

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MARCELO DAS NEVES VEIGA

EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL NO BRASIL CONTEMPORÂNEO

São Luís

2018

MARCELO DAS NEVES VEIGA

EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL NO BRASIL CONTEMPORÂNEO

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Maranhão, para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Professor Dr. Ricardo Zimbrão Affonso de Paula.

São Luís

2018

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Núcleo Integrado de Bibliotecas/UFMA

Neves, Marcelo.

EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL NO BRASIL CONTEMPORÂNEO /
Marcelo Neves. - 2018.

80 p.

Orientador(a): Ricardo Zimbrão.

Monografia (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas,
Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2018.

1. Brasil. 2. Empreendedorismo. 3. Necessidade. I.
Zimbrão, Ricardo. II. Título.

MARCELO DAS NEVES VEIGA

EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL NO BRASIL CONTEMPORÂNEO

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Maranhão, para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: _____ de _____ de 2018

BANCA EXAMINADORA:

Prof^o: **Dr. Ricardo Zimbrão Affonso de Paula.** (Orientador)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente a Deus, que me deu energia e benefícios para conclusão deste trabalho. A minha família que me deu apoio e ajuda em todos os anos que estive na universidade. Meus amigos que conheci no curso e pela motivação conjunta para que todos consigam concluir sua graduação. Ao meu orientador Prof^o Dr. Zimbrão que me ajudou bastante nessa ultima etapa dessa fase da minha vida; minha namorada Raissa que sempre me ajudou e me motivou no término da monografia. Enfim, agradeço a todos que fizeram parte dessa etapa decisiva em minha vida.

RESUMO

Em um ambiente de indicadores crescentes de desemprego e desigualdades sociais, o empreendedorismo surge como alternativa ou mesmo um sonho para muitos brasileiros, consistindo em opção para a geração do trabalho autônomo e para a formação de uma classe empresarial local. Buscou-se em diversas áreas de estudo os seus conceitos, definições e compreensões sobre o tema, apresentando o estudo de alguns aspectos como: a evolução histórica, principais conceitos, definições e abordagens teóricas. Seguindo a direção explicativa explorada por essas vertentes teóricas, foram analisados temas atuais e o cenário contemporâneo do empreendedorismo, como a nova concepção do empreendedor, o nível de atividade empreendedora em alguns países no mundo comparando-os com o Brasil, as dificuldades encontradas pelos empreendedores iniciais e as iniciativas de apoio a essa atividade no país. As vertentes teóricas supriram com eficiência a clarificação em torno do fenômeno do empreendedorismo, para isso foi realizado uma pesquisa bibliográfica, através de uma revisão da literatura desses autores considerados referências sobre o tema, além da descrição histórica e social de cada um deles proporcionando a análise comparativa das suas principais contribuições. A coleta de dados para comparação entre os países analisados ocorreu através dos relatórios anuais contemporâneos do GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*, dos últimos cinco anos (2013 - 2017), além de uma análise mais detalhada da atividade empreendedora no Brasil. Este estudo representa o desfecho de uma verificação dos indicadores do empreendedorismo do GEM, em especial quanto a: razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos (TEA) e a taxa de empreendedores iniciais (TEA), taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade ou necessidade e, por fim, a interpretação destes resultados nos remete à discussão do empreendedorismo por necessidade que caracteriza boa parte da atividade empreendedora no Brasil.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Brasil, GEM – (*Global Entrepreneurship Monitor*), necessidade.

ABSTRACT

Entrepreneurship emerges as an alternative or a dream for many Brazilians, consisting of an option for the formation of self-employment and for the formation of a local business class. It was searched in several areas of study of its concepts, definitions and themes on the subject, presenting the study of some dimensions such as: historical history, main concepts, definitions and theoretical approaches. Following an explanatory direction explored by these theoretical aspects, the events were the entrepreneurship, the level of entrepreneurial activity in some countries in the world comparing them with Brazil and as initiatives to support this activity in the country. The theoretical aspects suppressed the clarification about the phenomenon of entrepreneurship, for this was its bibliographical research, through a review of the literature of the authors, the resource to the subject, besides the historical and social description of each of them proportionate of its main contributions. Data collection for the different types of data was carried out through the annual GEM (Global Entrepreneurship Monitor) analysis years of the last five years (2013 - 2017), as well as a more detailed analysis of the entrepreneurial activity in Brazil. This study represents the outcome of a verification of GEM entrepreneurship indicators, especially on: the ratio of established entrepreneurs' taxa (TEA) to the initial entrepreneurship rate (TEA), rate or proportion of entrepreneurs starting their business for opportunity. that is, finally, a performance results in the remittance to the discussion of entrepreneurship by the entrepreneurial company in Brazil.

Keywords: Entrepreneurship, Brazil, GEM – (Global Entrepreneurship Monitor), need.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Representação da abordagem interdisciplinar do empreendedorismo	14
Figura 2 - Eras do Pensamento Empreendedor	15
Figura 3 - Conjunto de características comportamentais empreendedoras.	23
Figura 4 - PROCESSO EMPREENDEDOR – GEM	32

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1 – Nível de PIB per capita X Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA)	36
Gráfico 2 - TEA de acordo com o gênero – GEM – 2013 - 2016.....	41
Gráfico 3 - TEA de acordo com a faixa de renda GEM – 2013	47
Gráfico 4 - TEA de acordo com a faixa de renda GEM - 2016	48
Gráfico 5 - TEE de acordo com a faixa de renda GEM - 2013	49
Gráfico 6 - TEE de acordo com a faixa de renda GEM – 2016	49
Gráfico 7 - Evolução da atividade empreendedora de acordo com o estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE – BRASIL – 2013:2017	52
Gráfico 8 - Evolução da atividade empreendedora segundo a oportunidade x necessidade como percentual da TEA – Brasil – 2013:2017	53
Gráfico 9 - Evolução da atividade empreendedora segundo a oportunidade como percentual da TEA X Taxa de desemprego – Brasil – 2002:2015.....	53
Gráfico 10 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com o gênero - Brasil - 2013:2017	55
Gráfico 11 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com o gênero - Brasil - 2013:2017	56
Gráfico 12 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com a faixa etária - Brasil - 2013:2017.....	57
Gráfico 13 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com a faixa etária - Brasil - 2013:2017	58
Gráfico 14- Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com o nível de escolaridade - Brasil - 2013:2017	59
Gráfico 15 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com o nível de escolaridade - Brasil - 2013:2017.....	59
Gráfico 16 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com a faixa de renda - Brasil - 2013:2017	60
Gráfico 17 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com a faixa de renda - Brasil - 2013:2017.....	61

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	DEFINIÇÕES DO EMPREENDEDORISMO	12
2.1	Conceito de Empreendedorismo	12
2.1.1	Abordagem econômica	16
2.1.2	Abordagem comportamentalista	21
2.1.3	Abordagem gerencial	25
2.2	GEM: A atualidade do empreendedorismo	28
3	PAINEL DOS EMPREENDEDORES DO BRASIL COMPARANDO COM OUTROS PAÍSES	35
3.1	Taxas específicas da população empreendedora de acordo com suas características sociodemográficas no brasil e no mundo contemporâneo	39
3.1.1	Gênero	39
3.1.2	Faixa Etária	42
3.1.3	Escolaridade	44
3.1.4	Renda Familiar	47
4	PAINEL DOS EMPREENDEDORES DENTRO DO BRASIL	51
4.1	Taxas específicas do empreendedorismo brasileiro	54
5	EMPRESÁRIOS OU “EMPRECÁRIOS”? UMA ANÁLISE SOB O EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO CONTEMPORÂNEO	62
6	CONCLUSÃO	69
	REFERÊNCIAS	71

1 INTRODUÇÃO

Empreendedores e empreendedoras, conforme Hilsdorf (2015, p. 21) habitam o mesmo ambiente que as outras pessoas, mas possuem horizontes distintos, focam em trabalho, aprendizado e realizações. O empreendedorismo nos dias atuais é considerado um fenômeno de escala global, pela sua importância e crescimento, nas relações externas e formação profissional. O Brasil é um dos países mais empreendedores do mundo, considerado também um dos mais criativos.

Resgatando um pouco do conceito de empreendedorismo é feita uma análise de acordo com o surgimento e os múltiplos aspectos históricos ligados à atividade empreendedoras, desde a idade média, quando a atividade empreendedora era dita basicamente pela prestação de serviços ao governo, migrando para uma industrialização no século XVII ocasionando a necessidade de uma mudança do perfil da atividade empreendedora.

Nas últimas décadas, o tema empreendedorismo vem sendo amplamente empregado nos estudos da Economia, Sociologia Econômica e Administração de Empresas. A pesquisa sobre empreendedorismo tem sido examinada através de perspectivas variadas. A abrangência do campo pode ser observada a partir da diversidade de pesquisas, trabalhos científicos e dados coletados.

Diversos estudos têm dado muita importância ao empreendedorismo como um aspecto fundamental para o crescimento e desenvolvimento das nações. O empreendedorismo se constitui como um fenômeno de interesse crescente por parte de agentes da comunidade acadêmica e do mercado, uma vez que gera importantes repercussões em termos de geração de emprego e renda. Na atual estrutura empresarial na economia brasileira, o empreendedorismo é um dos motores fundamentais para alavancar essa economia. (DEGEN, 2009).

Cada indivíduo possui estímulo para empreender. Seja qual for a razão, esses indivíduos são os responsáveis por manter o mercado sempre aquecido e criar métodos e produtos que são, diariamente, utilizados por toda a sociedade. Em uma situação de índices crescentes de desemprego e desigualdades sociais no Brasil, o empreendedorismo surge como opção para muitos brasileiros, independentemente de classe social, sexo ou idade. Diante disso, a problemática deste trabalho está relacionada no ato de empreender dos brasileiros. Se o alto índice de

empreendedorismo no país é reflexo das necessidades e demandas do consumidor (oportunidade), ou se indivíduo atravessa alguma dificuldade e vê no empreendedorismo a saída para seus problemas (necessidade)?

Para responder essa questão, o presente trabalho apresenta como objetivo geral mostrar que o fenômeno do elevado índice de empreendedorismo no Brasil é vinculado à estratégia de sobrevivência das pessoas e não uma vocação de fato empreendedora, através dos relatórios o GEM. O melhor caminho é sempre o do conhecimento, já que o acúmulo de informações para o empresário reflete no melhor nível de competitividade da sua empresa.

Este trabalho, também, tem como objetivos específicos:

- Estrutura de informações das três principais abordagens teóricas do empreendedorismo para servir como base para compreender a sua definição;
- Comparação das taxas de empreendedorismo no Brasil e de alguns países selecionados para análise, baseado nos dados anuais contemporâneo do GEM;
- A identificação do painel do empreendedor brasileiro;

Juntamente com este capítulo de introdução, foi desenvolvido um segundo capítulo em que foram abordados temas como: contexto histórico, conceitos e definições do empreendedorismo e suas principais abordagens teóricas (econômica, comportamentalista e gerencial). Também foi desenvolvido um terceiro capítulo em que foi abordado o painel dos empreendedores do Brasil comparando com outros países, através dos relatórios anuais de pesquisa do GEM através das taxas gerais (estágio do empreendimento e as motivações para empreender) e específicas (gênero, faixa etária, escolaridade e renda familiar). O quarto capítulo analisa detalhadamente as taxas gerais e específicas do GEM direcionada aos empreendedores dentro do Brasil, segundo das características sociodemográficas no período de 2013 a 2017. No quinto capítulo foram comparados os dados levantados no capítulo anterior com informações econômicas no Brasil, através desses dados é possível analisar os motivos que os indivíduos empreendem no país. No último capítulo foi feita a conclusão do estudo, em que, além de desenvolvido um breve retrospecto sobre os aspectos mais relevantes deste trabalho, também foram dadas as principais conclusões que podem ser extraídas do conteúdo tratado.

2 DEFINIÇÕES DO EMPREENDEDORISMO

2.1 Conceito de Empreendedorismo

Muitos acreditam que o campo de pesquisa relacionado ao empreendedorismo seja relativamente contemporâneo, para Gimenez e Tóffolo (2005) o fenômeno do empreendedorismo é um tema antigo, analisando a ideia que desde a convivência do homem em grupo, acredita-se na criação de empreendimentos para que as tarefas sociais fossem realizadas.

Hisrich & Peter (2004) expõem informações a respeito do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e o termo empreendedor a partir da Idade Média até meados de 1985, quando ele revela o empreendedorismo como processo de criação de algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Segundo Chiavenato (2007, p. 03), “o termo empreendedor (entrepreneur) é de origem francesa e significa aquele que assume riscos e começa algo novo”. Para Leite (2012), *entrepreneur* poderia ser traduzido como “empresário”. Porém, para Drucker e outros autores, o termo é utilizado para designar o empreendedor e não necessariamente o empresário.

Hashimoto (2010), afirma que o primeiro uso do termo empreendedorismo foi registrado por Richard Cantillon em 1755, utilizando o termo para teorizar a predisposição ao risco da compra de algo por um preço e posteriormente vendê-lo em um regime de incerteza. Em meados de 1800, o economista francês Jean-Baptiste Say usou o termo “empreendedor” para identificar o indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor de baixa produtividade para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento (DRUCKER, 2008).

Dessa forma, segundo Dolabela (1999, p.43), o termo empreendedorismo determina “os estudos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Supondo que tudo aquilo que engloba o modo de existir do empreendedor, que é intrínseco ao seu ambiente de atuação.

Nos séculos XVIII e XIX, período do surgimento das reflexões do pensamento econômico, o empreendedorismo vem sendo a peça direcionadora da

inovação e desenvolvimento. É importante frisar que o tema empreendedorismo sofreu uma projeção por conta de Schumpeter. No qual associou definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico. (DOLABELA, 1999).

No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo sua análise feita através de um ponto de vista econômico, como aquele responsável por organizar a empresa, pagar os empregados, planejar, dirige e controla as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista. (DORNELAS, 2008, p.15)

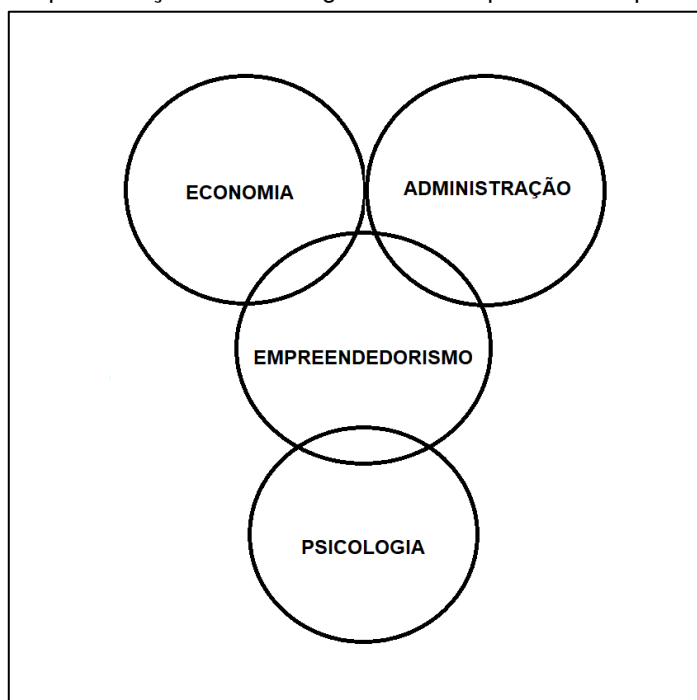
O tema empreendedorismo vem sendo destaque nos últimos anos, a partir da década de setenta tornou-se objeto em diversas áreas de estudo, na década de oitenta ocorre sua expansão para áreas das ciências humanas e gerenciais (FILION, 1999). Alguns fatores externos como as políticas públicas, contribuíram também para sua expansão.

Dessa forma é notável de acordo com Landström (2010) que o campo de pesquisa relacionado ao empreendedorismo seja novo e está em processo de formatação. Muitos termos e ideologias que estão ligados a esse tema obtém sua definição englobada a múltiplas dimensões. Isso acarreta há uma necessidade de abordagem neste estudo de suas linhas de pensamento.

De acordo com Filion (1999), aqueles indivíduos que pesquisam sobre o tema empreendedorismo tendem a compreender e definir através de premissas das suas respectivas disciplinas, a parecença na percepção da definição do empreendedor brota a cada disciplina.

Boava (2006) enfoca através de um esquema explicativo sobre essas relações do empreendedorismo junto as outras áreas de estudo. Estabelecendo que a interdisciplinaridade do empreendedorismo está intimamente ligada ao fato do empreendedorismo possuir a capacidade de atuação em duas ou mais disciplinas. O esquema interdisciplinar do empreendedorismo é representado na figura 1 abaixo:

Figura 1 - Representação da abordagem interdisciplinar do empreendedorismo



Fonte: Boava (20016, p.37)

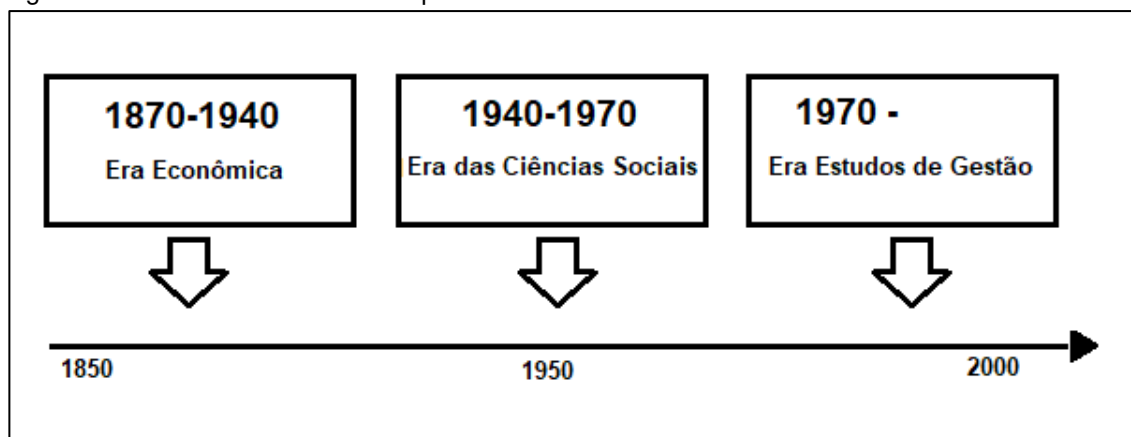
De acordo com Déry e Toulouse (1996), a despeito da influência do empreendedorismo à outras disciplinas, é nítido o campo de estudo prematuro, direcionando a uma posição de ciência em construção sem que haja um padrão unanime entre os teóricos. O empreendedorismo ainda passa por uma fase de observação, segundo Kunhn (2001), teorias em permanente confronto e inexistência de um conjunto de métodos ou princípios pré-estabelecidos.

É notável que o estudo sobre o empreendedorismo passa por uma serie constante de melhoras para que assim possa identificar suas limitações do campo, atraindo diversas áreas de conhecimento para a realização de pesquisas. De acordo com ANDRADE FILHO (2000), até meados do século XX, os estudos sobre empreendedorismo passavam por uma forte dependência da economia. Porém essa visão não é a única a ser considerada ao analisarmos o tema. Além das contribuições dos economistas, os sociólogos, psicológicos e especialistas da administração, construíram algumas teorias sobre o assunto.

