads, redução dos impostos sobre a intermediação financeira e redução da ponderação de risco de crédito para as MPE" (JENSSEN, 2020, p. 56).

Em suma, a participação das MPE no crédito bancário e também seu acesso a esses serviços é mais dificultado quando comparado com as grandes empresas. Quando se analisa a questão na perspectiva dos bancos, percebe-se que as medidas restritivas, a alta burocracia e as taxas de juros mais altas são necessárias diante da instabilidade do mercado e da assimetria de informações. Dito de outra maneira, os bancos são levados a aumentar os *spreads* diante do desconhecimento "[...] sobre os fins do cliente, dos registros contábeis da empresa, se o cliente vai cumprir todas as exigências do empréstimo do banco, etc." (JENSSEN, 2020, p. 57). Por outro lado, os pequenos empreendimentos também não confiam nos bancos, a ponto de fornecer informações sobre sua real situação. Diante deste cenário, o que se assiste é a restrição por parte dos bancos do acesso ao crédito para os novos e pequenos empreendimentos, o que reflete diretamente no empreendedorismo no Brasil.

4.2.4 Capital humano

Outro importante elemento na relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico diz respeito ao capital humano. De fato, um dos elementos considerados pelo empreendedor ao criar um negócio é a qualificação de seus colaboradores, comumente denominada de mão de obra qualificada. Segundo Costa, Santana e Trigo (2015), esta preocupação é justificada, já que, não raro, são estes profissionais que irão interagir com os clientes e investidores.

Em geral, a classificação dos recursos de capital humano se baseia nos níveis de educação formal da mão de obra. Ao assumir este critério, os indicadores de capital humano são classificados em dois grupos distintos: a mão de obra básica e a mão de obra qualificada (JENSSEN, 2020; ENDEAVOR, 2020; ENDEAVOR, 2017). Os elementos considerados em casa um desses grupos são apresentados no quadro 3.

Quadro 3 – Elementos relacionados aos recursos de capital humano

<table>
<tr><th colspan="5">CAPITAL HUMANO</th></tr>
<tr><th colspan="3">Acesso e qualidade da mão de obra básica</th><th colspan="2">Acesso e qualidade da mão de obra qualificada</th></tr>
<tr><td>Nota do Ideb</td><td rowspan="2">Proporção de adultos com pelo menos o ensino médio completo</td><td>Taxa líquida de matrícula no ensino médio</td><td>Proporção de adultos com pelo menos o ensino superior completo</td><td rowspan="2">Proporção de alunos concluintes em cursos de alta qualidade</td></tr>
<tr><td>Nota média no Enem</td><td>Proporção de matriculados no ensino técnico e profissionalizante</td><td>Custo médio de salários de dirigentes</td></tr>
</table>

Fonte: ENDEAVOR, 2017, p. 28.

A partir do quadro 3, percebe-se que o primeiro grupo "[...] avalia a mão de obra básica, analisando as características do ensino fundamental, médio e técnico da cidade pelo acesso a essas formas de ensino, e pelo desempenho no Enem, além da proporção de adultos com ensino médio completo" (ENDEAVOR, 2020, p. 28). Por outro lado, o segundo grupo, tendo em vista avaliar a mão de obra qualificada, busca medir a faixa mais escolarizada da população. Para tanto, "[...] são consideradas as dinâmicas do ensino superior em relação à quantidade geral de concluintes e à quantidade de concluintes em cursos considerados de alta qualidade, além do custo para as empresas contratarem profissionais em nível de direção" (ENDEAVOR, 2020, p. 28).

No que se refere aos índices de mão de obra básica no Brasil, os dados coletados pela pesquisa dos Índices de Cidades Empreendedoras permitem inferir os seguintes resultados:

> - Nota do IDEB nos anos finais (8º e 9º anos): média de 4,26;
> - Proporção de adultos com pelo menos o Ensino Médio completo: média de 63,37%;
> - Taxa de alunos matriculados no Ensino Médio na idade certa (entre 15 e 17 anos): média de 56,35%;
> - Nota média no ENEM: média de 532,9;
> - Proporção de matriculados no Ensino Técnico e profissionalizante: média de 1,58%. (ENDEAVOR, 2020, p. 28)

Em relação aos índices de Mão de Obra Qualificada, temos:

> - Proporção de adultos com pelo menos o Ensino Superior completo: média de 24,07%;
> - Proporção de concluintes em cursos superiores de alta qualidade (notas 4 e 5 do ENADE): média de 23,64%;
> - Número absoluto de concluintes em cursos superiores de alta qualidade (notas 4 e 5 do ENADE): média de 4.620;
> - Custo médio de salário de dirigentes: média de R$5.133,44. (ENDEAVOR, 2020, p. 28)

Os dados supramencionados, permitem concluir que o Brasil apresenta grande deficiência no sistema educacional. Em particular, estas deficiências são mais intensas e gritantes na Educação Básica. Neste âmbito, pode-se considerar a nota média do IDEB nos anos finais do Ensino Fundamental brasileiro. A este respeito, discorre Jenssen (2020, p. 61) que:

> Este índice mede a qualidade de educação das escolas com base na frequência dos alunos e das suas notas em provas padronizadas, e a nota máxima é 9,9. Das 32 cidades analisadas pelo ICE, apenas oito atingiram as metas de desempenho estimadas pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP). Estas falhas na educação inicial são prejudiciais, visto que os que não possuem renda para buscar uma educação privada de qualidade são penalizados desde cedo e muitas vezes não conseguem recuperar ao longo da vida a educação, habilidades e qualificação não adquiridas.

Outro dado que muito preocupa no Brasil diz respeito ao índice de alunos matriculados no Ensino Médio em idade correta. De acordo com os dados, a metade dos jovens de 15 a 17 anos não estão inscritos no Ensino Médio, fenômeno que atrasa e gera a desproporcionalidade que vemos atualmente no país na relação idade-série.

Por fim, cumpre destacar outro dado importante, o qual relaciona com a educação de adultos. De acordo com os levantamentos, a proporção de formados no Ensino Médio (63,4%) é quase o triplo dos formados em Ensino Superior (24,1%). Significa dizer que um enorme contingente de profissionais não é capacitado, necessitando de maior qualificação. Segundo

Jenssen (2020), esta característica encontrada no Brasil é um fator limitador do crescimento das empresas e, assim, o desenvolvimento econômico, tanto regional, quanto nacional. Além disso, mostra-se como uma importante barreira para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil.

4.2.5 Inovação

O cenário globalizado e interconectado exige cada vez mais dos empreendedores atenção redobrada às inovações mercadológicas (FERREIRA, 2008). Além disso, conforme ressalta Lopes et al. (2011), demanda que os investidores sejam capazes de produzir novas tecnologias capazes de maximizar o tempo gasto pelas pessoas em suas tarefas cotidianas. Estas inovações, alimentam a competitividade e geram maiores lucros para os empreendimentos de destaque no mercado (ENDEAVOR, 2017).

Não obstante isto, de acordo com o *The Atlas of Economic Complexity* (O Atlas de Complexidade Econômica), elaborado pela Universidade de Harvard e publicado em 2015 com a finalidade de analisar a diversidade de produtos produzidos entre os 124 países participantes da pesquisa, o Brasil ocupa o 47º lugar no *ranking*. Assim, ainda que o Brasil represente uma das maiores economias do mundo, esta posição é uma consequência direta da baixa qualificação da mão de obra e dos processos lentos de concessões e patentes que as empresas encaram, que criam barreiras para a geração de inovação (ENDEAVOR, 2017; HARVARD UNIVERSITY, 2015).

Uma vez assegurada a importância da inovação, bem como a constatação segundo a qual o Brasil não possui um ambiente inovador propício ao empreendedorismo, faz-se mister identificar os principais fatores relacionados ao desenvolvimento de um ambiente inovador, os quais são apresentados no quadro 3.

Quadro 4 – Fatores determinantes do empreendedorismo relacionados a inovação

<table>
<tr><th colspan="5">INOVAÇÃO</th></tr>
<tr><th colspan="3">Inputs</th><th colspan="2">Outputs</th></tr>
<tr><td>Proporção de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia (para cada 100 empresas)</td><td rowspan="2">Média de investimentos do BNDES e FINEP (por empresa)</td><td>Índice de Infraestrutura Tecnológica</td><td>Proporção de empresas com patentes (para cada 1000 empresas)</td><td>Tamanho da economia criativa (em relação ao total de empresas)</td></tr>
<tr><td>Proporção de funcionários nas áreas de Ciência e Tecnologia (em relação ao total de funcionários)</td><td>Contratos de concessões (para cada 1000 empresas)</td><td>Tamanho da indústria inovadora (em relação ao total de empresas)</td><td>Tamanho das empresas TIC (em relação ao total de empresas)</td></tr>
</table>

Fonte: ENDEAVOR, 2017, p. 51.

Como se observa no quadro 4, o ambiente inovador envolve dois grupos principais de fatores: os *inputs* e os *outputs*. Os primeiros, se referem aos elementos necessários para o desenvolvimento da inovação. Vistos desta forma, os ambientes inovadores apresentam altos índices de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia, alta média de investimentos do BNDES e FINEP, infraestrutura tecnológica local mais elevada e, também, maior proporção de contratos de concessões (ENDEAVOR, 2017).