Em torno do tema registra-se a existência de três grandes vertentes teóricas que demarcam as discussões sobre o empreendedorismo. Assim, o empreendedorismo foi evoluindo de acordo com às ideias que dominavam cada época, provocando uma conjuntura de três eras distintas do pensamento

Empreendedor. Conforme exposto na figura 2, apresentado por Landström e Benner (2010) é possível analisar a evolução cronológica do processo.

Figura 2 - Eras do Pensamento Empreendedor



Fonte: Landström e Benner (2010, p.20).

De acordo com Chiavenato (2007) a linha do pensamento empreendedor, registra três visões sobre a expansão do empreendedorismo: a escola dos economistas, as dos behavioristas (comportamentalistas) e as dos percursores da teoria dos traços de personalidade (gerencial).

A primeira era é fundamentada no enfoque econômico, muitos autores contemporâneos abordam que o economista e sociólogo Joseph Schumpeter quem de fato lançou o campo do empreendedorismo, dando larga projeção ao tema, comprovando o pioneirismo dos economistas ao dar importância para o empreendedorismo. Schumpeter colaborou para o estudo do empreendedorismo, ao buscar a figura do empreendedor na economia, mostrando que o mesmo seria o principal promotor do desenvolvimento econômico, através da sua função de inovador e sua capacidade de realizar novas combinações de recursos produtivos (LAMBING & KUEHL, 2007).

O empreendedorismo pode ser compreendido de acordo com Schumpeter (1984), como um indivíduo com desejo e potencial de transformação de uma ideia ou invenção em uma inovação que tenha algum retorno significativo e tenha como principal função a “destruição criativa”, criando uma forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. expandindo assim o conceito de empreendedorismo.

Na segunda fase, a era das ciências sociais a abordagem comportamentalista foi marcada pela ingressão de estudiosos das áreas de psicologia

e ciências sociais, que concentraram seus estudos no empreendedor como um indivíduo e assim começaram a analisar sua personalidade de acordo com suas obras e traços.

Em estudos de base comportamental, David McClelland foi o que teve maior projeção para a área de empreendedorismo, no qual se apoia na Psicologia e Sociologia. O autor classifica o empreendedor, entre outros adjetivos como: confiante, perseverante, diligente, habilidoso, criativo, visionário, versátil, inteligente e perceptivo (MCCLELLAND, 1972).

“Os economistas associaram o empreendedor à inovação e os comportamentalistas que enfatizam aspectos atitudinais, com a criatividade e a intuição” (ZARPELLON, 2010, p. 49).

Por fim, a fase gerencial ou administrativa presente na era estudos de gestão é marcada por grandes mudanças políticas, econômicas e tecnológicas. Nesse período a dinâmica do empreendedorismo ganha muita força tornando-se o tema dominante da sociedade. De acordo com Murphy, Liao e Welsch (2006) essa fase pode ser conhecida como a era de base multidisciplinar, por conta das pesquisas ligadas as oportunidades, redes de acesso a informações, aos fatores sociológicos entre outros.

Landström e Benner (2010) citam que vários estudiosos em áreas distintas têm interesse pelo tema empreendedorismo, crescendo de forma considerável seu campo de pesquisa, porém com a ausência de um consenso só aumenta o foco da necessidade de pesquisas sistemáticas que direcionem a uma compreensão do fenômeno. É interessante analisar os posicionamentos das abordagens definidoras do empreendedorismo, até para melhor compreender a característica multifacetada desses conceitos.

2.1.1 Abordagem econômica

Ao analisarmos a construção teórica do empreendedorismo pela corrente dos economistas e de seus adeptos, notamos a ideia de uma íntima ligação considerada fundamental para ela, a inovação. Os estudos que estabelecem a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico é antiga, a primeira corrente está presente nos trabalhos de Richard Cantillon (1680 – 1734) e Jean-Baptiste Say

(1767 -1832). Essa corrente se desenvolveu através dos estudos de Joseph Schumpeter (1883-1950).

Richard Cantillon, é considerado por muitos um importante escritor e economista do século XVII, é um dos precursores do termo empreendedorismo e a diferenciar o empreendedor (MURARA, 2011). De acordo com Thornton (2006) as manipulações de dinheiro, taxa de juros e preços operadas pelo governo eram malvistas por Cantillón, acreditando que seriam ruins para a economia. Porém ele via os empreendedores como agentes que poderiam alcançar mudanças positivas na estrutura de produção ao ajusta-la junto a essas flutuações, através de novos investimentos, contratação de novos colaboradores, contribuindo para o enriquecimento da nação.

Para Cantillón, os empreendedores possuíam um papel fundamental na economia: o de se comprometer comprando matéria-prima sem saber o número de consumidores disponíveis para pagar pelos seus produtos finais (BHIDE, 2000). Definindo assim o empreendedor como um indivíduo que assume riscos.

Já no século XIX, Jean-Baptiste Say (1816) definiu o conceito de empreendedorismo através da combinação dos fatores de produção. O empreendedor com base no conhecimento disponível pela ciência, seria o responsável por combinar diferentes meios de produção no intuito de criar produtos úteis (ZEN; FRACASSO, 2008). Acreditava que o desenvolvimento econômico só ocorreria através da criação de novos empreendimentos. Para Fillion (1999), considerando o empreendedor como aquele que possui capacidade de criação de valor através da combinação dos fatores de produção, é visto como papel essencial na dinâmica do crescimento econômico, colocando-o como quarto fator de produção, além dos tradicionais como terra, trabalho e capital.

Say (1880) ganhou destaque ao ampliar esse conceito, colocando o empreendedor como base do processo de produção e distribuição; e por diferenciar empreendedores de capitalistas através da análise dos seus lucros. Dessa forma torna-se viável a interpretação de que, o primeiro a definir as funções do empreendedor foi o economista Jean-Baptiste Say, ao considerar o empreendedor como um “coordenador” produtivo e de distribuição, contrariando aquele que trabalha em meios de risco e incerteza (FILLION, 1999; LYNSKEY, 2002). Independente disso o primeiro a expor o tema dentro do âmbito econômico foi Cantillón (1755), expondo o conceito sobre o mesmo.

Em 1848, Jonh Stuart-Mill atribui ao empreendedorismo como sendo a origem da empresa privada. Sendo o empreendedor um indivíduo que administra o negócio com recursos limitados para a criação de novos negócios, assumindo riscos e tomando decisões (MILL, 1848). De acordo com Dantas (2008), Mill formou um pensamento correspondente as ideias do campo gerencial, tornando-se o precursor do empreendedorismo sob a ótica gerencial.

Já para Carl Menger (1871), em sua obra *Principles of Economics* o empreendedor é aquele que transforma recursos em produtos e serviços úteis, gerando conjuntura para o crescimento industrial. De forma resumida o empreendedor tinha papel de antecipar as necessidades futuras (MENGER, 1871). Pra Menger, a atividade do empreendedor incluía a demanda de informações econômicas, além da transformação de materiais e a supervisão da produção (HÉBERT & LINK, 2006).

A primeira abordagem do empreendedorismo estabelecendo a relação entre risco e incerteza foi feita pelo autor Knight (1921). Para Radow (2010) o empreendedor é o indivíduo que não assume apenas riscos, mas incertezas, sendo essas incertezas ocasionadas pela capacidade humana finita de realizar julgamentos. O risco refere-se a uma situação em que seu resultado pode ser avaliado de acordo com as probabilidades, sendo possível assegurar-se contra ele. Já a incerteza é vista em uma situação na qual a não é possível mensurar a probabilidade de certo resultado (EMMET, 2000). Nesse cenário de incertezas presentes no mercado, o empreendedor espera ser recompensado com lucros nas atividades que ele inicia (FILION,1999).

Outra questão importante, que elucidava o comportamento empreendedor na sua tomada de decisão em frente as incertezas, seria através do nível de sua participação na empresa. Para Bhide (2000), Frank Knight acreditava que os gestores que não apresentassem uma parcela relevante da empresa tomariam decisões muito mais conservadoras e contrários ao risco do que os empresários fundadores. Assim, Knight generalizou as teorias defendidas por Cantillon em relação ao empreendedorismo, associando-o a incerteza.

As definições sobre o empreendedorismo expostas pelos primeiros pensadores são reflexos não somente dos contextos que cada autor estava integrado, mas também de suas próprias experiências em vida. Entretanto, o lançamento do campo do empreendedorismo é destinado a Joseph Schumpeter no qual associa sua obra ao desenvolvimento econômico aos empreendedores e estes a inovação (FILION, 1999).

Apesar da grande importância atualmente sobre o tema inovação, o seu processo para alcançar o devido destaque no estudo do crescimento econômico das nações foi relativamente lento. Schumpeter argumenta que os empreendedores são a força que move o crescimento econômico, ao estabelecer no mercado inovações que tornam obsoletos os produtos e as tecnologias já existentes:

“[...] o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar. Portanto, apesar de ser permissível e até necessário considerar as necessidades dos consumidores como uma força independente e, de fato, fundamental na teoria do fluxo circular, devemos tomar uma atitude diferente quando analisamos a mudança” (SCHUMPETER, 1997, p. 76)

Para Schumpeter, um empreendedor é um inovador que desempenha modificações nos mercados através do uso de novas combinações a partir de cinco situações, que podem assumir várias formas (SCHUMPETER [1911], 1988: pg's 48 - 49):

- Introdução de novos produtos;
- Introdução de novos métodos de produção;
- Abertura de um novo mercado;
- Conquista de novos recursos, novas matérias ou peças;
- A criação de uma nova empresa.

Schumpeter (1942) aponta que as grandes organizações são relutantes à mudança e que os empreendedores são exigidos a constituir novas empresas para que possa manter sua atividade inovadora, relacionando o empreendedor à criação de empresas.

A ideia da oportunidade acabou virando ponto central na definição do empreendedorismo. Já que os empreendedores possuem um perfil que os permitem visualizar mais as possibilidades do que os problemas ocasionados pela mudança. O líder da escola austríaca Ludwig von Mises, no qual seus estudos apresentaram a ideia de independências dos indivíduos e da ação humana como capaz de utilizar as oportunidades, colocando o empreendedor como o tomador de decisões (MISES [1949], 2016).

Von Mises inspirou o pensamento de Friedrich von Hayek, este enfatizou a importância do conhecimento e a dispersão do conhecimento na sociedade, favorecendo o contínuo processo de descobertas (CASSON, 2003; LANDSTROM & LOHRKE, 2010). Hayek (1959) acredita que o empreendedorismo não engloba apenas o risco, mas, principalmente, destina a um processo de descoberta das condições produtivas e das oportunidades de mercado através dos próprios atores sociais.

Ao passar do tempo, todos irão obter acesso à mesma informação, razão da vantagem competitiva e, ao explorarem a mesma oportunidade leva o mercado a um equilíbrio (KIRZNER, 1997). Essas oportunidades empreendedoras revelam-se inicialmente, em razão das pessoas possuírem crenças distintas sobre o valor relativo dos recursos disponíveis, com isso a possibilidade de poder transformá-las de variadas formas em estados diferentes (KIRZNER, 1997). Casson (2005) afirma a existência da possibilidade de uma oportunidade ser apresentada de forma conjunta por diversos empreendedores. Isto somente será exposto por um deles caso algum outro empreendedor comece a explorá-la simultaneamente.

Para que as oportunidades empreendedoras possam existir, deve haver um momento em que o consenso entre as pessoas sobre o valor de determinados recursos seja inexistente (ECKHERDT; SHANE, 2003).

Na ideia de Baumol (1968), citado por Mintzberg et al. (2000) o empreendedor não é nem jogador e muito menos um especulador, não essencialmente um indivíduo que escolha correr riscos, mas uma pessoa calculista. Por fim, Baumol (1993) identifica não um mas dois tipos de empreendedores: o primeiro (organizador de negócios) seria um empreendedor que cria e depois organiza, levando essa nova empresa à entrar em funcionamento mesmo que nessa ação não tenha nada inovador, já o segundo (inovadores) tipo de empreendedor trata-se de um indivíduo inovador, este transforma invenções e ideias em entidades economicamente capazes, mesmo que nesse processo não ocorra criação de uma empresa.

Já Lowrey (2003) faz sua definição ao empreendedor como um agente econômico que independente dos tipos de empreendedores citados por Baumol, possuem sua importância para o desenvolvimento econômico, mesmo que o papel, influência e tipo de análise que requerem possuam suas diferenças. Define ainda o empreendedor como um indivíduo incessante pela vontade de realização.

O empreendedores podem ser jovens que a pouco tempo concluíram seus estudos; executivos que reconsideraram sua carreira; mulheres que incorporaram no mercado de trabalho; aposentados que desejam se manter ainda em atividade além do lazer; desempregados em busca de opções; herdeiros que desejam outro destino que não seja da empresa familiar; e, todos que avistam em seu próprio negócio uma opção de renda digna e importante de desempenhar seu trabalho, (RÈ, 2000).

Segundo Gartner (1988), a definição frequentemente encontrada sobre o empreendedor na literatura, o considera como fundador de um novo negócio, ou o indivíduo que dá início a um negócio onde até então não havia outro semelhante. Dessa forma os apreciadores dessa perspectiva levam em consideração a atividade criativa como elemento indispensável para se compreender o empreendedorismo. Outros autores citam o reconhecimento e a exploração de oportunidades, seja o desenvolvimento de um nicho de mercado ou de um método para atender alguma necessidade. Na próxima seção serão destacadas as considerações dos comportamentalistas sobre o empreendedorismo.

2.1.2 Abordagem comportamentalista

As abordagens comportamentalistas transcorrem da proximidade às ciências da psicologia e sociologia. Nessa abordagem os empreendedores são identificados como pessoas inovadoras e independentes, no qual o papel como líderes do negócio representa uma fonte de autoridade formal.

Um dos primeiros autores desse grupo a demonstrar interesse foi Max Weber (1930), demonstrando o sistema de valores como um componente fundamental para interpretação do comportamento do empreendedor. Porém quem realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento para a análise do empreendedorismo foi David C. McClelland (FILION, 1999).

Em *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* (1904). Weber (2001) via os capitalistas (empreendedores) como indivíduos inovadores e independentes, no qual o papel de liderança nos negócios resultava de um sistema de valores fixados por uma ética protestante no qual as necessidades de satisfação individual e poder constituiriam as variáveis principais que explicariam o comportamento do empreendedor (FILION, 1999; MARTES, 2010). Com isso, as distinções na atividade

empreendedoras poderiam ser desenvolvidas por fatores culturais e religiosos (ZELEKHA, AVNIMELECH & SHARABI, 2014).

Todavia, o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento foi David McClelland (1961), suas pesquisas identificaram três conjuntos de características empreendedoras: necessidade de realização, planejamento e de poder (LENZI, 2002). Segundo Carvalho e Gonzáles (2006), McClelland compreende por necessidade de realização um desejo contínuo para realizar tarefas da melhor forma e superação dos níveis de competências atuais. A necessidade de afiliação é entendida de acordo com a disposição do indivíduo em determinar contatos afetivos de forma positiva junto a outros indivíduos. Já a motivação poder, se traduz na necessidade do indivíduo em surpreender os outros indivíduos em relação a competitividade e a cobiça em se tornar uma pessoa de prestígio e reputação conceituada.

Gouveia e Batista (2007, p.4) apontam a necessidade de realização como o intuito de obter algo trabalhoso, que exige um padrão de sucesso, domínio de tarefas complexas e a superação de desafios. McClelland aponta a necessidade de realização como impulsor para o desenvolvimento de outras particularidades essenciais do empreendedorismo. Por conta dessa necessidade, o desejo de crescimento pessoal é desenvolvido, através da superação de desafios, a demanda por um padrão de excelência, um comprometimento desenvolvido com seus objetivos, elevada energia e vontade. (ALLEMAND, 2007)

Bowditch e Buono (2002) citam que, em relação as necessidades de planejamento e poder, alguns indivíduos se motivam pelas necessidades sociais, ao mesmo tempo em que outras pela necessidade de alcançar metas e conquistar status e autoridade sobre as outras pessoas.

Campos (2010) ressalta que o incentivo que direciona necessidade de realização leva os indivíduos a se arriscarem de forma calculada, como consequência buscam metas gradativamente mais desafiadoras. Baseado nesses aspectos, McClelland elabora a tipologia das dez Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs), analisadas na elaboração dos dados de sua pesquisa e estão presentes com frequência nas decisões do empreendedor de sucesso (MCCLELLAND, 1969 apud URIARTE, 2000). Cada uma das dez CCEs está inserida em um dos três comportamentos característicos do empreendedor apresentados por McClelland na Figura 3 abaixo.

Figura 3 - Conjunto de características comportamentais empreendedoras.



Fonte: Elaborada com base em McClelland (1961).

McClelland (1978) reconhece que todo indivíduo apresenta um perfil predominante a necessidade, seja de realização, planejamento ou poder, que em maior ou menor dimensão induzem em suas rotinas. Os que possuem maior necessidade de realização são mais propensos a empreender, e o desenvolvimento das capacidades analíticas fundamentais para o sucesso empresarial pode ocorrer voluntariamente.

Apesar de suas contribuições para o avanço da compreensão do empreendedorismo, as pesquisas de McClelland não ficaram imunes a críticas. Filion afirma que suas ideias destacavam gerentes de grandes organizações limitando a poucos setores da economia, limitando assim seu próprio corpo teórico, já que a necessidade de realização é dependente do sistema de valores hegemônico, sendo distinto de uma sociedade para outra. Ademais, McClelland não associava a necessidade de autorrealização com a definição de iniciar um empreendimento. O êxito dessa correlação não se tornou claro nem conclusivo em estudos decorrentes de pesquisadores que analisavam o tema focando em sua abordagem (FILION, 1999; CHIAVENATO, 2007).

Essa limitação sucedeu o pretexto de críticas ao pensamento psicológico sobre a necessidade de realização, assim como o caso reducionista de ele ter tomado apenas dois fatores, o de necessidade de realização e necessidade de poder para esclarecer a prosperidade e o desenvolvimento social. Para Guerra & Teixeira (2001,

p.137), a ação empreendedora se manifesta e se desenvolve em determinadas estruturas sociais que constituem instituições mais ou menos favoráveis a atividades empreendedoras.

Segundo Filion (1999), entre 1970 e 1980 o domínio da área do empreendedorismo ocorreu através dos behavioristas, em maior parcela através dos trabalhos de David McClelland (1961, 1972) e pela evolução na ciência comportamental. Logo obtém destaque o reconhecimento das características e habilidades mais significativas dos empreendedores (ZAMPIER E TAKAHASHI, 2001). Os estudos apresentados pelos behavioristas estão relacionados a noção de modelos de referência, ou seja, como os indivíduos possuem tendência a copiar modelos bem-sucedidos (FILLION, 1999). Com base nessa ideia, quanto mais o sistema de valores de uma sociedade ou família identificar de forma positiva a atividade empreendedora, aumentará a probabilidade de outros indivíduos escolherem por essa mesma atividade.