Os *outputs*, por outro lado, se referem aos elementos que resultam das ações produzidas para o estímulo da inovação. Desta forma, os ambientes inovadores são aqueles que "[...] contem com maior quantidade de empresas com patentes e softwares próprios, bem como com maior número de empresas de economia criativa, de indústrias inovadoras ou ligadas à tecnologia" (ENDEAVOR, 2017, p. 51).

A partir destes indicadores de inovação, Jenssen (2020) relaciona o desempenho do Brasil em relação aos índices de *inputs* e *outputs*. Em relação aos *inputs* são apresentadas as seguintes médias nacionais:

> - Proporção de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia (para cada 100 empresas): média de 9,19;
> - Proporção de funcionários nas áreas de Ciência e Tecnologia (em relação ao total de funcionários): média de 9,56%;
> - Índice de Infraestrutura Tecnológica: média de 5,98;
> - Contratos de concessões (para cada 1000 empresas): média de 0,84. (JENSSSEN, 2020, p. 59)

Já em relação aos índices de *outputs*, Jenssen (2020, p. 59) relaciona as seguintes médias nacionais:

> - Proporção de empresas com patentes (para cada 1000 empresas): média de 4,2;
> - Tamanho da indústria inovadora (em relação ao total de empresas): média de 0,98%;
> - Tamanho da economia criativa (em relação ao total de empresas): média de 2,09%;
> - Tamanho das empresas TIC (em relação ao total de empresas): média de 1,97%. (JENSSSEN, 2020, p. 59)

Os dados apresentados acima mostram que o Brasil apresenta médias muito baixas em vários elementos de inovação quando se comparam os índices das cidades que lideram o *ranking* com as médias do país. Ao se considerar, por exemplo, a proporção de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia, por exemplo, é de 19,41 em Florianópolis e a média do país é de 9,19, infere-se que Florianópolis possui mais que o dobro da média nacional. Já em Manaus, a proporção de contratos de concessões (7) é muito acima da média nacional (0,84). Em síntese, o que esses números mostram é que o ambiente inovador é precário no Brasil, o que é reforçado pela constatação que "O tamanho da indústria inovadora no país não chega a 1% do total de empresas" (JENSSEN, 2020, p. 59). Dessa forma, pode-se concluir com a autora mencionada "[...] que os empreendedores do país carecem de mais políticas de incentivo e investimento em inovação e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que por sua vez geraria maior desenvolvimento econômico regional e nacional" (JENSSEN, 2020, p. 59).

Segundo Plonski (2005), a promoção de um ambiente inovador no Brasil requer, por conseguinte, que os agentes envolvidos nesse processo – governos, empresas, investidores, pesquisadores, entre outros –, atentem para importantes aspectos, tais como: o próprio conceito de inovação; a valorização de dos elementos relevantes para que a inovação tecnológica ocorra, como a pesquisa científica, *marketing*; e o suporte para a produção dessas inovações, como a reestruturação de centros de pesquisa, investimento de recursos e bases legais estáveis, entre outros). É a congruência de vários fatores que proporcionará o ambiente inovador no país.

4.3. ANÁLISE DOS PRINCIPAIS RESULTADOS SOBRE A PARTIR DAS BARREIRAS INSTITUCIONAIS

O objetivo central deste estudo consistia em identificar os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil. Diante deste propósito, na presente seção, conforme deixa evidente seu título, busca-se apresentar os resultados obtidos na análise da literatura, bem como sua análise.

Tendo em vista este propósito, o primeiro passo deste estudo consistiu na caracterização do cenário empreendedor brasileiro. Utilizando, em especial, os dados oriundos das pesquisas realizadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor* de 2019, chegou-se a uma caracterização do cenário empreendedor no Brasil.

Segundo o IBGE (2021), atualmente o número de desempregados no Brasil atinge a marca de 14,8 milhões, o que equivale a uma taxa de desemprego de 14,7%. A consequência mediata disso é que uma enorme quantidade de brasileiros passou a empreender por necessidade – empreendedorismo por necessidade. Esta afirmação é reforçada pelos dados do GEM (2019), de acordo com os quais, aproximadamente 90% dos empreendedores iniciais concordam (total ou parcialmente) que a escassez de emprego encerra uma das razões para desenvolver a iniciativa empreendedora.

Outro aspecto importante do empreendedorismo no Brasil é que a taxa de empreendedorismo total (TTE) no Brasil em 2019 foi de 38,7%, representando um aumento em relação a 2018 (38%), equivalendo a aproximadamente 53 milhões de brasileiros adultos. Não obstante isto, constatou-se que, ainda que tenha ocorrido um aumento significativo na TTE, no que se refere ao TEA e TEE, os dados revelam que, em 2019, a taxa de empreendedorismo inicial superou a taxa de empreendedorismo estabelecido. O estudo revelou também que houve uma redução na taxa de empreendedores estabelecidos, que foi de 4%, o que deve ser visto com certa cautela, uma vez que esta pode estar associada com as desistências de parte do contingente de empreendedores já estabelecidos, por conta das dificuldades que estes enfrentaram no último período de crise.