Uma das críticas mais importantes à teoria comportamental foi realizada por Young (1971), para ele as características e habilidades empreendedoras surgem em indivíduos como resultados particulares do ambiente familiar, experiências profissionais passadas, relações com determinados grupos e como reflexo de valores culturais gerais (OLIVEIRA & GUIMARÃES 2003, p.87).

Ainda não foi possível determinar cientificamente um perfil psicológico do empreendedor, por conta de diversas circunstâncias encontradas em sua formação. Dessa forma é natural que o perfil do empreendedor seja desigual por conta do tempo de mercado, da experiência, sua região de origem, do nível educacional, religião, cultura familiar, etc. As pesquisas realizadas sobre o tema devem considerar todos esses elementos na amostra, o que não foi feito pelos comportamentalistas, segundo Dolabela (1999). Para Dolabela (1999) e Filion (1999) tudo aponta que o empreendedorismo – mesmo na era da globalização - é um fenômeno regional, já que a cultura, as necessidades e os hábitos de uma região determinam comportamentos. Filion (1999, p. 10) argumenta que “os empreendedores integram, assimilam e interpretam esses comportamentos e isso está refletindo na maneira como agem e constroem suas empresas”.

Nesse mesmo contexto, Dolabela define:

[...] o empreendedor é alguém que imagina, desenvolve e realiza uma visão. Em outras palavras, acredita que pode realizar seu próprio sonho, julgando-se capaz de mudar o ambiente em que está inserido. Ao buscar definir seu destino, ele assume riscos. Ora, tanto a concepção do sonho como crença na capacidade da efetivação são processos individuais no seu nascedouro e coletivos ou grupais na sua implementação (DOLABELA, 2008, p. 42).

De acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2009), no desenvolvimento do sucesso empreendedor englobam diferentes elementos envolvidas, mas uma coisa é real: um indivíduo que não possuir características mínimas dos empreendedores vencedores, raramente chegara ao sucesso. Os elementos associados ao empreendedor são suas características, de acordo com Uriarte (2000) elas influenciam diretamente o processo de criação e desenvolvimento das empresas, sendo as mais importantes: habilidades, necessidades, conhecimento e os valores. Na próxima seção será destacado as considerações da abordagem gerencial sobre o empreendedorismo.

2.1.3 Abordagem gerencial

A perspectiva da gestão do empreendedorismo teve sua participação contribuindo também para a definição de empreendedorismo. A literatura gerencial está concentrada em estudos sobre as habilidades e competências empreendedoras vinculados ao espaço organizacional (COSTA, 2010). De acordo com Melo, Leão & Paiva Jr (2006: pg. 48) essas qualificações estão vinculadas à percepção na identificação de oportunidades, à propensão em conviver em rede, às habilidades conceituais, à capacidade de gestão, à perícia em leitura, a disposição em circunstâncias conjunturais e ao envolvimento com interesses individuais e da organização.

Sob essa perspectiva de análise, de acordo com Costa (2010) são elaboradas pesquisas que expõe variadas vertentes do empreendedorismo, como o empreendedorismo institucional; os empreendedores como produtos organizacionais; o empreendedorismo social, coletivo e sustentável; e o intra-empreendedorismo.

Para Leite (2012) o precursor da abordagem gerencial foi Peter Drucker. Em sua tentativa de compreender o termo “empreendedorismo”, Peter Drucker (1987) retoma a ideia de Say, ampliando o seu âmbito para focar na questão da oportunidade. Drucker entende que os empreendedores não precisam causar a mudança, e sim explorarem as oportunidades que a mudança proporciona como oportunidade para

desenvolver um negócio ou um serviço diferente, e este sendo devidamente praticada de forma sistemática. Em *Inovação e espírito empreendedor (2002)*, Peter Drucker demonstra uma perspectiva sobre processos presentes em múltiplas empresas que, através da experiência e análise de casos empíricos, podem ser desenvolvidos e melhorados constantemente e assim poderia alcançar o máximo de o que denomina de “fontes de oportunidades inovadoras”.

A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, através dele exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Ela pode ser apresentada como disciplina, ser apreendida e praticada (DRUCKER, 2002, p.25).

Essas fontes ou princípios de inovação são enumerados de acordo com Gimenez, Ferreira & Ramos (2008):

- O inesperado (sucesso ou fracasso);
- A incongruência da realidade (diferenças entre o que é, parece ser e deve ser);
- Necessidades de processo;
- Mudanças na estrutura de mercado ou indústria;
- Mudanças demográficas;
- Mudanças de percepção, humor ou significado (cultura);
- Conhecimento novo.

Drucker (1986), recomenda o monitoramento e análise detalhada dessas sete fontes para uma oportunidade inovadora, por conta das particularidades de cada uma delas. As inovações relevantes surgem tanto na análise de indicativos de mudanças, como a utilização do novo conhecimento decorrente de uma descoberta científica. Em virtude da possibilidade de mudanças se processarem de forma acelerada, o empreendedor deve estar preparado para lidar com mudanças de cenários (MOTTA & TREVISAN, 2004; CAMPELLI et al., 2011).

Diante disso, Drucker destaca:

“Os homens de empresa terão de aprender a construir e administrar uma organização inovadora. Terão que aprender a construir e administrar um grupo humano capaz de prever o novo, de transformar suas ideias em tecnologia, produtos e processos, capaz e desejo de aceitar o novo.”
DRUCKER, 1974 p. 71)

Porém apenas a produção do conhecimento não é o suficiente, é preciso criar, compartilhar e utilizar o mesmo de forma inteligente em busca da produção de riquezas e mudanças. Isso advém em grande maioria do que Drucker (1986) chama de espírito empreendedor. O espírito empreendedor é apresentado como um conhecimento e uma matéria, dessa forma pode ser instruído e sistematizado. Não tratando de aspectos psicológicos da personalidade empreendedora, e sim das atitudes e comportamentos que o empreendedor desse possuir, sendo a inovação o ponto principal ao desenvolvimento econômico e sendo a mesma função de empreendedores, levando em consideração que a inovação é o instrumento do espírito empreendedor (DRUCKER, 1986).

Drucker (1985) afirma ainda que o empreendedor não vive em um ambiente isolado, levando em consideração a isso o destaque do meio onde está inserido como importante. Destaca ainda que historicamente o empreendedorismo se fortalece em agrupamentos territoriais de competências em certas áreas da indústria e do conhecimento (*clusters*). O autor conclui que estes espaços agrupados, são de suma importância para o surgimento e desenvolvimento de empreendedores e da formação de novas empresas, dado que os indivíduos que trabalham nestes ambientes possuem maior facilidade em captar as falhas de mercado a partir das quais terão a possibilidade em projetar seus negócios. Além de que as barreiras à entrada tendem ser em geral mais baixas em locais aglomerados do que noutros locais isolados (DUARTE, 2008).

Outro pensador que se destacou foi Penrose (1959), no qual cita a função dos empreendedores importante na implementação e na aceitação de novas ideias em nome da empresa. Essa concepção, contudo, foi alterada por Eliasson (1990) que conceitua os empreendedores como indivíduos que possuem talento e capacidade para a direção, como instinto, apreciar o risco, identificação e correção rápida aos erros, controlar de forma eficaz experiências bem-sucedidas e sustentar de forma eficaz a experiência obtida com apoio da intuição (DUARTE, 2008).

A partir destas contribuições expostas sobre as definições do empreendedorismo e empreendedor não são de comum acordo, divergindo principalmente conforme o campo de estudo. O estudo do empreendedorismo evoluiu introduzindo diversos pensamentos das mais diferentes áreas científicas. De acordo com Fillion (1997) os economistas, psicólogos, sociólogos, gestores, entre outros investigadores das ciências sociais, aperfeiçoaram diversas interpretações sobre o

empreendedorismo, “cada um usando uma cultura, logica e metodologia estabelecida de acordo com diversos graus, cada um no seu campo”.

Gimenez, Ferreira & Ramos (2008) relacionam a análise dos três principais autores das abordagens levantadas, pode-se verificar semelhanças e contrastes. Nas três visões o ponto central do empreendedorismo é a inovação. Schumpeter acredita que o empreendedorismo é uma função econômica (centrada no empreendimento), já McClelland evidencia um papel entre diversos (concentrado no comportamento do indivíduo) e para Drucker condiz a uma disciplina do conhecimento (podendo ser assimilado de forma individual ou organizacional). Em resumo, de acordo com o campo de aplicação ou de expressão do fenômeno, o primeiro se restringe as empresas o segundo as enfatiza e o último a amplia para qualquer tipo de organização.

Presente na literatura recente, Gartner (1989) enumera trinta e duas definições diversos do termo “empreendedor” com a finalidade de demonstrar que: existem numerosas definições, contudo apenas algumas são viáveis; poucos estudos utilizam da mesma manifestação; os autores buscam sua definição em particular; inexiste uma determinação sobre quem é o empreendedor; a presença de um número elevado de características relacionadas ao empreendedor o dirige a um perfil encorpado de contradições.

Uma análise bastante exposta e manuseada é a proposta GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*, através da divulgação de relatórios anuais do nível de atividade empreendedora em vários países. A comparação da atividade empreendedora exige uma concordância na coleta de dados e na conceituação das variáveis.

2.2 GEM: A atualidade do empreendedorismo

De acordo com Shane e Venkataraman (2000) os pensamentos acerca do empreendedorismo buscam analisar como e por quem as oportunidades para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços são expostos, avaliadas e pesquisadas, além dos efeitos ocasionados por tais atividades empreendedoras. O empreendedorismo apresenta variadas interfaces junto a outras áreas do conhecimento. Uma delas é o crescimento econômico. Conseqüentemente a

realização de pesquisas no campo do empreendedorismo requer desenvoltura interdisciplinar (FONTENELE, 2010).

Para que seja possível a obtenção de dados relacionados ao empreendedorismo dos países associados ao projeto com o crescimento econômico, a criação de indicadores como os do GEM auxilia de forma positiva a visão da realidade, sendo considerado o projeto que constitui o maior estudo em andamento sobre o empreendedorismo no mundo. Além disto, é uma iniciativa pioneira trazendo informações anualmente sobre o empreendedorismo mundial incluindo o Brasil (GEM, 2014). Para Julien (2010) a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico é suspostamente direta, porém existem particularidades regionais que diferenciam o resultado empreendedor em diferentes localizações.

Com a finalidade em mensurar, analisar e comparar a atividade empreendedora entre os países associados, em 1999 foi elaborado *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), em 2017, 54 países assumiram lugar no projeto, sendo que a agregação desses países representa 70% da população e do PIB mundial (GEM, 2017). Apesar de englobar uma natureza multi e interdimensional do empreendedorismo (GARTNER, 1985), o GEM não analisa apenas os negócios, mas também mantem o foco para indivíduos em suas relações com o ambiente ao seu redor (SAUTET, 2013; SMALLBONE; WELTER; ATELJEVIC, 2013).

Embora o tema empreendedorismo tenha sido explorado em pesquisas anteriores, inclusive no Brasil (NUTIN, 1984; VALARELLI & VALE, 1997; VALE, AGUIAR & ANDRADE, 1998), uma parcela do interesse por esse assunto deriva de duas conjunturas, em particular. De um lado, a ampliação de experiências relacionadas ao empreendedorismo de forma global. Para Lohrke e Landström (2010, p. 1), o desenvolvimento dessa área de pesquisas acompanhou e “foi reforçado por fatores externos, como as políticas governamentais de estímulo ao empreendedorismo em diversos países pelo mundo”. De outro, o efeito e a projeção das pesquisas liderada, em nível internacional, no âmbito do GEM.

O projeto GEM possuiu ao longo de 15 anos, mais de 100 países em desiguais estágios na escala de classificação econômica, mostrando que a riqueza determinada e mensurada pelo PIB possui correlação direta com a atividade empreendedora, sendo esta atividade classificada “pelo número de pessoas dentro da população adulta de um determinado país envolvida na criação de novos negócios”

(IBQP, 2010, p. 5), e cuja identificação ocorre por meio de pesquisa quantitativa com indivíduos na faixa etária entre 18 e 64 anos.

No Brasil a pesquisa sobre o empreendedorismo vem sendo realizada desde 2000 pelo GEM, desde então está presente em todas as edições da pesquisa em parceria com o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP e o conta com o apoio técnico e financeiro do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o Sebrae (GEM, 2014).

A pesquisa do GEM apresenta importantes diferenciais em relação a outros métodos de estudo ao empreendedorismo, estuda o desempenho dos indivíduos de acordo com a criação e gerenciamento de novos negócios e não com as empresas, os resultados incluem comparações globais, relatórios nacionais e tópicos especiais baseados no ciclo de coleta anual de dados, através de profissionais acadêmicos e pesquisadores participando ativamente do programa (GEM, 2015). Outro diferencial é que o GEM emprega uma definição ampla do empreendedorismo que tem como fundamento a captação dos diversos tipos de empreendedores, sejam os empreendedores da base da pirâmide até aqueles envolvidos em empreendimentos com maior nível de valor agregado (GEM, 2014).

Dessa forma, a definição acerca do empreendedorismo empregado pelo GEM, tende assimilar toda e qualquer atividade que possua características de estímulo independente para a abertura de uma nova atividade econômica, no intuito de verificar em que medida determinada está o nível empreendedor da população (FONTENELLE, 2010).

O GEM objetiva mensurar, entre outras variáveis, a parcela de indivíduos que se promove ao empreendedorismo em cada país, e avaliar os fundamentos dos empreendedores (GEM, n. d.). Vem sendo monitorada anualmente através da classificação dos empreendedores motivados em duas categorias distintas: empreendedores por oportunidade ou necessidade. As motivações variam de indivíduo para indivíduo, de acordo com a necessidade de cada um.

A motivação está intimamente relacionada com as necessidades pessoais. Assim, as necessidades direcionam o comportamento daqueles que procuram satisfazer carências pessoais. Tudo o que leva a alguma satisfação dessas necessidades motiva o comportamento, isto é, provoca as atitudes das pessoas. (CHIAVENATO, 2007, p. 172.)

Aqueles que empreendem perante uma necessidade, quando motivados pela ausência de uma alternativa satisfatória de trabalho e renda, utilizando o

empreendedorismo como meio para aquisição de renda e desenvolvimento próprio, carecem de apoio e capacitação no qual a sua motivação os aciona em busca desse objetivo, fazendo com que busquem todo e qualquer tipo de orientação.

As pessoas atuam para alcançar objetivos pessoais que são determinados pelas suas necessidades individuais. À proporção que o trabalho acarreta de forma direta ou indiretamente rumo a seus próprios objetivos, as pessoas tendem a realizá-lo mais e melhor. Como o trabalho está direcionado para o alcance dos objetivos empresariais, torna-se relevante relacioná-lo também com o alcance dos objetivos pessoais daqueles que o realizam. (CHIAVETO, 2007, p. 174).

A primeira motivação “reflete o lado positivo da atividade empreendedora nos países”, reconhece o relatório executivo, dado que corresponde a “parcela de empreendedores que iniciou sua atividade para melhorar sua condição de vida ao observar uma oportunidade para empreender” (IBQP, 2008, p.6). De acordo com o SEBRAE (2005), o empreendedor por oportunidade possui percepção em realizar coisas novas, acertando o momento e lugar, sendo capacitado a notar e compreender as modificações na esfera onde está inserido, identificando dessa forma no mercado as necessidades atuais e/ou futuras de clientes em potencial, criando e produzindo bens e serviços a fim de satisfazer as necessidades da sociedade.

Em concordância com esse ponto Dogen define como:

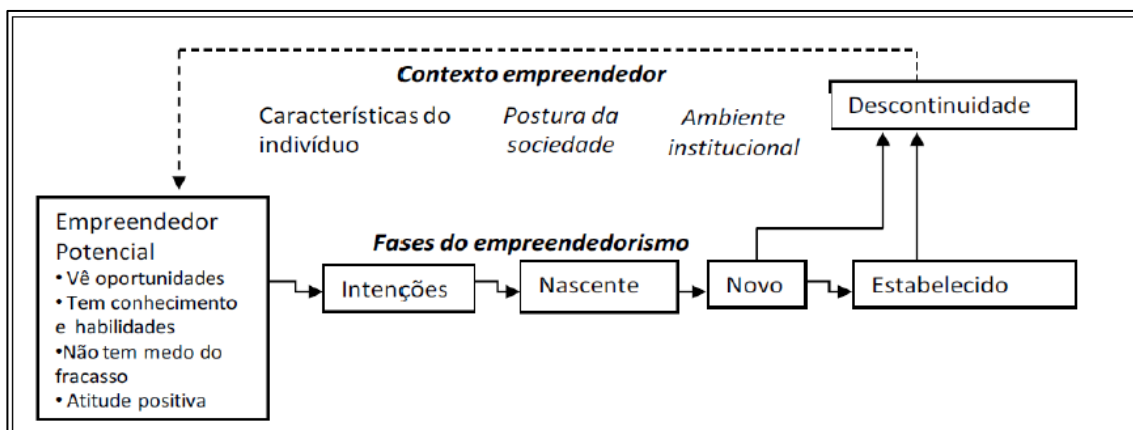
“Após identificar uma oportunidade e vencer as barreiras à entrada no negócio, a empresa se desenvolve, realizando e atendendo a uma necessidade do mercado”. O empreendedor oportunista detém um nível melhor de conhecimento, e está em constante busca de informações, tendo uma visão de futuro, estabelecendo metas e resultados, sendo nesses casos considerado inovador (DOGEN, 1989, p. 8).

De acordo com os responsáveis pelo projeto, haveria possibilidade de “classificar mais de 97% daqueles indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora como empreendedores motivados por oportunidade ou por necessidade” (REYNOLDS et al., 2002, p. 20). Muitos autores que não estão ligados ao GEM adotam uma linha semelhante, prevalecendo nesse cenário a ideia de que os indivíduos são motivados por necessidade ou então, por oportunidade, mas, nunca os dois motivos conjuntamente. Os empreendedores de acordo com Kirzner (1979) são vistos, antes de qualquer coisa como indivíduos ligados às oportunidades.

A análise do empreendedorismo na concepção do GEM leva em consideração as seguintes etapas do processo do empreendedor (Figura 4):

- O momento em que o potencial empreendedor manifesta a sua intenção em iniciar uma empresa;
- A criação e manutenção dessa empresa em suas primeiras fases (nascentes e novas);
- Quando esta já é vista como estabelecida.

Figura 4 - PROCESSO EMPREENDEDOR – GEM



Fonte: Adaptado do GEM (2015)

Como pode ser verificado na figura 4, as características do indivíduo são destacadas como a parte impulsionadora do cenário empreendedor, e não casualmente estão expostas como atributos do potencial empreendedor. A presença do agrupamento de atributos (vê oportunidades, conhecimento e habilidades, sem medo do fracasso e atitude positiva) conduzirá o empreendedor aos próximos estágios (intenções, nascentes, novos e estabelecidas) quando então passa a tolerar influências do posicionamento da sociedade e do ambiente organizacional de forma crescente (GEM, 2013).