O estudo empreendido permitiu traçar um perfil sociodemográfico dos empreendedores brasileiros. Neste sentido, os dados mostraram que a maioria dos empreendedores brasileiros é constituída por homens (50% entre os empreendedores iniciais e 56% entre os empreendedores estabelecidos); em relação à faixa etária, os indivíduos entre 55 e 64 anos são aqueles com maior destaque no empreendedorismo inicial, já que representam a menor taxa, com apenas 12,4% dos brasileiros envolvidos com empreendimentos em estágio inicial, e entre os

empreendedores estabelecidos, destaca-se maior participação da faixa etária de 45-54 anos (24%); em relação à escolaridade dos empreendedores inicias, constatou-se que 27,6% destes possuem ensino superior completo, enquanto que entre os empreendedores estabelecidos, apenas 12,1% possui ensino superior completo. Ainda quanto ao perfil dos empreendedores no Brasil, o último dado considerado foi a renda familiar, onde ficou constatado que, dentre a população de rendas mais baixas, aproximadamente 20% possuem envolvimento com um negócio próprio em estágios iniciais (as taxas variam de 20,6 a 23,4%), enquanto entre os brasileiros que possuem renda familiar maior que 6 salários mínimos, aproximadamente 32% possuem um empreendimento em fase inicial. Estes dados mostram a dificuldade enfrentada pelos empreendedores brasileiros para iniciar seus negócios, o que é dificultado pela falta de crédito, tendo de usar capital próprio. Assim, os empreendedores que possuem maior renda, tem suas chances de sucesso ampliadas.

Na sequência, abordou-se o propósito principal desta pesquisa, a saber, o contexto enfrentado pelo empreendedorismo no Brasil e as condições que o ambiente institucional brasileiro oferece para que tal seja possibilitada e até estimulada. De acordo com a população geral, quando indagados se no Brasil é fácil iniciar um negócio, 39,4% dos participantes do estudo concordam com tal afirmação. Já em relação às políticas e programas nos diversos níveis de governo, cerca de 23% dos entrevistados concordam que eles existam e sejam suficientes para estimular de forma consistente o empreendedorismo brasileiro. Já os especialistas, quando indagados sobre os fatores favoráveis ao empreendedorismo no Brasil, 47% destacaram a "capacidade empreendedora"; 33,3% mencionaram a "abertura de mercado e internacionalização"; e 31,8% destacaram as "Características da Força de Trabalho e Composição da População Percebida". Em relação aos fatores limitadores do empreendedorismo no Brasil, 47,8% dos especialistas alegaram que as "políticas governamentais", especialmente a burocracia e a carga tributária; 43,3% dos especialistas destacaram o fator "clima econômico, contexto político, institucional e social e corrupção"; 34,3% destacaram a falta de "apoio financeiro", especialmente o acesso a recursos financeiros, com ênfase em três aspectos: as taxas de juros cobradas pelos bancos, o nível de exigência de garantias ao tomador e o excesso de procedimentos burocráticos. A partir destes dados, infere-se que os entraves institucionais figuram como um dos principais fatores limitadores da atividade empreendedora no Brasil.

Feito isto, passou-se a considerar os entraves institucionais que limitam a atividade empreendedora no Brasil. Neste ínterim, o estudo destacou os seguintes elementos: o ambiente regulatório, a burocracia e a tributação, a acessibilidade ao crédito bancário, o capital humano

e a inovação. A análise destes fatores foi embasada, sobremaneira, nos dados do relatório ICE de 2017 (ENDEAVOR, 2017).

O ambiente regulatório possui um importante impacto no empreendedorismo. Diversos estudos mostram que, em países cujas barreiras institucionais são maiores ou se verifica a falta de instituições governamentais de qualidade, este impacto é negativo, ou seja, há uma tendência natural para que a taxa de criação de novos empreendimentos seja menor (CHAMBERS; MUNEMO, 2017). Por conseguinte, pode-se afirmar que o ambiente regulatório e institucional de um país desempenha um papel extremamente importante para a determinação do número de empreendimentos daquele país. Além disso, o estudo da Endeavor (2021) e da Escola Nacional de Administração Pública constatou que, no Brasil, o ambiente regulatório encerra um dos fatores limitantes do empreendedorismo mais citados, abrangendo o tempo de processos, a tributação e alíquota e a complexidade burocrática. Diante disso, no Brasil, os empreendedores enfrentam grande lentidão processos e burocracia, além de estarem sujeitos a impostos e alta complexidade tributária.