Na figura 4, está presente também os elementos do indicador essencial do modelo GEM que estima a atividade empreendedora, intitulado TEA – Taxa de empreendedorismo em Estágio Inicial, no qual o seu resultado é calculado baseado na proporção de indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos) que estejam desempenhando alguma atividade empreendedora identificado como negócios nascentes ou empreendedores à frente de novos negócios (GEM 2017):

- **Empreendedores nascentes** – São aqueles indivíduos ainda na fase de estruturação e são proprietários de um novo negócio, apesar disto esse empreendimento ainda não pagou salários, pró-labores ou outro qualquer tipo de remuneração aos proprietários acima de três meses;

- **Empreendedores novos** – Administram e são proprietários de um novo empreendimento que de alguma forma remunerou os seus proprietários por um período superior a três meses e inferior a 42 meses (3,5 anos), tanto os empreendedores nascentes quanto os novos são considerados empreendedores iniciais;

- **Empreendedores estabelecidos** - Administram e são proprietários de negócios considerados consolidados pelo fato da realização do pagamento aos seus proprietários alguma remuneração, por um período superior a 42 meses (3,5 anos).

O modelo igualmente monitora o indicador TEE – Taxa de empreendedores Estabelecidos, permitindo o acompanhamento da evolução dos negócios superiores a 42 meses (GEM 2015). Já taxa de empreendedorismo total (TTE) é formada por todos os indivíduos que estão envolvidos com uma atividade empreendedora, ou seja, a TTE é o conjunto dos empreendedores iniciais e estabelecidos (GEM 2017).

Um importante avanço implementado no GEM a partir de 2009 foi o agrupamento dos países em três níveis de economia estabelecida pelo *Fórum Economico Report* - WEF, para efeitos comparativos sobre o desenvolvimento do empreendedorismo, com base no tamanho do PIB, renda per capita e quota de exportação de produtos primários expresso no quadro 1:

Quadro 1 - Fases do Desenvolvimento Econômico conforme Relatório de Competitividade Global

Países Impulsionados por Fatores	Países Impulsionados pela Eficiência	Países Impulsionados pela Inovação
As economias impulsionadas por fatores, possuem predominância em atividades em agricultura de subsistência e negócios extrativistas com forte dependência dos fatores trabalho e recursos naturais.	Nas economias impulsionadas pela eficiência o desenvolvimento é caracterizado pelo avanço da industrialização e ganhos em economias de escala, com domínio de grandes organizações intensivas em capital.	De acordo com o nível de desenvolvimento mais avançado, os negócios são mais intensivos em conhecimento e o setor de serviços se expande, caracterizando as economias impulsionadas pela inovação.

Fonte: GEM (2015)

- **Países Impulsionados por Fatores - GEM (2015,2016):** Botsuana, Burquina Faso, Camarões, Cazaquistão, Egito, Filipinas, Índia, Irã, Senegal e Vietnã;
- **Países Impulsionados por Eficiência - GEM (2015,2016):** África do Sul, Argentina, Barbados, Brasil, Bulgária, Chile, China, Colômbia, Croácia, Equador,

Guatemala, Hungria, Indonésia, Líbano, Lituânia, Macedônia, Malásia, Marrocos, México, Panamá, Peru, Polônia, Romênia, Tailândia, Tunísia, Turquia e Uruguai;

- **Países Impulsionados pela Inovação- GEM (2015,2016):** Alemanha, Austrália, Bélgica, Canadá, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos, Estônia, Finlândia, Grécia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Porto Rico, Portugal, Reino Unido, República da Coreia, Suécia, Suíça e Taiwan.

Para que seja realizada a comparação do painel dos empreendedores do Brasil em relação aos outros países participantes do GEM, foram selecionados cinco países como referência, em que ambos representam esses três grupos. Os países selecionados impulsionados por fatores foi a Índia; pela eficiência a China e México; e pela inovação Estados Unidos e Alemanha. Esses países selecionados possuem relevância mundial e a existência de pluralidade cultural. No próximo capítulo será abordado o painel do empreendedor do Brasil comparando com esses países selecionados tendo como referência os relatórios do GEM contemporâneo nos últimos 5 anos (2013 a 2017).

3 PAINEL DOS EMPREENDEDORES DO BRASIL COMPARANDO COM OUTROS PAÍSES

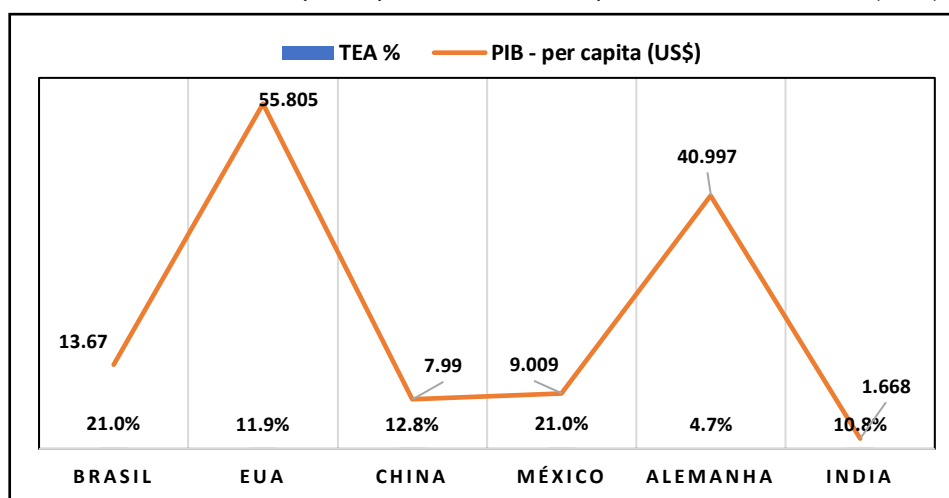
Este capítulo, tem como objetivo apresentar o painel dos empreendedores do Brasil comparando-o com outros países que integram o GEM, de acordo com as taxas de empreendedorismo representando o percentual de empreendedores na população adulta (entre 18 a 64 anos) de cada país selecionado (Brasil, Índia, México, China, EUA e Alemanha), com base em dados contemporâneos (entre 2013 à 2017) possibilitando dessa forma a análise comparativa em relação a potência da atividade empreendedora desses países baseado no banco de dados do GEM.

Os dados de amostra dos países analisados foram obtidos através de equipes nacionais em cada país, no intuito de observar o comportamento dos indivíduos em relação as atividades empreendedoras. Esses dados nacionais coletados são enviados a uma equipe de análise em termos mundiais na finalidade de manter a qualidade, conciliação e para que seja alcançado a melhor forma de comparação entre eles. Os resultados possuem margem de confiança de 95% e margem de erro de apenas 2% (GEM 2015).

A análise realizada pelo GEM (2015), relaciona a atividade empreendedora a um leque de indicadores macroeconômicos, em relação ao nível de desenvolvimento são apresentadas taxas mais elevadas de empreendedorismo inicial TEA, possuem maior concentração em países impulsionados por fatores e as menores taxas nos países impulsionados pela inovação. Identificando assim a presença de uma correlação negativa entre o nível de desenvolvimento dos países (fatores, eficiência e inovação) e a TEA como pode ser verificado no gráfico 1 a seguir:

“Os relatórios publicados no período analisado da pesquisa GEM, apresenta um resultado comum que são as taxas relativamente elevadas do TEA em países em subdesenvolvidos e baixas taxas para os países desenvolvidos, o que caracteriza os primeiros como mais empreendedores que os segundos” (SOUZA; LOPES JUNIOR, 2011, p. 127).

Gráfico 1 – Nível de PIB per capita X Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA)



Fonte: Extraído de dados do GEM (2015) e do FMI (2015)

Considerando os indicadores de desenvolvimento, o Brasil se enquadra na categoria de países em desenvolvimento, estando, portanto, segundo o GEM (2015), dentre os que possuem alta de TEA. As economias com nível de desenvolvimento elevado como a Alemanha que possui 4,7% de TEA, possuem uma quantidade superior de oportunidades de empregos atrativos ocasionando a elevação dos custos de oportunidade desses indivíduos que desejam abrir um novo negócio. Iniciar um negócio na Alemanha é mais complicado do que em muitos países, os melhores e mais talentosos profissionais são absorvidos por empregos mais estabelecidos, com mais prestígio.

Outro possível fator que pode explicar essa correlação negativa entre o TEA e o nível de desenvolvimento dos países são as barreiras técnicas e financeiras presentes relativamente mais caras ao se iniciar um negócio. Os países subdesenvolvidos, tendem a apresentar uma elevada TEA por conta da incipiente demanda por trabalho assalariado, ocasionando uma grande fatia de indivíduos que utilizam do empreendedorismo como meio de subsistência (empreendedorismo por necessidade) (GEM 2015).

Nos relatórios do GEM (2013 – 2017) é notável que o empreendedorismo por necessidade é maior nos países menos desenvolvidos em comparação com os países desenvolvidos. Conseqüentemente, o impacto da atividade empreendedora sobre o desempenho econômico pode ser diferente e dependente do estágio de desenvolvimento do país. Uma maior atividade empreendedora nos países pobres

pode ser resultado de elevado desemprego estrutural e estagnação econômica, lavando ao empreendedorismo por necessidade como alternativa ao desemprego.

Porem existem casos em que países com diferentes níveis de desenvolvimento que possuem taxas de TEA similares, como podemos observar no gráfico 1 os EUA e a China possuem taxas TEA aproximadas, apesar de possuírem níveis de desenvolvimento em estágios desiguais, com 11,9% o primeiro e 12,8% o segundo. Já o Brasil apresenta uma taxa de empreendedores iniciais (TEA) maior do que os Estados Unidos com 21%, de acordo com o GEM (2015). Cerca de 70% dos empreendedores iniciais no Brasil em 2014 eram motivados pela oportunidade, mas esse número caiu para 56,5% em 2015. Ou seja, quase metade desses empreendedores iniciais foram motivados pela necessidade e não por uma oportunidade observada no mercado. Em comparação, nos Estados Unidos tanto em 2014 como em 2015 apresentou apenas 14% dos empreendedores motivados pela necessidade.

Na análise da TEE verificamos a mesma correlação negativa da TEA, junto ao estágio de desenvolvimento da economia. Em termos lógicos, como a TEE é o próximo estágio do empreendimento sucedendo a TEA, se houver uma TEA pequena conseqüentemente a TEE apresentará os mesmos traços. Países com taxa de empreendedorismo inicial (TEA) similares podem resultar em TEE distintas já que essa última taxa é função da continuidade da primeira (sobrevivência do negócio) (GEM 2015).

Na Tabela 1 abaixo, estão listados a TEA e TEE dos países selecionados de acordo com seu estágio de desenvolvimento de 2013 a 2017. Dentre os 6 países selecionados na, o Brasil é definido como impulsionado pela eficiência, em 2013 esteve no 1^o lugar entre os países selecionados, com 17,3% na TEA ficando também na 1^a posição na TEE no mesmo período, com 15,4%, em relação aos outros na proporção entre a população adulta. Ou seja, de cada 100 brasileiro, aproximadamente 17 iniciam alguma atividade empreendedora e 15 consegue manter o negócio consolidado por mais de 42 meses. Desde os primeiros anos que participa do GEM o Brasil possui a taxa de empreendedores iniciais (TEA) acima dos 10% (GEM, 2013).

Tabela 1 - Taxa de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) e Taxa de empreendedorismo em estágio estabelecido (TEE) - Países selecionados – GEM 2013 – 2017

	FATORES		EFICIÊNCIA		INOVAÇÃO	
	ÍNDIA	BRASIL	MÉXICO	CHINA	EUA	ALEMANHA
TEA	9,9	17,3	14,8	14	12,7	5
TEE	10,7	15,4	4,2	11	7,5	5,1
2013						
TEA	6,6	17,2	19	15,5	13,8	5,3
TEE	3,7	17,5	4,5	11,6	6,9	5,2
2014						
TEA	10,8	21	21	12,8	11,9	4,7
TEE	5,5	18,9	6,9	3,1	7,3	4,8
2015						
TEA	10,6	19,6	9,6	10,3	12,6	4,6
TEE	4,6	16,9	7,5	7,5	9,2	7
2016						
TEA	9,3	20,3	14,1	9,9	13,6	5,3
TEE	6,2	16,5	1,4	6,8	7,8	6,1
02017						

Fonte: GEM (2013:2017)

A Índia o único país impulsionado por fatores observado na Tabela 1, apresenta a sua média de 2013 a 2017 da TEA inferior aos países impulsionados pela eficiência, como o Brasil, México e China, isso demonstra a ação de outros fatores além dos de caráter econômicos determinando a taxa de empreendedorismo nesse país, como fatores culturais, sociais e institucionais. Já México mesmo apresentando uma média aproximada ao do Brasil em TEA possui um nível bem abaixo de TEE, chegando a apresentar uma taxa em 2017 de 1,4%, bem inferior à de todos os países analisados em todos os períodos.

Em 2015 o Brasil e o México apresentaram os maiores níveis de TEA com 21% em ambos, porém em relação ao nível de TEE é totalmente divergente, pontos limitantes como a burocracia e a legislação complexa; a escassez de apoio financeiro, em especial para os empreendimentos iniciais; e a precariedade dos sistemas de educação e capacitação podem influenciar de forma direta essa variável (GEM 2015). Já os países impulsionados por inovação como no caso da Alemanha possuem níveis de TEA menores do que países impulsionados por eficiência ou fatores.

Os Estados Unidos mesmo com níveis de TEA elevados em relação a Alemanha, segundo percepção dos especialistas, é decorrente da menor necessidade de se iniciar negócios para garantia da sobrevivência nas economias consideradas

desenvolvidas, ou seja, possuem níveis maiores de empreendedorismo por oportunidade e não necessidade como visto anteriormente (GEM 2016).

No próximo subcapítulo serão abordadas as características sociodemográficas desses países empreendedores em relação ao gênero, idade, faixas etárias, níveis de escolaridade e faixas de renda. Isso permite uma melhor análise da intensidade em cada segmento da população empreendedora e assim sua influência de cada uma delas para formação da TEA e TEE.

3.1 Taxas específicas da população empreendedora de acordo com suas características sociodemográficas no Brasil e no mundo contemporâneo

Essa subseção está dividida em quatro etapas, apresenta as taxas de empreendedorismo referentes aos países analisados na Tabela 1 no mesmo período e de acordo com o total da população classificados como empreendedoras entre 18 a 64 anos, ao gênero, faixa etária, escolaridade e renda. Essas informações permitem uma maior compreensão da atividade empreendedora e auxiliam nas estratégias políticas direcionadas para cada um desses segmentos no apoio e estímulo ao empreendedorismo (GEM, 2015).

3.1.1 Gênero

Para Saffioti (2004) o gênero é a união de características sociais, culturais, políticas, psicológicas, jurídicas e econômicas designada às pessoas de maneira distintas de acordo com o sexo. As características de gênero são estruturas socioculturais que se alteram através da história e se relacionam aos papéis psicológicos e culturais que a sociedade distribui a cada um do que considera “masculino” ou “feminino”.

De acordo com o GEM (2016), a base empreendedora dos países analisados tende a apresentar uma relação ao gênero marcada pela superioridade do sexo masculino no desenvolvimento de novos empreendimentos na composição do TEA. Segundo GEM (2014), a mulher brasileira é uma das mais empreendedoras do mundo, já que desde a primeira pesquisa realizada no país, em 2000, já apresentavam destaque frente aos países participantes da análise, possuindo a maior equiparação na relação entre homens e mulheres empreendedores a nível mundial.

Esses resultados positivos foram se confirmando ao longo dos anos e a pesquisa GEM (2016) apontou que elas já são a maioria dos novos empreendedores do país, representando 51,5% do total. Em todo o período analisado apenas no ano de 2015 de acordo com o GEM, o gênero feminino apresentou uma inferioridade ao masculino no desenvolvimento de novos negócios com 49% e 51% respectivamente.

A mulher brasileira é historicamente uma das que mais empreende no mundo. Apenas em Gana as mulheres atingiram taxas mais altas que os homens, entre todos os 59 (cinquenta e nove) países participantes da pesquisa GEM em 2010. (GRECO, et al., 2010, p.47)

De acordo com a Organização Internacional do trabalho (ILO, 2001), apenas as políticas de incentivo a criação de novos negócios por mulheres não seriam o suficiente, para Machado (2009) isso vem ocorrendo em diversos países e no Brasil, com o Plano Nacional de Políticas para Mulheres (SPM, 2008), mas é necessário a obtenção de políticas direcionadas de maior poder econômico aos empreendimentos do gênero feminino. É real que as mulheres encontram dificuldades ao empreender, desde a ausência de reconhecimento social até a especificação da mulher ao papel de única responsável pelos cuidados com a família (CRAMER et al, 2001).

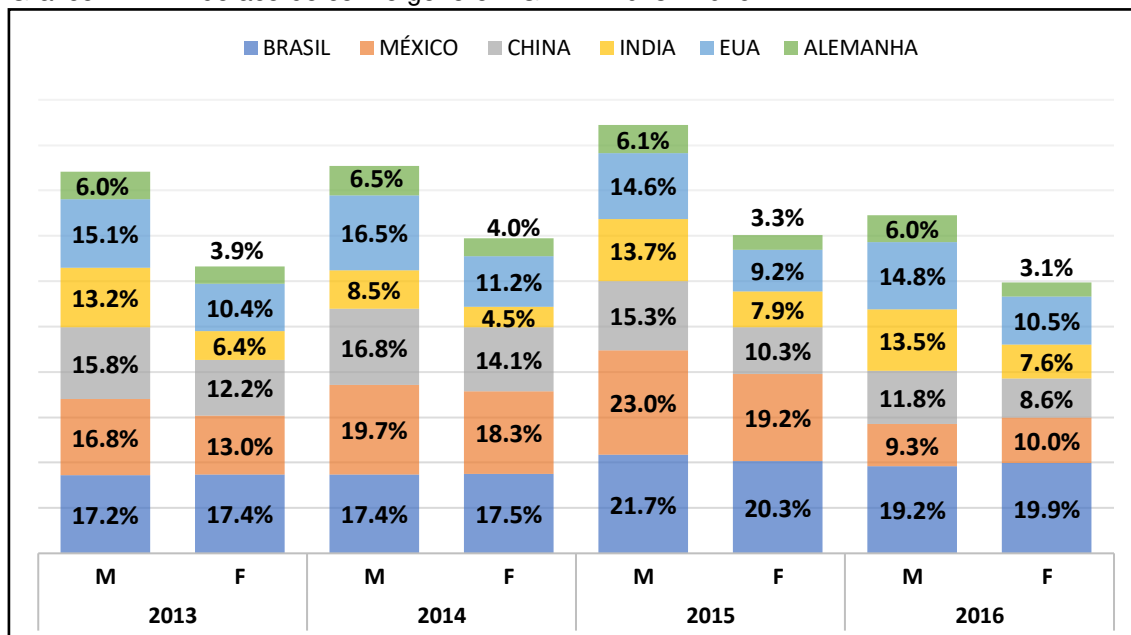
Como afirma Greco et al. (2010), a mulher empreendedora também necessita da cooperação e apoio de investidores e financiadores, empregados, fornecedores e consumidores. Quando esses fatores ocasionam barreiras que impeçam seu desenvolvimento, a sociedade sofre com a perda da força empreendedora de metade de sua população.