Em relação à burocracia, conforme já anunciado anteriormente, apesar dos inúmeros avanços ocorridos no país, esta ainda encerra um importante fator limitador do empreendedorismo, prejudicando o desenvolvimento e a implantação de inúmeras pequenas empresas no Brasil (SOARES et al., 2015). Isto acontece porque, no Brasil, a burocracia para criar um negócio pode levar até 119 dias, sendo que nos casos mais rápidos, leva 49 dias. Diante disso, é muito comum o empreendedor optar por permanecer na ilegalidade ou informalidade. Uma medida que poderia minimizar os impactos da burocracia no empreendedorismo seria seguir o caminho da desburocratização, especialmente na eliminação das barreiras burocráticas que impactam diretamente no empreendedorismo.

Ao lado da burocracia excessiva, destaca-se como importante limitador do empreendedorismo a tributação. De fato, no Brasil, as cargas tributárias são abusivas, além de apresentar um elevado grau de complexidade. Neste sentido, observou Jenssen (2020 que, quanto maior for o grau de complexidade burocrática e os valores das taxas e tributos num país, menores serão os incentivos para a abertura de novos negócios. De acordo com o estudo da Endeavor (2021), no contexto brasileiro, a enorme carga tributária impacta negativamente ao possível empreendedor (empreendedor em potencial), levando à desistência quanto à criação de um novo negócio. Uma medida capaz de reverter esse quadro seria a diminuição da carga tributária.

Outro fator limitador do empreendedorismo no Brasil é o acesso ao crédito bancário, isto é, a possibilidade e facilidade das empresas de conseguirem crédito, financiamentos ou

empréstimos. A este respeito, o estudo de Burkowski, Perobelli e Zanini (2009) mostrou que o custo para acesso de recursos/investimentos é apontado pelos *stakeholders* como um dos mais importantes entraves para a abertura de um novo negócio. No caso brasileiro, conforme estudo da Endeavor (2021), a dificuldade de acesso a capital é apontada como um dos principais desafios dos empreendedores brasileiros. Diante da impossibilidade de acessar o crédito, os empreendedores se veem na obrigação de usar capital próprio para abrir o novo negócio. Sendo os bancos, privados e públicos, uma das principais vias de acesso ao crédito no Brasil, Silva, Oreiro e Paula (2007) argumentaram que estes, mesmo depois da estabilidade monetária, não conseguiram cumprir com o papel de dinamizar o ciclo de negócios. Neste sentido, a maior demanda dos empreendedores brasileiros é a diminuição dos juros, da burocracia nos bancos e a redução da ponderação de risco de crédito para as MPE.

O estudo em tela considerou ainda como fator limitador do empreendedorismo e do desenvolvimento econômico o papel desempenhado pelo capital humano. Conforme discorreu-se no estudo, a classificação dos recursos de capital humano se baseia nos níveis de educação formal da mão de obra, sendo assim classificados em mão de obra básica e mão de obra qualificada. Os dados apresentados sobre esses fatores permitem concluir que, no Brasil, enfrenta-se uma grande deficiência no sistema educacional, particularmente na Educação Básica. Além disso, metade dos jovens de 15 a 17 anos não estão inscritos no Ensino Médio, fenômeno que atrasa e gera a desproporcionalidade que vemos atualmente no país na relação idade-série. Já em relação aos adultos, os dados revelaram que o número de formados no Ensino Médio (63,4%) é quase o triplo dos formados em Ensino Superior (24,1%). Isto quer dizer que, no Brasil, uma enorme quantidade de profissionais não é qualificada para funções estratégias, o que acaba atuando como um fator limitador do empreendedorismo no país.

O último fator determinante do empreendedorismo analisado foi a inovação. Os dados obtidos na literatura mostraram que o Brasil não possui um ambiente inovador propício ao empreendedorismo. Justifica esta afirmação os dados relevados no "Atlas de Complexidade Econômica", elaborado pela Universidade de Harvard e publicado em 2015, no qual, dentre os 124 países participantes da pesquisa, o Brasil ocupou o 47º lugar no *ranking*. De acordo com o estudo, o Brasil ocupa esta posição por conta da baixa qualificação da mão de obra e dos processos lentos de concessões e patentes que as empresas encaram, que criam barreiras para a geração de inovação (ENDEAVOR, 2017; HARVARD UNIVERSITY, 2015). Outro dado que revela a ausência de um ambiente inovador no Brasil é a constatação segundo a qual a indústria inovadora no país não chega a 1% do total de empresas (JENSSEN, 2020, p. 59). Uma medida cabível para reverter este quadro, segundo Plonski (2005), seria uma mudança na postura dos

envolvidos nesse processo: governos, empresas, investidores, pesquisadores, entre outros. Em particular, estes agentes deveriam atentar para alguns aspectos importantes, como a noção de inovação, a valorização da inovação e o suporte para a criação de um ambiente inovador no país.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo central o presente estudo foi identificar os principais entraves institucionais ao empreendedorismo no Brasil. Ao final do estudo, conclui-se que o mesmo angariou sucesso em seu propósito mor, sendo capaz de apontar e abordar com precisão os principais entraves institucionais vivenciados e enfrentados pelos empreendedores no Brasil. Dentre eles, identificou-se: o ambiente regulatório, a burocracia e a tributação, a acessibilidade ao crédito bancário, o capital humano e a inovação.

A análise em torno destes determinantes não deixou dúvida e permite concluir que todos eles atuam como fatores inibidores da ação empreendedora no Brasil. No que concerne ao ambiente regulatório, restou constatado que no Brasil os empreendedores enfrentam grande lentidão processos e burocracia, além de estarem sujeitos a impostos e alta complexidade tributária. No que tange à burocracia, ainda que algumas medidas tenham sido tomadas com vistas a desburocratização, a burocracia ainda encerra um entrave, já no país a burocracia para criar um negócio pode levar até 119 dias, e nos casos mais rápidos 49 dias. Tamanha burocracia induz os empreendedores a optar pela ilegalidade ou informalidade. Em relação à tributação, constatou-se que esta é excessiva no Brasil, além de apresentar um elevado grau de complexidade, o que explica porque os incentivos ao empreendedorismo são baixos e a elevada desistência dos novos empreendedores. O acesso ao crédito no Brasil foi apontado como um dos mais importantes entraves para a abertura de um novo negócio, fazendo com que os empreendedores usem capital próprio para abrir um negócio. Além disso, conclui-se com o estudo que os bancos não conseguem cumprir com seu papel de dinamizar a o ciclo de negócios, além de exigirem grande burocracia por parte dos empreendedores e cobrar juros elevados. Em relação ao capital humano, conclui-se que o Brasil apresenta uma grande defasagem educacional. Esta defasagem se mostra presente na educação básica e na educação superior, o que diminui os índices de qualificação dos profissionais e empreendedores no Brasil. Dito de outra maneira, no Brasil, uma enorme quantidade de profissionais não é qualificada para funções estratégias, o que acaba atuando como um fator limitador do empreendedorismo no país. Por fim, em relação à inovação, conclui-se que o Brasil não apresenta um ambiente favorável à inovação e, por conseguinte, ao empreendedorismo.

Diante das limitações advindas dos entraves institucionais, podem ser apontadas algumas soluções – o que, aliás, constituía um dos objetivos específicos deste estudo, qual seja, identificar possíveis experiências e soluções de problemas no cenário empreendedor brasileiro. Neste ínterim, tendo em vista o ambiente regulador e a burocracia existentes no Brasil, uma

importante medida para minimizar seus impactos no empreendedorismo é a desburocratização, especialmente a eliminação das barreiras burocráticas que impactam diretamente no empreendedorismo. Em relação à carga tributária, uma medida favorável ao empreendedorismo seria a diminuição da carga tributária, bem como sua simplificação. Em relação ao crédito, a principal demanda requerida pelos empreendedores é a diminuição dos juros, da burocracia nos bancos e a redução da ponderação de risco de crédito para as MPE. Por fim, no que se refere à inovação, uma medida positiva e favorável ao ambiente empreendedor é a mudança de postura dos envolvidos nesse processo, desde o governo, passando pelas empresas e bancos, até pesquisadores, especialmente no sentido de implementar medidas que contribuam para a edificação de um cenário inovador no país. Com menor regulação, maior oferta de crédito, simplificação tributária, melhorias na educação e investimento em inovação, poderíamos ter um país em que o empreendedorismo não seja apenas um desejo dos brasileiros, e sim uma forma de desenvolvimento econômico muito mais incentivada, estimulada e simplificada, de todas as formas possíveis

Outro objetivo específico deste estudo consistia em analisar as principais concepções econômicas sobre o empreendedorismo. A este respeito, destaca-se a concepção apresentada em *Theory of economic development*, por Schumpeter. Nesta obra o autor defende que a inovação é uma atividade inerente ao empreendedor, sendo esta vista como um elemento dinâmico da economia. Concebido desta forma, o empreendedor é apresentado por Schumpeter que como crucial para o desenvolvimento econômico. Por isso, a ausência de ambiente favorável ao empreendedorismo é altamente prejudicial para o desenvolvimento econômico. Em decorrência disso, destaca que o aspecto institucional passa a ser duplamente fundamental, podendo atuar como elemento de apoio ou contrário à ação empreendedora. Dito de outra maneira, es instituições provedoras de crédito, assim como as instituições políticas e econômicas, por atuarem diretamente na determinação das taxas de juros e na disponibilização de capital, tornam-se responsáveis por prover uma base de sustentação ao empreendedorismo.