Os dados mostram que mulheres empreendedoras encontram dificuldades para a criação e crescimento dos negócios relacionados ao gênero e em relação ao seu desempenho no mesmo, tais como: baixa formação e prática na área gerencial; pouco apoio familiar; tempo escasso oriundo quando os filhos são pequenos (MACHADO, 2009); adquirir recursos financeiros, principalmente dos bancos que priorizam empresas criadas e dirigidas por homens (KORHONEN, 2000); falta de estímulo para formação e participação de atividades através de redes de negócios (MACHADO, 2010).

Dados obtidos da TEA pelo GEM de acordo com o gênero presentes no gráfico 2 dos países selecionados aquele que mais se assemelha ao caso brasileiro é o México em termos de equilíbrio de gênero, apresentando uma redução expressiva entre homens e mulheres a frente de novos empreendimentos, em 2013 essa

diferença era de 3,8 pp diminuindo de forma considerável para apenas 0,7 pp em 2016 (GEM, 2016).

Gráfico 2 - TEA de acordo com o gênero – GEM – 2013 - 2016



Fonte: GEM (2013:2016)

Nos demais países analisados, a predominância de novos empreendimentos ainda é masculina, mesmo em países com economias mais desenvolvidas como Estados Unidos e Alemanha, onde se conjectura uma maior igualdade entre gêneros (GEM, 2016), porém em ambos os países o sexo masculino apresenta ser mais ativo em relação a atividade empreendedora inicial do que no sexo feminino. Na Índia, país marcado pela grande desigualdade de gêneros apresenta 5,9 pontos percentuais de diferença entre TEA masculina e feminina, sendo considerada uma taxa expressiva representando quase o dobro da taxa feminina.

As taxas de empreendedorismo masculino também são mais elevadas no caso das taxas de empreendedores Estabelecidos (TEE). Os países analisados com empreendimentos em atividade com mais 42 meses, apresentam proatividade superior no gênero masculino, o Brasil segue o padrão mundial tendo, em sua maioria, a participação dos homens (GEM, 2015).

De acordo com o GEM em 2016 enquanto as mulheres representavam superioridade de 0,7% em pontos percentuais em relação aos homens de acordo com a TEA, essa diferença se inverteu na TEE, agora o gênero masculino representa 5,3% em pontos percentuais em relação ao gênero feminino (GEM 2016). Esse ponto

merece uma atenção especial, já que, se os negócios estabelecidos, em todos os anos examinados, estão sob gestão dos homens, é possível então afirmar que a mortalidade das empresas criadas por mulheres ainda superior. Os dados apresentados demonstram que as mulheres brasileiras criam empreendimentos na mesma proporção que os homens, mas enfrentam maior nível de dificuldade para que seus negócios continuem no mercado (GEM, 2015).

A tabela 2 abaixo com os dados coletados do GEM no ano de 2016 demonstra a superioridade masculina independentemente do nível de competitividade em sua economia na composição da TEE.

Tabela 2 - TEE de acordo com o gênero – GEM - 2016

PAÍS	MASCULINO	FEMININO
<i>BRASIL</i>	19,6%	14,3%
<i>ÍNDIA</i>	9,6%	4,4%
<i>ALEMANHA</i>	8,5%	6,4%
<i>CHINA</i>	10,9%	7,6%
<i>EUA</i>	5,7%	3,4%
<i>MÉXICO</i>	8,7%	6,5%

Fonte: GEM (2016)

De acordo com as empreendedoras essa dificuldade pode estar relacionada as condições, principalmente pelo preconceito de gênero levando a uma credibilidade inferior ao dos homens (GEM, 2013).

3.1.2 Faixa Etária

O empreendedorismo não escolhe faixa etária, é um comportamento que pode ser conquistado em qualquer fase da vida, o que ocorre é que independentemente da idade, o empreendedor se vê em diversos contrastes entre oportunidades e ameaças, como exemplo: os jovens empreendedores (entre 18 – 24 anos de idade) possuem na grande maioria o benefício de não possuírem responsabilidades como filhos, financiamento e recebem auxílio dos pais, mas em compensação encontram barreiras como falta de experiência e nome ainda desconhecido no mercado.

A sociedade pode se beneficiar de empreendedores de todas as faixas etárias. Em termos comparativos, os jovens têm menos a perder em questões como pagamento de financiamento imobiliários e sustento de famílias. No outro extremo as pessoas com idade avançadas possuem experiência,

contatos e acumulam capital durante sua longa carreira profissional. Apesar de a atividade empreendedora possuir mais dinamismo nas faixas etárias intermediárias, os formuladores de políticas públicas não devem perder de vista o potencial empreendedor das faixas etárias dos extremos. (Trecho extraído e traduzido do GEM GLOBAL, 2010, apud GRECO et al. p. 49)

O Brasil apresenta a faixa etária com maior atividade empreendedora em estágio inicial (TEA) na faixa dos 25 a 34 anos, chegando a 26,2% no ano de 2015, o mesmo acontece em países como a China e o México, no mesmo ano o primeiro chegou a 17,7% e o segundo a 26,8%. A Alemanha vinha apresentando a mesma elevada proatividade na faixa etária apresentada pelos países anteriores, como em 2013 (6,8%) e 2015 (6,3%), mas no ano de 2016 variou, e a faixa etária dos 35 a 44 tornou-se relativamente mais avançada com 5,7%. EUA e Índia também apresentam essa faixa etária como sendo a de maior atividade empreendedora, em relação aos anos analisados (GEM, 2013:2016).

Outro dado importante é a elevada TEA da faixa etária de 18 a 24 anos (20,1%) do Brasil, sendo praticamente o dobro dos EUA (10,7%). Essa faixa etária inclui indivíduos independentemente do seu nível de escolaridade, porém sua principal parcela são aqueles indivíduos que frequentam cursos superiores ou de pós-graduação, além de recém-formados (GEM, 2015). De acordo com o “Relatório do Estudo GUESS Brasil 2013-2014: Educação Superior em Empreendedorismo e Intenções Empreendedoras dos Estudantes”, afirma que grande parte dos empreendedores iniciais que buscam seu próprio negócio estão presentes nas áreas de administração, economia e direito (GEM, 2016).

Apesar da menor expressividade da faixa etária de 55 a 64 anos o Brasil vem crescendo, em 2013 apresentava uma taxa de 8,8% chegando em 2016 com 15%, quase o dobro. A maioria dos países possuem essa mesma faixa etária como a menor em termos de expressividade, apenas o México e a Índia apresentaram variações junto a faixa etária de 18 a 24 anos. GEM (2013 – 2016). De acordo com o GEM (2015), indicativos afirmam que o empreendedorismo vem se tornando mais ativo nos indivíduos de idade mais avançada, seja por conta do aumento da expectativa de vida ou aposentadorias precoces junto a pensões com baixos níveis.

É perceptível a TEE brasileira com grande variação entre as faixas etárias de maior e menor relevância, de 5,5% a faixa etária de 18 a 24 anos, chegando a 24,2% para indivíduos com faixa etária de 45 a 54 anos sendo o maior nível de atividade ativa no Brasil, acompanhado pela faixa etária de 55 a 64 anos (23,9%)

(GEM 2016). Dessa forma podemos notar uma queda expressiva da TEE no caso de indivíduos mais novos e uma ascensão para indivíduos com idade acima dos 35 anos. Os países com indivíduos mais ativos em atividades empreendedoras estabelecidos na mesma faixa etária que o Brasil de 45 a 54 anos é visto na Alemanha.

A China, EUA, México e a Índia apresentaram resultados variados durante o período analisado, mas todos com faixa etária acima de 35 anos. Os menores níveis de empreendedores estabelecidos apresentam a mesma faixa etária em todos os países analisados de 18 a 24 anos, o Brasil apresenta o maior nível entre eles como em 2016 (5,5%) e o menor nível fica por conta da Alemanha como em 2013 (0,1%) (GEM, 2013 – 2017).

É racional de se esperar a correlação positiva entre a idade do empreendedor e o tempo de existência do seu negócio. É natural que os empreendedores estabelecidos estejam englobados em grande maioria por indivíduos de faixas etárias mais elevadas. Pelo fato de um novo empreendedor levar mais de 42 meses de funcionamento para tornar-se um empreendedor estabelecido, é normal que a faixa etária entre 18 a 24 anos seja a de menor expressão em relação as outras.

3.1.3 Escolaridade

Segundo Blaug (1975), a educação pode ser analisada como um bem de consumo, oferecendo aos indivíduos conhecimentos e bem-estar, e um bem de investimento no qual as pessoas criam expectativas de obter ganhos futuros.

“A educação é quase sempre ao mesmo tempo investimento e consumo, não só no sentido de que um dado tipo de educação, em determinado país, pode contribuir para aumentar a renda futura enquanto outro tipo de educação, no mesmo país, não tem tal efeito, mas o mesmo quantum de educação, digamos um ano de aprendizado escolar para determinado indivíduo, invariavelmente possui aspecto tanto de consumo quanto de investimento”. (BLAUG, 1975, p. 20).

Para que as comparações internacionais sobre a intensidade empreendedora entre os países selecionados ocorram com maior precisão, o GEM (2016) adota quatro faixas de escolaridade na qual nem sempre coincidem de um país para o outro, exposto no quadro 2 abaixo:

Quadro 2 - Faixas de escolaridade adotadas pelo GEM

Faixa 1	<i>“Alguma educação”</i>	Indivíduos que possuem ensino fundamental até o ensino médio incompleto;
Faixa 2	<i>“Secundário completo”</i>	Indivíduos que possuem ensino médio completo até o nível superior incompleto;
Faixa 3	<i>“Pós-secundário”</i>	Indivíduos que possuem ensino superior completo até especialização ou mestrado incompletos;
Faixa 4	<i>“Experiência pós-graduação”</i>	Indivíduos com mestrado completo e doutorado incompleto ou completo.

Fonte: GEM (2016)

Pelo fato da pouca representatividade da faixa 4 (experiência pós-graduação) presente no quadro 2, optou-se por não utilizar a mesma na análise, permanecendo apenas as três primeiras faixas de escolaridade até o ano de 2015. A pesquisa GEM no ano de 2016 foi a primeira a considerar a faixa 4 na apresentação dos resultados (GEM, 2016).

O Brasil apresenta as taxas específicas de empreendedorismo inicial de acordo com o nível de escolaridade com maior taxa em indivíduos da faixa 2 (secundário completo), como em 2015 (23,1%), sendo aquele o último ano no qual a pesquisa não levava em consideração a faixa 4 (GEM, 2015). Já em 2016 após a sua introdução na apresentação dos resultados, a faixa 4 foi a de maior expressividade em atividades empreendedoras com 22,9% (GEM, 2016). Países como os EUA, China e México sofreram variações como o Brasil após a utilização da faixa 4, ambos migraram da faixa 3 (pós-secundário) para faixa 4 como a de maior expressão entre os anos de 2015 e 2016. Isso não determina que o predomínio de novos empreendimentos está sendo executada por mestres ou doutores, já que em termos comparativos em relação aos números absolutos são desiguais aos compararmos com indivíduos de menor grau de escolaridade. A Alemanha se manteve na faixa 3 no período analisado, obtendo um crescimento de 0,8 pontos percentuais, em 2013 apresentou 6,3% chegando em 2016 com 7,1%. No caso da Índia, vinha apresentando máxima na faixa 2 (secundário completo) migrando em 2016 para a faixa 3 com 14,1% (GEM, 2013:2016).

De acordo com o analista econômico Romeu Herbert Friedlaender Junior do IBQP (Instituto Brasileiro de qualidade e produtividade), o grau de escolaridade do

empreendedor reflete diretamente na gestão do negócio. “O nível de escolaridade revela a capacidade do empreendedor de absorver e interpretar melhor as informações de mercado e, assim, gerenciar com mais eficácia”, explica o analista. De acordo com o PNAD 2014 um pouco mais de 13% da população brasileira possui ensino superior completo com idade acima de 25 anos. De acordo com esses dados notamos a escassez de inclusão de atividades voltadas ao empreendedorismo como conteúdos e discussões na educação básica (fundamental e médio), já que grande parcela de adultos empreendedores possui esse nível de escolaridade.

Para o GEM, essa análise da faixa 4 demonstra dados interessantes, como a evolução de forma rápida de indivíduos dessa faixa em novos empreendimentos. Os negócios desenvolvidos por indivíduos com níveis de escolaridade mais elevados, tendem a possuir um melhor nível estrutural, esses indivíduos possuem qualificação o suficiente para procurar bons empregos e seus empreendimentos em grande maioria são por oportunidade e não por necessidade. Indivíduos com formação mais avançada possuem ferramentas importantes para abrirem seus novos empreendimentos como um melhor planejamento e a utilização de conhecimentos técnicos desenvolvidos ao longo de sua vida acadêmica (GEM, 2015).

Os empreendimentos estabelecidos de acordo com nível de escolaridade sofrem algumas mudanças em comparação ao TEA. O Brasil apresenta sua maior taxa em relação aos indivíduos da faixa 1 (alguma educação), chegando em 2016 de acordo com o GEM em 21,7%, a faixa 4 que possuía nesse mesmo ano a maior expressão de empreendimentos iniciais, aparece em branco na pesquisa, podendo ser resultado da recente expansão do país dessa faixa de escolaridade. (GEM, 2016).

De acordo com o IBGE, os indivíduos com o tempo de escolaridade de 15 anos ou mais, equivalem o mestrado completo e doutorado encontrados em maior número na faixa 4 de escolaridade, obteve um crescimento de 3,5 pontos percentuais entre 2007 e 2017. Isso demonstra que esse desenvolvimento de indivíduos presentes na faixa 4 de escolaridade está intimamente relacionado aos empreendimentos estabelecidos no Brasil. É racional de se esperar que os indivíduos da faixa 4 de escolaridade estejam ligados diretamente aos negócios estabelecidos no Brasil ganhe força nos anos que venham a seguir. É importante destacar a faixa 4 de escolaridade do México (34,3%), Índia (25,6%) e Estados Unidos (13%), esses países apresentam um alto índice de ligação com empreendimentos estabelecidos (GEM, 2016).

3.1.4 Renda Familiar

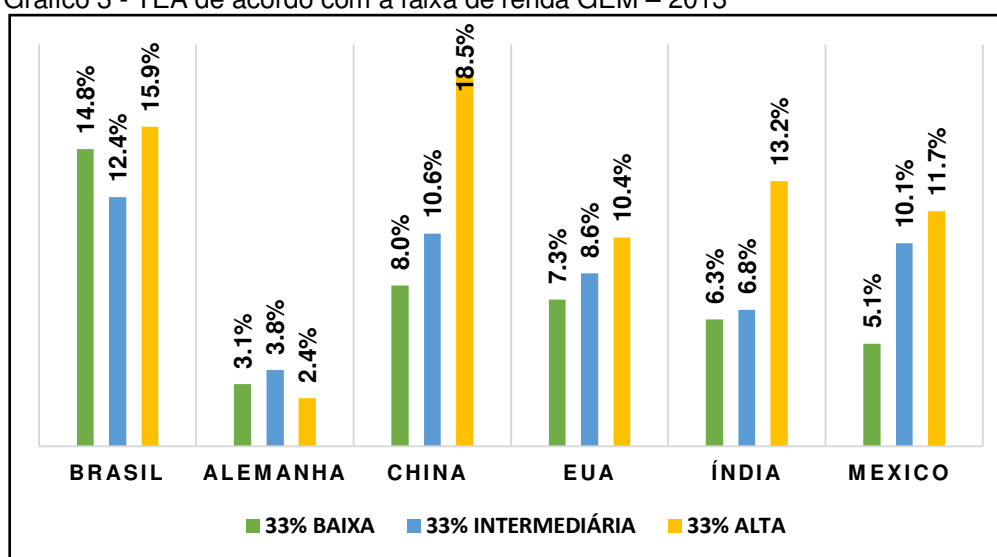
Esse segmento é mensurado acordo com as faixas de renda familiar dos indivíduos entre 18 e 64 anos. Essas faixas são apresentadas como:

- *Baixa;*
- *Intermediária;*
- *Alta.*

Cada uma representa um terço da faixa de renda do país de acordo com o percentual dos indivíduos sobre a renda para comparar a intensidade empreendedora entre os países selecionados. É importante frisar que os percentuais são determinados de acordo com a função da distribuição de renda existente em cada um dos países selecionados para a análise. Ou seja, os valores da faixa de renda do percentual mais baixo da Alemanha não caracterizam os mesmos do Brasil. (GEM, 2017).

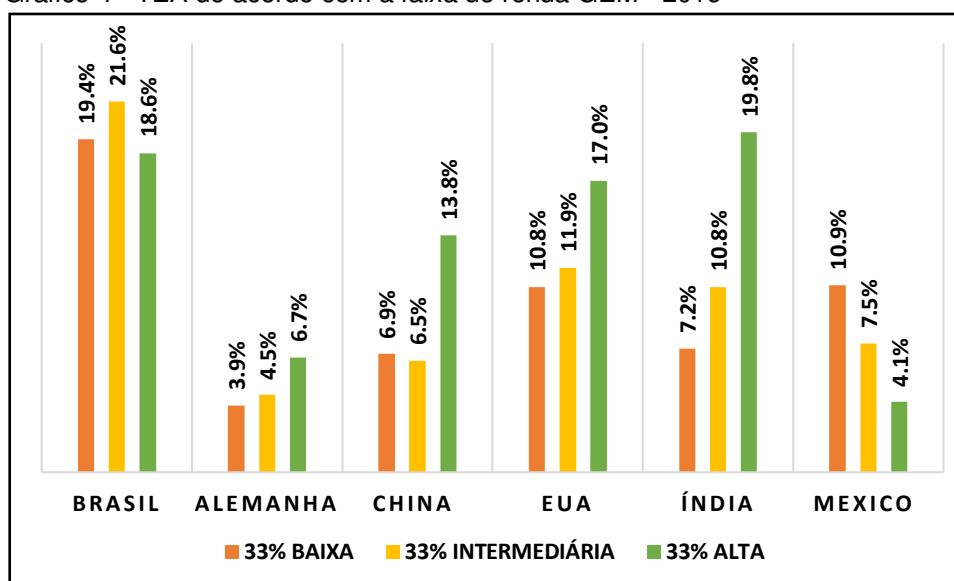
No Brasil em relação ao TEA nos gráficos propostos pelo GEM nos anos de 2013 e 2016 apresentados nos gráficos 3 e 4 abaixo, onde suas faixas de renda demonstram pouca variação. Essa particularidade não se repete nos outros países analisados, que possuem predomínio da sua taxa específica na faixa de renda alta. Apesar disso, Brasil segue a mesma tendência da maioria dos países analisados, onde, na medida em que a renda cresce a taxa de empreendedorismo também aumenta.

Gráfico 3 - TEA de acordo com a faixa de renda GEM – 2013



Fonte: GEM 2013

Gráfico 4 - TEA de acordo com a faixa de renda GEM - 2016



Fonte: GEM 2016

No gráfico 4 do ano 2016 que se refere ao empreendedorismo inicial (TEA) no Brasil, os indivíduos que pertencem a faixa central de renda (21,6%) são os mais proativos, porém as outras também obtiveram índices significativos. Outro ponto importante de se destacar é o maior equilíbrio entre as faixas de renda do Brasil em relação aos outros países analisados.

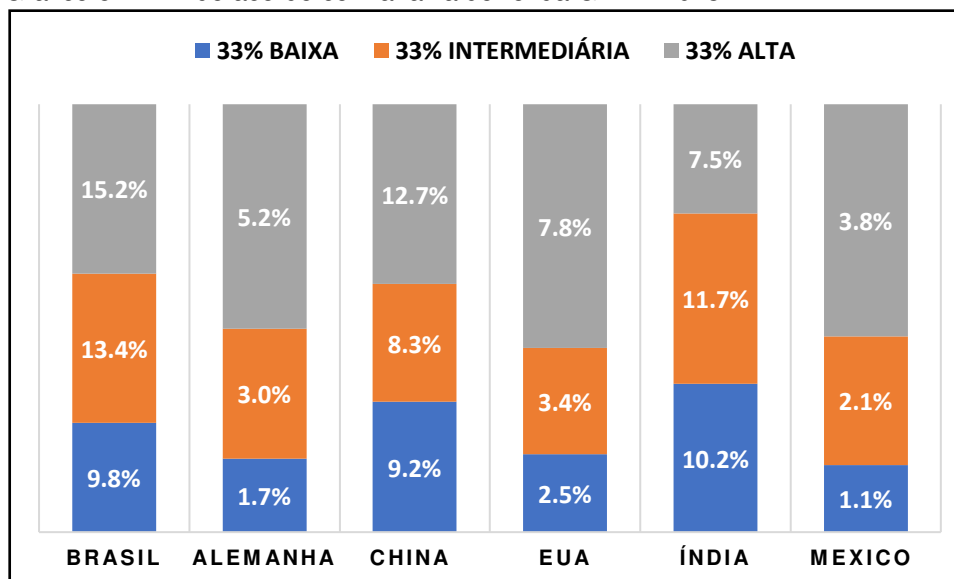
Nos demais países analisados no gráfico 4 somente o México apresenta os indivíduos de renda menos elevada (33% baixa) sendo o mais ativo na atividade empreendedora, os países restantes (Estados Unidos, Índia, China e Alemanha) possuem indivíduos com percentual de renda mais elevada (33% alta) sendo mais ativos em atividades empreendedoras iniciais.

Demonstrando a existência do predomínio de indivíduos de renda elevada diretamente ligados a novos negócios, essa desigualdade entre classes é significativa em grande parte dos países analisados. Um exemplo dessa desigualdade entre classes pode ser observado no gráfico 4 como a Índia que possui indivíduos da faixa de renda mais elevada com uma taxa de 19,8% sendo quase o dobro da faixa central de renda com 10,8%.

Analisando agora a taxa específica para empreendimentos estabelecidos (TEE), podemos notar o desequilíbrio do Brasil. A maior proatividade está presente para indivíduos que possuem maior faixa de renda, acompanhado da faixa central e com menor índice vem a faixa de renda inferior, como podemos observar no gráfico 5 e 6. Países como a Alemanha, China e EUA, seguem a mesma proatividade na faixa

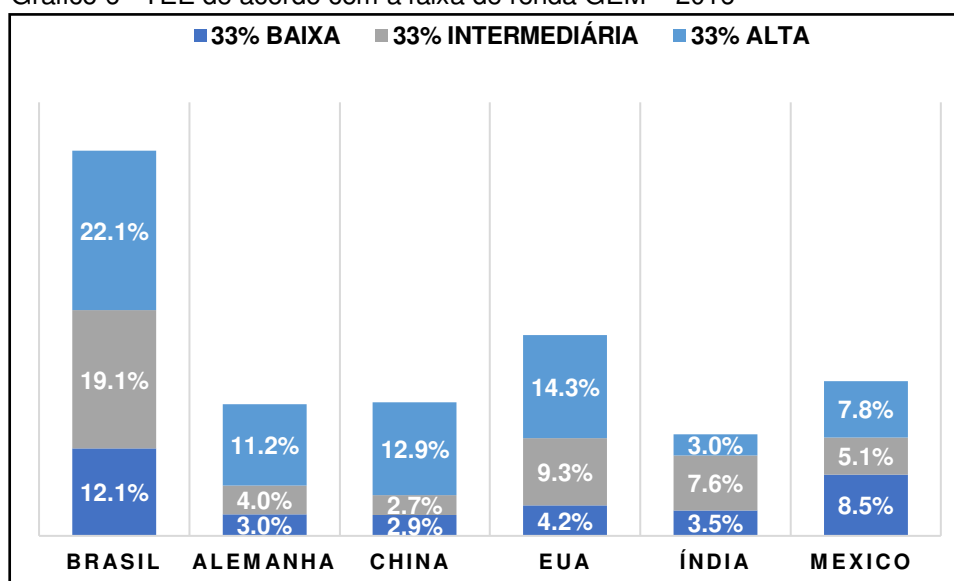
alta de renda como o Brasil, a Índia apresenta a tendência na faixa de renda central como a de maior atividade e o México que apresentava a mesma tendência no gráfico 5 apresentando a faixa alta como a superior, invertendo para a faixa baixa de renda em 2016 como pode ser observado no gráfico 6, como aquela de maior nível de atividade empreendedora estabelecida.

Gráfico 5 - TEE de acordo com a faixa de renda GEM - 2013



Fonte: GEM 2013

Gráfico 6 - TEE de acordo com a faixa de renda GEM – 2016



Fonte: GEM 2016

De acordo com o GEM (2016), esse desequilíbrio deriva da grande dificuldade encontrada para o financiamento das atividades que envolvem

empreendedorismo no Brasil. A supremacia do financiamento no empreendedorismo interno é realizada pelos familiares, é natural dessa forma que as famílias que possuem renda superior disponham de melhores oportunidades para obtenção de investimentos essenciais na manutenção do empreendimento.

Já os empreendedores de renda inferior, passam por escassez de recursos fomentando o nível de dificuldade no fortalecimento do empreendimento para que o negócio possa obter o amadurecimento e assim prosperar. Esses acontecimentos mostram a necessidade de um maior investimento para esses empreendedores de baixa renda, que apresentam essa dificuldade em relação a obtenção recursos necessários (GEM, 2015).

No próximo capítulo, será apresentado o painel dos empreendedores dentro do Brasil sob uma análise das taxas de empreendedorismo sociodemográficas específicas, tendo como referência os relatórios do GEM contemporâneo nos últimos 5 anos (2013 a 2017)

4 PAINEL DOS EMPREENDEDORES DENTRO DO BRASIL

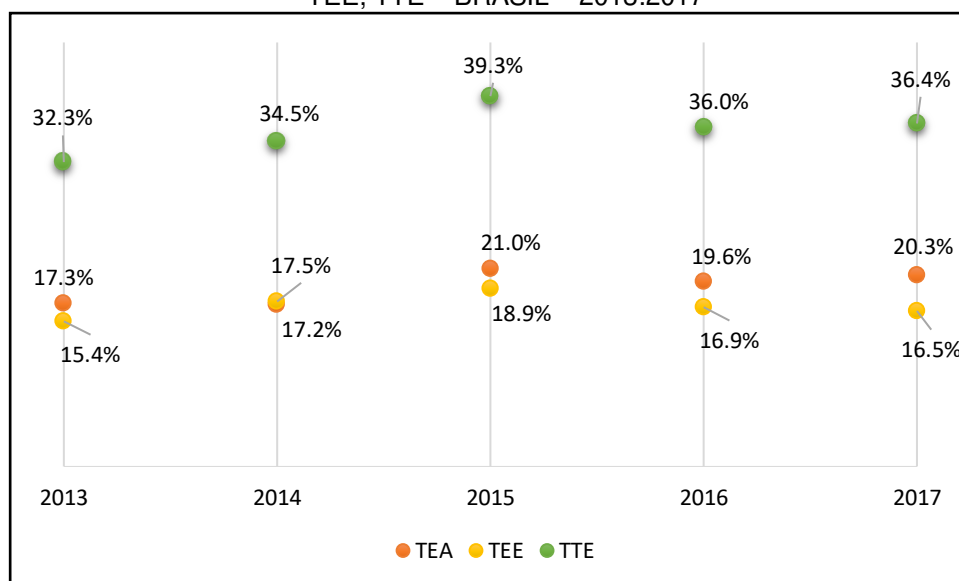
Os dados a serem apresentados referem-se ao perfil dos empreendedores dentro do Brasil, de acordo com a porcentagem dos empreendedores que evidenciam características determinadas correspondentes ao total desses empreendedores que se encontram a frente de negócios novos (TEA) ou estabelecidos (TEE). Essa mensuração se difere do capítulo anterior tanto no método de cálculo quanto nas informações geradas, no qual o painel do empreendedor brasileiro foi comparado aos países selecionados que englobam a pesquisa GEM através de suas taxas TEA e TEE.

Esse resultado expressa um retrato dos empreendedores brasileiros, as deduções em decorrência dessa porcentagem possibilitam a avaliação do número dos empreendedores de acordo com cada uma dessas variáveis (como gênero, faixa etária, renda, escolaridade), sendo de grande importância para definição de programas de apoio as atividades empreendedoras. De acordo com Bygrave (2004) algumas características podem diferenciar um indivíduo empreendedor de um não empreendedor.

De acordo com os dados da pesquisa do IBQP de 2015, a TTE no ano de 2015 foi de 39,3% sendo a mais elevada desde o início das pesquisas realizadas pelo GEM, ou seja, cerca de 52 milhões de brasileiros com idade entre 18 e 64 anos estavam envolvidos em alguma atividade empreendedora.

A TEA e a TEE também foram mais altas nesse período, desde o início da realização da pesquisa no país nesse mesmo ano de acordo com o GEM (2015), com 21% referente aos empreendedores iniciais acompanhado de 18,9% daqueles empreendedores estabelecidos exposto no Gráfico 7. No ano de 2014 houve uma estabilidade do TEA comparado ao ano anterior em 2013, com 17,2% e 17,3% respectivamente apresentando um crescimento constante, já a TEE nesse período evidenciou um crescimento significativo de 2,1 pontos percentuais sendo considerada tecnicamente igual a TEA.

Gráfico 7 - Evolução da atividade empreendedora de acordo com o estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE – BRASIL – 2013:2017



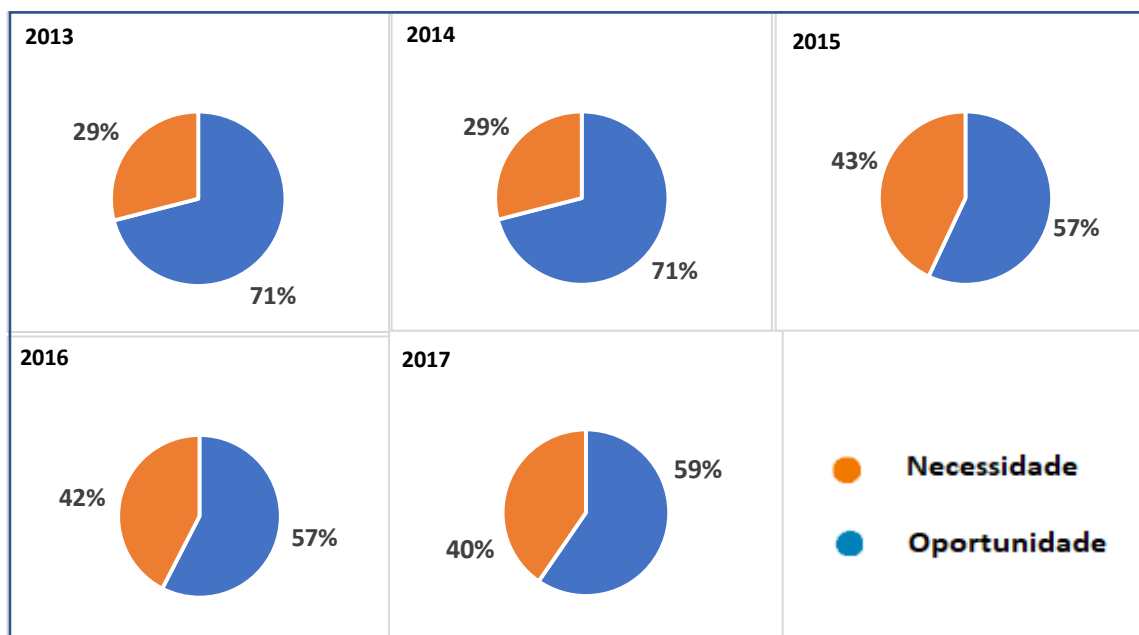
Fonte: GEM (2013:2017)

No último ano de pesquisa no gráfico 7 (2017) o Brasil apresentou uma taxa total de empreendedores de 36,4%, ou seja, de cada 100 brasileiros ou brasileiras adultas (18 – 64 anos) 36 deles estão ligados alguma atividade empreendedora, seja envolvido em um negócio novo ou estabelecido.

De acordo com o GEM (2017) em números absolutos isso representa quase 50 milhões de indivíduos que empreendem ou realizaram alguma atividade empreendedora no ano de 2017. Em comparação com o ano precedente, não consta variação na TEA e TEE no Brasil permanecendo na média entre 20% a 17% respectivamente.

De acordo com a pesquisa GEM apresentada no gráfico 8 apoiada pelo Sebrae e realizada pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) em 2014, 70,6% dos empreendedores iniciais buscaram esse caminho porque encontraram um nicho de mercado, ou seja, uma oportunidade. No ano seguinte (2015) ocorreu uma significativa redução de indivíduos com empresas recentes motivados pela oportunidade agora com 57%, investiram então no próprio negócio por causa da necessidade com 43%.

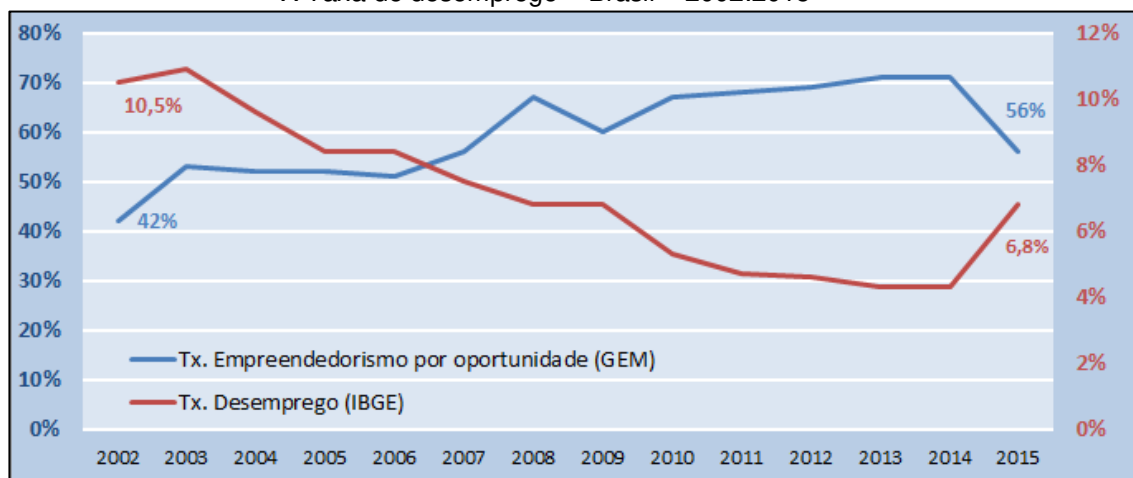
Gráfico 8 - Evolução da atividade empreendedora segundo a oportunidade x necessidade como percentual da TEA – Brasil – 2013:2017



Fonte: GEM (2013:2017)

No gráfico 8, podemos observar também um aumento no ano de 2017 na proporção entre os empreendedores por oportunidade e necessidade. É importante notar que essa pequena proporção de empreendedores por necessidade está intimamente ligada de acordo com o GEM (2017) aos sinais de recuperação, mesmo que de forma lenta do mercado formal de trabalho no Brasil.

Gráfico 9 - Evolução da atividade empreendedora segundo a oportunidade como percentual da TEA X Taxa de desemprego – Brasil – 2002:2015



Fonte: GEM (2002:2015); IBGE (2002:2015)

Um ponto relevante é a correlação negativa entre a taxa de empreendedorismo por oportunidade e a taxa de desemprego indicado no gráfico 9. É possível notar que a baixa taxa de desemprego nos anos de 2013 e 2014 no Brasil foi acompanhada pelo aumento da parcela de empreendedores que iniciavam o seu negócio enxergando alguma oportunidade, indicando a vitalidade da atividade empreendedora dentro do Brasil, mesmo com o ambiente favorável no intenso crescimento do emprego formal, o empreendedorismo por oportunidade acaba sendo uma opção para milhões de brasileiros (GEM, 2013).

Os resultados apresentam no ano de 2013 a razão oportunidade/necessidade no Brasil de 2,5, ou seja, 2,5 empreendedores que iniciam um negócio identificando uma oportunidade para cada indivíduo que inicia seu negócio por necessidade. Após a recessão presente no país no ano seguinte, originou o aumento da taxa de desemprego e conseqüentemente na redução da taxa de empreendedorismo por oportunidade refletindo no crescimento da taxa por necessidade em 2015 (GEM, 2015).

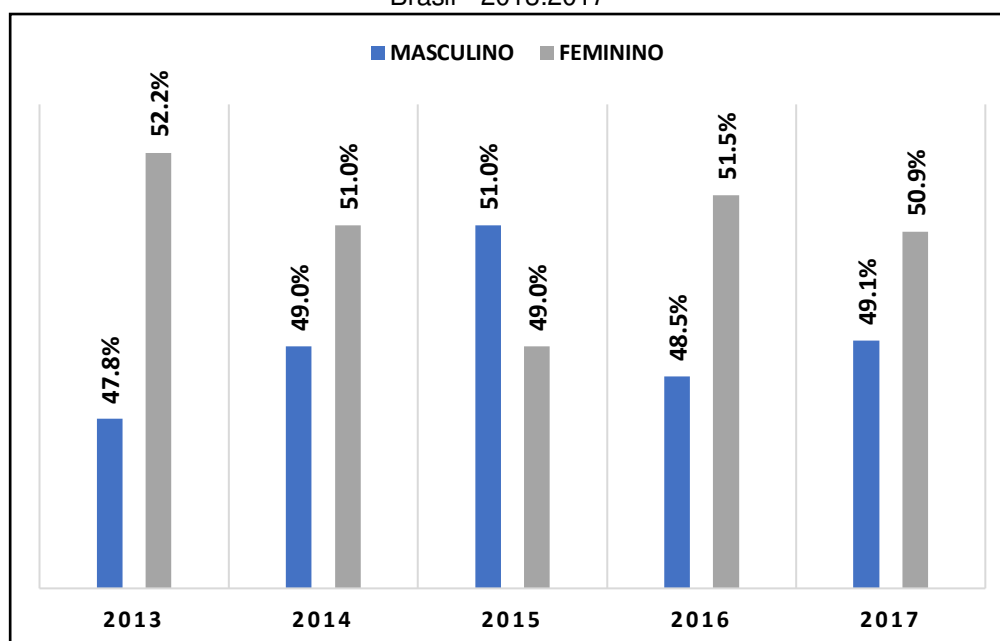
4.1 Taxas específicas do empreendedorismo brasileiro

As taxas específicas são mensuradas em correspondência as subdivisões das taxas gerais apresentadas no subcapítulo anterior relacionados a TEA e TEE. Possibilitando dessa forma a identificação e as atividades ligadas ao empreendedorismo dentro do Brasil, através de determinados segmentos da população, avaliando o envolvimento dos indivíduos brasileiros junto aos empreendimentos, tanto em estágio inicial como em estágio estabelecido possibilitando conclusões sobre o nível de proatividade e sua influência na formação das taxas gerais da TEA e TEE (GEM, 2016).