Por fim, o estudo buscou demonstrar a relevância da ação empreendedora para o crescimento econômico. O empreendedorismo, concebido como processo, tem sua importância assegurada, além de se mostrar vital para as atuais economias quando se analisa sua relação com o crescimento econômico. Isto quer dizer as noções de empreendedorismo e crescimento econômico apresentam uma íntima relação, denotando sua importância. De fato, inúmeros autores destacam a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico. Um dos aspectos ressaltados é que o mesmo favorece a introdução da inovação. Outro ponto enfatizado se refere ao fato de que o empreendedorismo afeta o crescimento econômico mediante a criação

de emprego, o aumento da competitividade, o progresso tecnológico, além do avanço na produtividade. Além disso, o empreendedorismo contribui para o crescimento econômico por promover a instalação do processo de tecnologia, mediante o qual os empreendedores buscam oportunidades de lucro, isto é, introduzem inovações no mercado, as quais constituem a causa principal do desenvolvimento endógeno no sistema econômico. Para outros, o empreendedorismo construí para o avanço econômico não apenas por estimular a competitividade, mas também por promover a cooperação entre empreendimentos, estimulando a formação de clusters, isto é, concentrações de empresas que colaboram entre si. Por todas estas razões, fica claro que o empreendedorismo possui sua importância assegurada para a promoção do desenvolvimento econômico.

REFERÊNCIAS

ACS, Zoltan. How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? **Innovations**: Technology, Governance, Globalization. v. 1, n. 1, p. 97-107, mar. 2006.

AMAGHOUSS, J.; IBOURK, A. Entrepreneurial Activities, Innovation and Economic Growth: The Role of Cyclical Factors - Evidence from OECD Countries for the Period 2001-2009. **International Business Research**, [SI], v. 6, n. 1, 10 Dec. 2012.

ALANO, Juliana et al. **Evolução do empreendedorismo no Brasil:** um estudo do Global Entrepreneurship Monitor no período de 2001 a 2013. Mostra de iniciação científica UCS, 2014.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, 1(1), pp. 25-38, 2014.

BURKOWSKI, Érika; PEROBELLI, Fernanda Finotti; ZANINI, Alexandre. A identificação de preferências e atributos relacionados à estrutura de capital em pequenas empresas. **RAE - eletrônica**, v. 8, n. 1, 2009.

CANAVEZ, Luciana Lopes. A regulamentação das microempresas de pequeno porte no Brasil e o projeto de criação da Lei Geral – SUPERSIMPLES. **Revista Jurídica da Universidade de Franca**. São Paulo, v.7, n.12, 133-148, 2004.

CARNEIRO, Laura Regina; COELHO, Vânia Cristina; RIBEIRO FILHO, Wilson. **Índice de Cidades Empreendedoras**. Endeavor Brasil, 2016.
CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 1 Ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

SCHUMPETER, Joseph Alois. The fundamental phenomenon of economic development. In: SCHUMPETER, Joseph Alois. **Theory of economic development**. Boston, 2003. p. 61-116.

COSTA, Ariana de SC; SANTANA, Lídia C. de; TRIGO, Antonio C. Qualidade do atendimento ao cliente: um grande diferencial competitivo para as organizações. **Revista de Iniciação Científica – RIC**. Cairu, v. 2, n. 2, p. 155-172, 2015.

CRUZ, Antonione dos Santos da. **O Processo Empreendedor**. Disponível em: http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-processo-empreendedor/54089/. Acesso em: 10 abr. 2021.

CUSTÓDIO, Telma Padilha; TÓFOLI, Eduardo Teraoka; NOGUEIRA, Ana Beatriz. Empreendedorismo: um estudo sobre a importância do Empreendedorismo como estratégia de negócios na empresa Fênix Locações e Eventos. **Revista Científica do Unisalesiano**, Lins, ano 2, n. 4, jul/dez de 2011.

DEGEN, r. J. **O empreendedor**. Empreender como opção de carreira. São Paulo: Ed Pearson Pratice Hall, 2009.

DOLABELA, Fernando. O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro. Instituto Euvaldo Lodi. **Empreendedorismo: ciência, técnica e arte**, v. 2, p. 83-97, 1999.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3. ed. 5. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor**: Prática e princípios. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 2003.

ENDEAVOR. **Índice de Cidades Empreendedoras - Brasil 2020**. Relatório de pesquisa Endeavor e Enap - 2020/02. 2020. Disponível em: https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/6097/1/relatorio_ICE_2020.pdf. Acesso em: 20 mai. 2021.

FERREIRA, Daniela Assis Alves. Tecnologia: fator determinante no advento da sociedade de informação? **Perspectivas em ciência da informação**, v. 8, n. 1, 2008.