Em relação a primeira análise específica do empreendedorismo conforme pode ser observado no Gráfico 10, as taxas de empreendedorismo inicial (TEA) do Brasil são similares entre os gêneros, observa-se uma crescente aproximação entre as taxas a partir do ano de 2013 de acordo com o GEM. Em 2014 ambos os gêneros foram considerados igualmente ativos em termos de empreendedorismo inicial, em 2015 a taxa dos homens superou a das mulheres, com diferença mínima obtendo sua avaliação como igualmente ativos (GEM, 2015).

Nos anos seguintes (2016 e 2017), como visto no gráfico 10 mantem a superioridade do sexo feminino considerados igualmente ativos. Para Shaffer (2005), a igualdade entre gêneros beneficiaria o mundo num todo, pois homens e mulheres poderiam sem aversão de retaliações e discriminações, expuserem características que são consideradas próprias do outro, como a sensibilidade e o carinho das mulheres, a confiança e a perspicácia dos homens.

Gráfico 10 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com o gênero - Brasil - 2013:2017

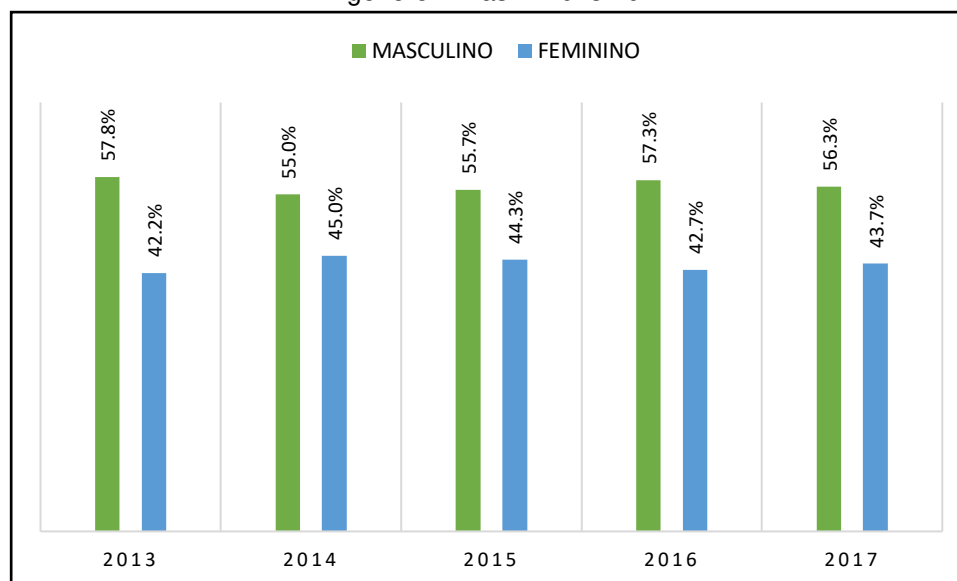


Fonte: GEM (2013:2017)

No gráfico 11, nas taxas de empreendedorismo estabelecidos do Brasil (TEE) segundo o gênero pode ser observado a superioridade masculina em todos os anos analisados, em 2013 ocorreu a maior variação entre os gêneros, com uma diferença de 15,6 pontos percentuais, no ano seguinte houve a menor variação do período analisado, apresentando também uma diferença significativa de 10 pontos percentuais.

Almeida, Antonialli e Gomes (2011, p.113) acentuam ainda, que “a sobrevivência de empresas dirigidas por mulheres tem atingido um tempo além dos padrões encontrados com tempos médios de sobrevivência de pequenos negócios”.

Gráfico 11 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com o gênero - Brasil - 2013:2017



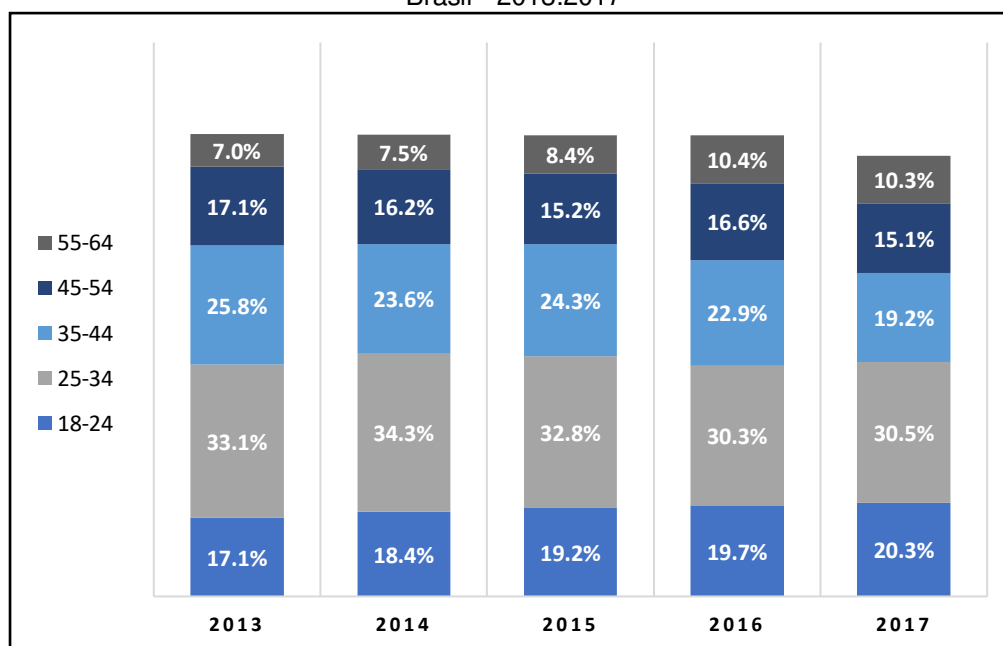
Fonte: GEM (2013:2017)

No Brasil de acordo com o período analisado apresenta as expressões mais elevadas de atividade empreendedora em estágio inicial nas faixas etárias entre 18 e 44 anos, com maior intensidade empreendedora na faixa de 35 a 34 anos como pode ser observado no gráfico 12. Para o Brasil, o GEM (2013) divulga que a proporção empreendedora por oportunidade deprecia quanto maior for a faixa etária, porém, na faixa etária de 55 a 64 anos apresenta uma elevada proporção.

Os indivíduos dessa faixa etária (55 a 64) apesar dessa elevada proporção empreendedora por oportunidade são os menos ativos em atividades empreendedoras iniciais de acordo com o gráfico 12. O GEM (2011) ainda destaca que o jovem brasileiro possui uma característica de assumir riscos, item apontado por muitos autores como essencial a atividade empreendedora, favorecendo a elevada taxa de empreendedores jovens.

Teixeira et. al (2001), assim como Zouain, Oliveira e Barone (2007), destacam que a elevada taxa de jovens empreendedores demonstra a importância de ações específicas para esse grupo apontando a necessidade de desenvolvimento de políticas públicas. Para estes estudiosos, os jovens que empreendem estão entrando no mercado com muita força, e muito pouco se conhece sobre as especificidades desse grupo de empreendedores, Machado e Gimenez (2000) evidenciam também uma tendência existente entre os empreendedores jovens no sentido de buscar modelos de empreendedores que sirvam como referência e identificação.

Gráfico 12 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com a faixa etária - Brasil - 2013:2017

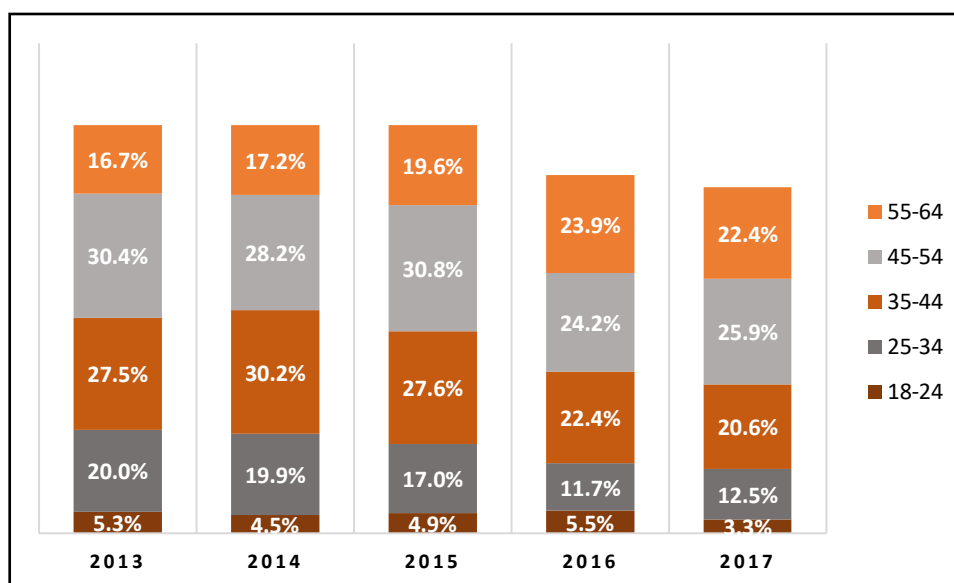


Fonte: GEM (2013:2017)

A faixa etária brasileira mais ativa dos empreendedores estabelecidos segundo o gráfico 13, apresenta uma situação invertida com predomínio dos empreendedores acima dos 34 anos de idade, possuindo a maior expressão na faixa etária de 45 a 54 anos e pouca frequência das faixas de idade mais baixas. Kautonen (2008) realizou um estudo com empreendedores de maior idade da Finlândia e comprovou que a maior parcela iniciou este tipo de atividade pela oportunidade e que somente 10% dos empreendedores haviam iniciado seu empreendimento por necessidade.

Confirmando com os dados dessa pesquisa, estudos do SEBRAE (2013) considerado atuais destacam que no Brasil o indivíduo mais velho passa a empreender por oportunidade de negócios e menos intensamente por necessidade. Isso reflete diretamente no predomínio de idades mais avançadas em empreendimentos estabelecidos.

Gráfico 13 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com a faixa etária - Brasil - 2013:2017



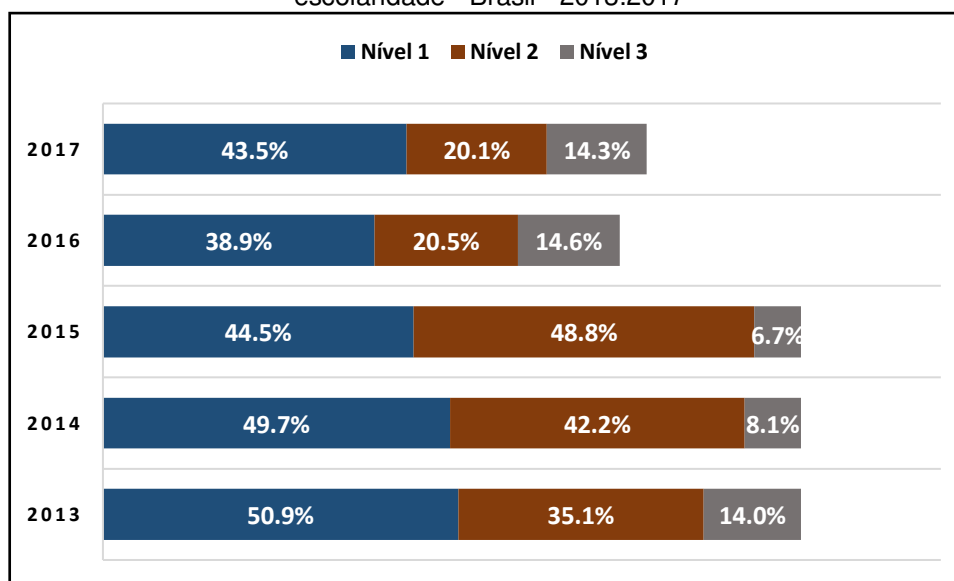
Fonte: GEM (2013:2017)

No que se diz a respeito às classes de escolaridade, outro importante parâmetro para interpretar o fenômeno do empreendedorismo no Brasil, realiza a pesquisa utilizando para a mensuração 3 níveis de escolaridade:

- Nível 1: Menor que segundo grau completo;
- Nível 2: Segundo grau completo;
- Nível 3: Maior que o segundo grau completo.

Em relação ao grau de instrução entre os empreendedores iniciais (gráfico 14) chama a atenção que o grupo mais ativo desses empreendedores é aquele composto por indivíduos com apenas o ensino fundamental completo, apresentando o percentual médio dos empreendedores de nível 1 com 45,5%, dos empreendedores com escolaridade nível 2 foi de 33,3% e, aqueles com mais de 11 anos de instrução (nível 3) foi de 10,7%, evidenciando também que, nos últimos cinco anos a média dos brasileiros empreendedores iniciais que possuem menor índice são os indivíduos com nível 3. Em alguns anos (2014 e 2015) o nível 1 e o nível 2 apresentaram índices igualmente ativos no que se refere à atividade empreendedora inicial (TEA).

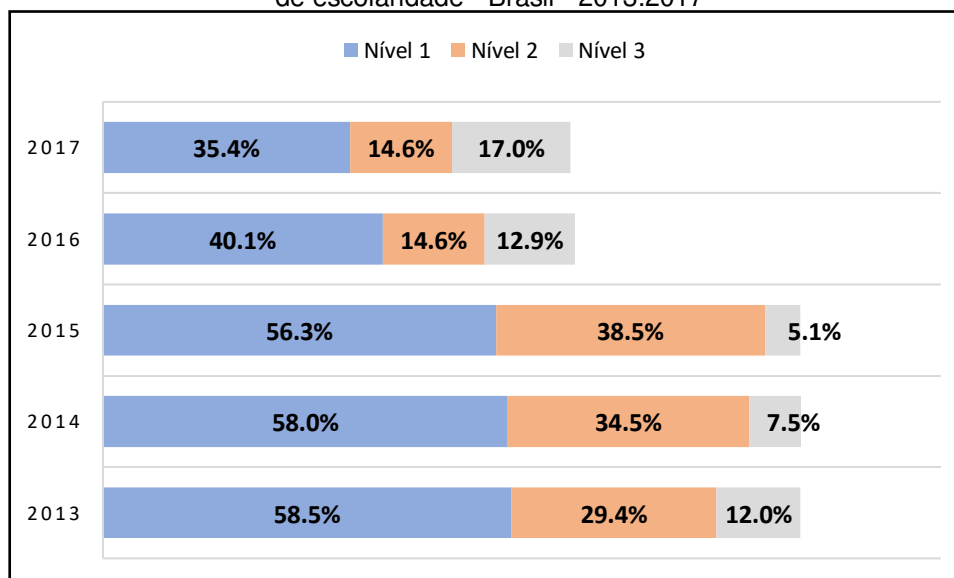
Gráfico 14- Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com o nível de escolaridade - Brasil - 2013:2017



Fonte: GEM (2013:2017)

Os indivíduos que podem ser caracterizados como empreendedores estabelecidos, com o maior destaque pela intensidade da atividade à níveis de escolaridade possuem segundo grau de estudos incompleto (nível 1). De acordo com o gráfico 15 os empreendedores estabelecidos com ensino fundamental incompleto (nível 1) é o grupo escolar que apresenta a maior média de atividade empreendedora com quase 50%, equivalente a mais de 35,4 milhões de empreendedores com 42 meses ou mais em atividade em 2017 (GEM, 2017).

Gráfico 15 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com o nível de escolaridade - Brasil - 2013:2017

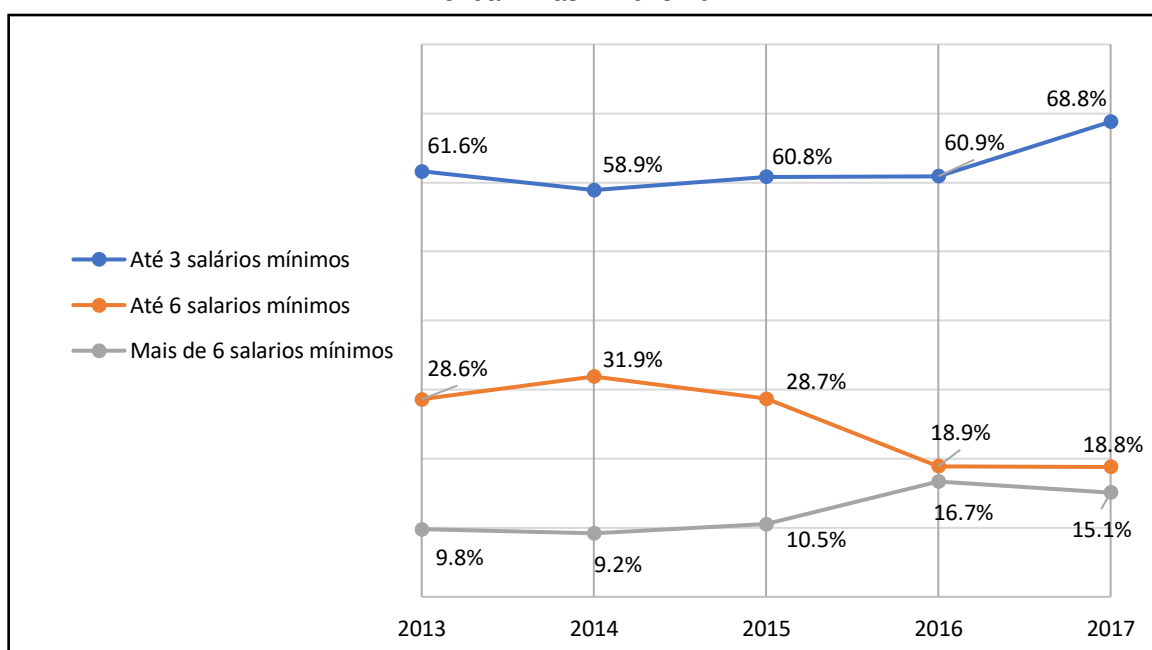


Fonte: GEM (2013:2017)

Em 2016 observou-se o nível de empreendedorismo do nível 3 aumentar 7,8 pontos percentuais em relação ao ano de 2015 conforme o gráfico 15. Em 2017, 17% dos brasileiros englobados no nível 3 são empreendedores estabelecidos, colocando esse nível de escolaridade em segundo lugar entre os indivíduos que mais empreendem nesse segmento. Porém a estimativa em números absolutos representam cerca de 1/6 daqueles indivíduos dos níveis 1 e 2, isto é, aproximadamente dois milhões de empreendedores.