FIALHO, F. A. P. **Empreendedorismo na Era do Conhecimento**. Florianópolis: Ed. Visual Books, 2006.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOMES, Almiralva Ferraz. O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 4, n. 5, 2005. Disponível em: https://periodicos.unifacef.com.br/index.php/rea/article/view/192. Acesso em: 20 abr. 2021.

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira et al. (Coord.). **Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil**: 2019. Curitiba: IBQP, 2020.

HARVARD UNIVERSITY. **The Atlas of Economic Complexity**. 2015) Disponível em: http://atlas.cid.harvard.edu. Acesso em: 25 maio de 2021.

HISRICH; R. D.; PETERS, M. P. **Entrepreneurship**. 4ª. Ed. Boston: Irwin McGraw-Hill, 1998.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Desemprego**. Disponível em: https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php. Acesso em: 10 jun. 2021.

JANSSEN, Nina. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**. 74f. 2020. Trabalho de Conclusão (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.

JÚNIOR, Edmundo Inácio et al. Analysis of the Brazilian Entrepreneurial Ecosystem. **Revista Desenvolvimento em Questão**, v. 14, n. 37, p. 5-36, Nov. 2016.

LAKATOS, Eva Maria; MARKONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. 7. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2009.

LEAL, Adriana Pinheiro. A importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico no Brasil. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, ano 03, v. 1, n. 8, p. 115-135, Agosto de 2018.

LOPES, Ana Lúcia Miranda et al. Markowitz na otimização de carteiras selecionadas por Data Envelopment Analysis – DEA. **Gestão e Sociedade**, v. 4, n. 9, p. 640-656, 2011.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MENEZES, Gabrielito Rauter. **Ensaios sobre economia do empreendedorismo**. 2015. 106f. Tese (doutorado em Ciências Econômicas) – Programa de Pós-graduação em Economia. Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2015.

MINAYO, M. C. de S. (Org.). **Pesquisa Social**. Teoria, método e criatividade. 18. ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

MORAIS, José Mauro de. **Crédito bancário no Brasil**: participação das pequenas empresas e condições de acesso. Brasília, CEPAL, 2015.

PASCHOARELLI, Luis Carlos; MEDOLA, Fausto Orsi; BONFIM, Gabriel Henrique Cruz. Características Qualitativas, Quantitativas e Qualiquantitativas de Abordagens Científicas: estudos de caso na subárea do Design Ergonômico. **Revista de Design, Tecnologia e Sociedade**, Vol. 2, n. 1, 2015.

PEREIRA, Lilian Barros. **Processo empreendedor de SPIN-OFFS Universitárias**: Principais fatores determinantes. Belo Horizonte: UFMG, 2007.

PEREIRA, Giorgio Roberto Simão. **A importância do plano de negócio no processo empreendedor**. Disponível em: <https://uspdigital.usp.br/siicusp/cdOnlineTrabalhoVisualizarResumo?numeroInscricaoTrabalho=1175&numeroEdicao=18>. Acesso em: 10 abr. 2021.

PINTO, Vinicius Campos. **A importância do empreendedorismo (II)**: A complexidade do processo empreendedor e sua importância. Disponível em: https://pt.linkedin.com/pulse/import%C3%A2ncia-do-empreendedorismo-ii-complexidade-e-sua-campos-pinto. Acesso em: 14 abr. 2021.

PLONSKI, Guilherme Ary. Bases para um movimento pela inovação tecnológica no Brasil. **São Paulo em perspectiva**, v. 19, n. 1, p. 25-33, 2005.

Porter, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social** - Métodos e Técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SANTOS, Antonione dos. **O Processo Empreendedor**. Disponível em: www.administradores.com.br/artigos/economia-e...processo-empreendedor/54089/. Acesso em: 13 abr. 2021.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

SILVA, Patrícia. **Manual do empreendedor**. Instituto Politécnico Leiria, 2007.

SILVA, Guilherme Jonas Costa da; OREIRO, José Luís da Costa; PAULA, Luiz Fernando de. **Spread bancário no Brasil**: uma avaliação empírica recente. 2007. Disponível em: http://www.luizfernandodepaula.com.br/ups/spread-bancario-no-brasil-uma-avaliacao-empirica-recente.pdf. Acesso em: 20 mai. 2021.

SOARES, Diego Garcia et al. Entraves burocráticos na política de abertura de empresas: o impacto da burocracia nos modelos de empreendedorismo das micro e pequenas empresas. **Estudos**, Goiânia, v. 42, n. 1, p. 43-55, jan./fev. 2015.

STEL, André Van; CARREE, Martin; THURIK, Roy. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 311-321, 2005.

TIMMONS, J.A. **New Venture Creation**: Entrepreneurship for 21st Century. Chicago: Irvin, 1994.