O último segmento de análise específico da atividade empreendedora brasileira vem a partir da renda familiar dos indivíduos classificados como empreendedores. A faixa de renda familiar predominante para empreendedores iniciais e estabelecidos são similares até o ano de 2016 como pode ser analisado com os gráficos 16 e 17. Em se tratando de faixa de renda familiar dos empreendedores iniciais nos últimos cinco anos (gráfico 16), apresenta uma média de 62,2% de brasileiros que possuem uma renda média em até três salários mínimos. A menor expressão empreendedora levando em consideração a renda familiar está na renda acima de seis salários mínimos, apresentando uma média de 12,3%, uma diferença de quase 50% entre eles

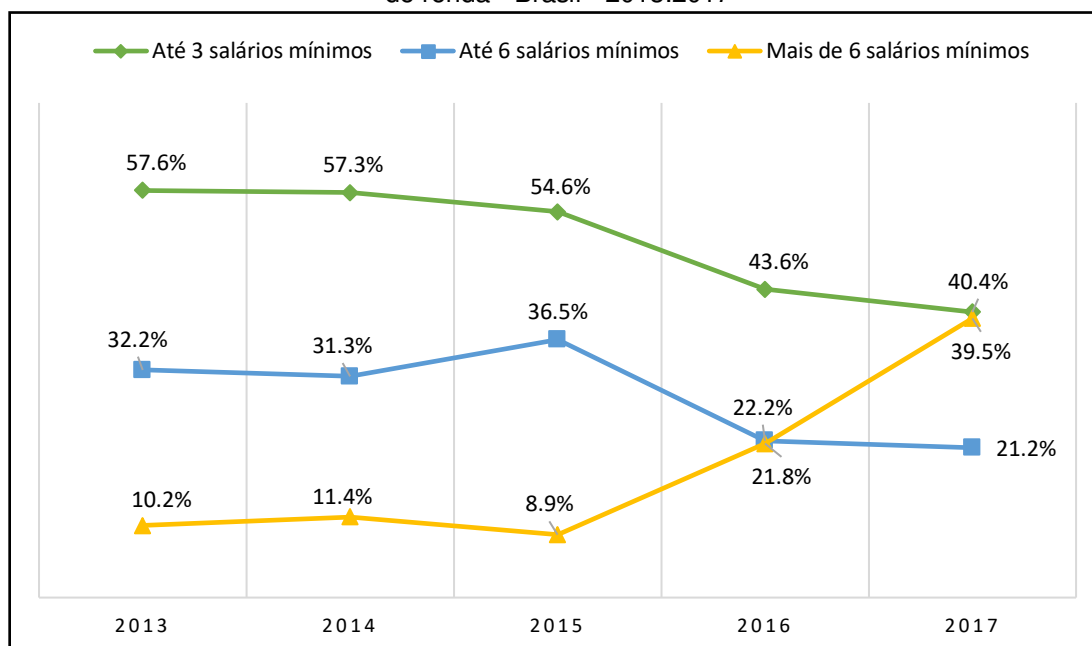
Gráfico 16 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) de acordo com a faixa de renda - Brasil - 2013:2017



Fonte: GEM (2013:2017)

Em 2017 a faixa de renda predominante dos empreendedores estabelecidos é praticamente igual entre os indivíduos que possuem a renda familiar de até três salários mínimos e aqueles que possuem renda superior a seis salários mínimos.

Gráfico 17 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) de acordo com a faixa de renda - Brasil - 2013:2017



Fonte: GEM (2013:2017)

Isso demonstra a grande mortalidade dos empreendimentos iniciais relacionados aos indivíduos que possuem a menor taxa de renda familiar utilizada para a mensuração e a forte relação entre indivíduos com renda elevada e empreendimentos estabelecidos.

5 EMPRESÁRIOS OU “EMPRECÁRIOS”? UMA ANÁLISE SOB O EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO CONTEMPORÂNEO

No contexto econômico brasileiro, as micros e pequenas empresas, são um dos pilares principais de sustentação para a economia, representando 25% do PIB que foi 2,3% no ano de 2013. Gerou 14 milhões de empregos, ou seja, cerca de 52% do emprego formal registrado no país, além de constituir cerca de 99% dos 6,9 milhões de empreendimentos formais existentes, correspondendo a 99,8% das empresas criadas anualmente no país (SEBRAE – NA, 2013).

Além de funções microeconômicas as MPE possuem funções macroeconômicas, atuando como um “enfraquecedor” de choques em períodos de crise econômica, exercendo tarefas menos compensadoras, mas essenciais para o funcionamento do sistema, possuindo também um papel crucial no processo de acumulação, concentração e dispersão de capital (PREVIDELLI; MEURER, 2005).

Em 2016 a mudança no cenário da economia brasileira se intensificou, teve início no ano de 2014 e obteve continuidade no ano seguinte (2015). A desaceleração econômica no Brasil nesse período culminou com um período de recessão, que se iniciou junto a crise nos mercados internacionais se agravando com a queda continua dos preços das *commodities*, e, em particular, com a crise (GEM, 2016).

Essa conjuntura desfavoreceu o empreendedorismo por oportunidade no país e, por conta do aumento da taxa de desemprego ocasionou um incentivo ao empreendedorismo por necessidade, foi o que se viu em 2015, sendo que em 2016 a participação relativa dos dois tipos de empreendedorismo praticamente repetiu os números do ano anterior, como foi observado no capítulo anterior no gráfico 8.

O Brasil em 2015 já havia assumido o oitavo lugar (21%) no ranking de 31 países com o desenvolvimento econômico impulsionado pela eficiência, posição mantida no ano seguinte, mesmo com um resultado abaixo (19,6%). Em números absolutos representa em torno de 26 milhões de brasileiros envolvidos em alguma atividade empreendedora inicial, pegando como base os dados das projeções da população brasileira estabelecida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE, 2015).

De acordo com o GEM (2016), ao analisar a amostra junto as 64 nações que compõem a pesquisa, a TEE brasileira permanece na quarta posição, mesmo apresentando um declínio se comparado ao ano de 2015. Essa queda pode ser ligada

à crise econômica no país no último ano antes desse período. Portanto, observa-se ao longo do período a solidificação do empreendedorismo como opção ao emprego formal, além da sua importância cada vez maior para a manutenção do nível de atividade econômica no país, já que a atividade empreendedora está intimamente relacionada ao PIB e ao contexto socioeconômico nacional (GEM, 2016).

O empreendedorismo possui característica heterogênea em relação às suas motivações e, o empreendedorismo por necessidade está entre eles como um meio de combater a escassez de emprego, sendo ele um dos fatores que levam ao fracasso. Para Gerber (1996) em sua obra “O Mito de Empreender”, 1996, cita que os indivíduos arriscam seu capital sem a ideia de empresariado, gerenciando o negócio através da sorte, levando a estagnação e a falência.

Em 2017, a última pesquisa realizada pelo GEM (2017) afirma que de cada 10 brasileiros pelo menos 3 estão envolvidos em alguma atividade empreendedora, cerca de 49 milhões de empreendedores. De acordo com o CAGED em fevereiro de 2016 no Brasil existiam cerca de 39,6 milhões de trabalhadores com carteira assinada e no ano seguinte em 2017, nesse mesmo período, reduziu para 38,3 milhões revelando a superioridade de mais de 10 milhões de empreendedores em relação aos trabalhadores formais, ou seja, no Brasil possuem mais “empresários” que trabalhadores de carteira assinada.

Os dados sobre o faturamento de acordo com o relatório GEM (2017) dos empreendedores brasileiros indicam um retrato de subsistência, em 2017 o Brasil possuía cerca de 52% dos empreendedores iniciais e 50,5% de empreendedores estabelecidos que faturam até R\$12.000,00 por ano e mais de 20% dos empreendedores iniciais nem se quer tinham faturado.

Esse resultado conseqüentemente reflete no número de empregados, em 2014 cerca de 80% desses empreendedores, tanto em estágio inicial quanto estabelecido não possuíam nenhum empregado, no ano de 2017 esse índice continuou bastante elevado em média de 70% de empreendedores sem gerar nenhum posto de trabalho em seu negócio. Essa elevada quantidade de

Empresários que trabalham em empreendimentos de “uma pessoa só” revela certa precariedade de trabalho em termos de estrutura operacional, uma vez que o negócio depende quase exclusivamente do dono (SEBRAE, 2014). Em se tratando do setor de atividade econômica, ambos os estágios do empreendimento são caracterizados pela elevada participação do setor de serviços voltados ao consumidor,

66,7 % dos empreendedores iniciais no último ano de pesquisa (2017) atuam nesse setor e no caso daqueles estabelecidos possuem também seu maior índice, com 48,7% atuando nesses setores de atividades, como exemplo: salão de beleza, bares, restaurantes, mercados, vendedores ambulantes, etc. (GEM, 2017).

Muitos desses empreendedores terceirizam suas atividades a outras empresas em busca de novos mercados, para o sociólogo do trabalho Ruy Braga (Valor Econômico, 2017) os brasileiros hoje terceirizados possuem duas características que ainda predominam no mercado de trabalho brasileiro – a pouca qualificação, salários de subsistência e jornadas de trabalho árduas. Segundo a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), 73% dos vínculos calculados no último período analisado, cerca de 34,5 milhões de brasileiros possuem remuneração de até três salários mínimos mensais e 75,9% de escolaridade que alcança no máximo o ensino médio completo, e um em cada cinco desses indivíduos chegaram ao máximo no fundamental.

Segundo a Datafolha (2017) os brasileiros acham que a reforma trabalhista e a terceirização beneficiam mais os empresários do que os trabalhadores — e os próprios empresários pensam assim. Segundo o instituto, 64% dos entrevistados acham isso da reforma e 63% dizem o mesmo sobre a terceirização, lavando assim ao declínio quantitativo de trabalhadores formais, e o aumento não do empresariado, mas sim do “emprecariado” (termo utilizado para classificação desses empresários que empreendem sob um ambiente de necessidade como forma de sobrevivência).

Martinez Junior apontou, alguns elementos que mais influenciam para o término das MPE, entre eles estão: inexistência de comportamento empreendedor; Falta de planejamento prévio à abertura da empresa; Ausência de capacitação no processo de gestão; Carência de políticas institucionais de apoio; variáveis macroeconômicas e Problemas pessoais e familiares. Para (FERREIRA, 2013), faz parte dessa lista, a necessidade da gestão do capital de giro nas empresas. De acordo com a pesquisa GEM (2013), uma ampla parcela dos negócios (83,6%), não busca assistência, junto aos órgãos de apoio oferecidos pelo governo – SENAC, SEBRAE, SENAI, entre outros. Como a maior parte dos empreendedores desconhecem os conceitos sobre gestão de negócios, atuando sem planejamento e de forma empírica, reflete diretamente no índice de mortalidade das pequenas empresas.

Mesmo considerando o crescimento do número de empreendedores brasileiros

nos últimos anos, um ambiente que seja apropriado à inovação demanda de uma capacidade de apoio aos empreendimentos de base tecnológica muito além apenas das necessidades de um País com as dimensões geográficas e econômicas como o Brasil.

Esses empreendedores inovadores são os responsáveis pelo lançamento de novos produtos nos mercados através da aplicação de conhecimento, inclusive com a expectativa de exportação. A experiência brasileira, ao longo desses 25 anos, mostra que tais ambientes favoráveis à inovação dependem fortemente de políticas públicas (industrial e tecnológica) com o intuito de reduzir as dificuldades, em especial, no estágio inicial de implantação do empreendimento.

Se não houver inovação não existirá empreendedores, sem investimentos empreendedores, não ocorrerá o retorno de capital e o capitalismo não se propulsiona. Nessa percepção a correlação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico é representada pela inovação, seja através da criação de novos produtos e serviços ou pela forma diferenciada de fornecê-los; estimulando o mercado de trabalho, através do desenvolvimento tecnológico e pela capacidade de gerar novos empregos. (FESTINALLI, 2003).

Políticas públicas de inovação ampliam consideravelmente ações de impacto social e de estímulo ao desenvolvimento local (FARAH, 2001). A movimentação do governo regional torna-se importante à medida que se identifica que o pilar do desenvolvimento é a capacidade local e regional de inovação (BOISIER, 2009). É de suma importância que além dos atores políticos, a sociedade civil da região demonstre interesses em políticas públicas de inovação. Tais atores devem considerar que a ação de beneficiar de forma variada as organizações a fim de impactar o desenvolvimento regional, é necessário o gerenciamento municipal com qualidade e planejamento, desembolsando inclusive recursos financeiros (LOPES, AMARAL, CALDAS, 2008).

Como apontam Gomes, Alves e Fernandes (2013), ações articuladas do governo viabilizam a criação de um ambiente favorável à prática empreendedora, de modo que cada esfera governamental busque ações específicas que acarretam ao alcance desse objetivo global. Associado a isso, o molde como a sociedade encara o empreendedorismo e como o governo fomenta a favor da formação de uma boa imagem quanto à prática empreendedora, exerce influência direta no grau de

empreendedorismo de uma localidade e no quanto a atividade empreendedora é como prática profissional.

Adepto a isso, Vieira, Oliveira e Pereira (2012) ressaltam que a progresso do empreendedorismo pode estimular a melhor exploração de oportunidades de negócio,

via o fortalecimento de ações da visão empreendedora. Dessa forma, os resultados obtidos por esses autores indicaram que as ações voltadas à ascensão do empreendedorismo permitem aos empreendedores melhor se estabelecerem no mercado e à região maior nível de desenvolvimento. O Brasil possui muitas barreiras legais e fiscais que dificultam a atividade empreendedora. Essas barreiras exercem forte influência nas MPE e no empreendedor, de maneira geral, por conta dos elevados níveis de carga tributária muitas vezes o empresário não consegue arcar seus compromissos, além de enfrentar forte pressão do mercado competitivo, não detêm recursos financeiros compatíveis no planejamento de algumas ações peculiares ao mercado, ou de uma melhor articulação a frente dos aspectos legais e fiscais que afetam o negócio.

Para Lundström e Stevenson (2005) a categorização das políticas públicas de empreendedorismo nessa proporção, estão:

- Facilitar a burocracia da entrada de empresas no mercado, visando aumentar o número de novos entrantes no mercado;
- Alavancar as oportunidades de mercado para essas novas empresas;
- Diminuir a burocracia de encerramento da empresa e o estigma de fracasso diminuindo a precariedade do setor nesse quesito, a fim de incentivar o empreendedor a apostar em seu negócio;
- Reduzir a carga regulatória das empresas iniciais;
- Aumentar a flexibilidade e diminuir os custos de mão de obra formal;
- Reduzir a carga administrativa resultante de novas regras para pequenas empresas existentes;
- reduzir a carga tributária;
- facilitar a transferência de posse de empresas familiares;
- incentivar investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D);
- estimular investimentos informais e de capital de risco;
- e simplificar a declaração de impostos.

Em relação a importância dos aspectos citados, Caron e Nascimento (2013) dissertam sobre os obstáculos que os empresários brasileiros enfrentam em relação aos aspectos fiscais e legais particulares ao seu empreendimento. O resultado da pesquisa realizado por esses autores constatou que as barreiras fiscais e legais no país transferem aos empreendedores consequências como, obstáculos na operação com o comércio exterior e em conquistarem maior significância e consistência no negócio, além de corresponderem a um atraso impeditivos ao crescimento e desenvolvimento do país.

Para Lundström e Stevenson (2005), deveriam existir políticas de suporte ao empreendedor através de informações e ações de capacitação e consultoria que ajude no desenvolvimento de suas atividades, isso auxiliaria os empresários a: reduzir assimetrias de dados; desenvolver o alcance de serviços de informações e aconselhamento para fase da empresa; melhorar a qualidade dos serviços dos empreendedores em estágio inicial; e solucionar às necessidades das pessoas em diferentes estágios de desenvolvimento. O elevado assim o grau de importância agindo diretamente nas ações impostas internamente pelos empreendedores na condução de seu negócio, elevando a competência do empreendimento. A maior causa da mortalidade de micro e pequenos empreendimentos em todo o mundo está ligado as questões gerenciais, ligados a problemas na capacidade do empreendedor de conduzir o seu próprio negócio.

Os dados refletem que maior parte das políticas públicas de empreendedorismo no Brasil possuem preferência de subsidiar os empreendimentos estabelecidos, para que os mesmos possam permanecer no mercado. Esse comportamento pode estar ligado ao fato de que os micro e pequenos empreendimentos têm se desenvolvido mais intensamente nos últimos anos (SEBRAE, 2011), de modo também é recente seu reconhecimento e os benefícios conquistados, dessa forma as ações do governo tendem a aparentar direcionamento para a permanência dos empreendimentos estabelecidos no mercado, seguidas por ações de pouca magnitude para a criação de novos empreendedores no mercado, a ideia é que seja resolvido após o alcance de uma solidez mais modesta da atuação dessas empresas no mercado. Como demonstrado por Baron e Shane (2006), a maior responsável pela mortalidade das MPE está ligada a falhas no gerenciamento do negócio, de fato o auxílio de ações direcionadoras para a melhora do manejo do empreendimento pode firmar a presença dessas empresas no mercado.

No Brasil a escassez de políticas de atendimento ao empreendedor em potencial é sentida. Não existe no país uma política de promova o empreendedorismo como um mecanismo conectado e crucial para que ocorra o desenvolvimento da ação empreendedora brasileira. Assim a importância dos empreendedores em potencial e a carência de políticas direcionadas aos mesmos, chama a atenção, dessa forma deveriam haver mais políticas que promovam a ideia do empreendedorismo e de educação empreendedora, combatendo assim o “emprecariadorismo”, e os níveis de empreendedores por oportunidade se alavancariam.

6 CONCLUSÃO

O presente trabalho apresenta como objetivo geral mostrar que o fenômeno do elevado índice de empreendedorismo no Brasil é vinculado à estratégia de sobrevivência das pessoas e não uma vocação de fato empreendedora, através dos relatórios o GEM. O empreendedorismo é um importante pilar que sustenta a economia brasileira, no período de recessão que se iniciou em 2014, mas se intensificou em 2016, ocasionou elevados índices de desemprego no país.

O Brasil é um país que possui uma elevada taxa de empreendedorismo, muito superior ao dos EUA, país que é referência em termos de empreendedorismo. Porém a análise em relação ao motivo do indivíduo empreender é de suma importância, já que reflete sobre a situação econômica que o país está enfrentando. No período escolhido para a análise, o Brasil sofre uma relativa queda em seus níveis de empreendedorismo por oportunidade, o desemprego e o empreendedorismo por oportunidade possuem correlação negativa, ou seja, com o ambiente desfavorável e o crescente nível de desemprego levam ao empreendedorismo como forma de subsistência, empreender para sobreviver, o ato de empreender pela necessidade acaba sendo uma ferramenta de combate a escassez de emprego. Dados analisados, constam que no Brasil em 2016 existiam mais “patrões” que “empregados” formais, confirmando essa análise.

O empreendedorismo por necessidade tende ao fracasso, a taxa de mortalidade de empreendimentos por esse motivo é bastante elevada. A escassez de informação e pouca qualificação dificultam o desenvolvimento da maioria dos empreendimentos iniciais no país, mais da metade desse “emprecariado” recebe um faturamento mensal de até três salários mínimos, além de elevadas cargas tributárias.

A forma de combate desse elevado índice de empreendedorismo por necessidade se dá através de ações articuladas governamentais que visam impor um ambiente favorável para o empreendedorismo por oportunidade. Esse tipo de empreendedorismo tende a prosperar, já que uma economia com um mercado inovador estimula o mercado de trabalho e capacidade de gerar novos empregos, favorecendo o desenvolvimento local.

O progresso do empreendedorismo por oportunidade pode estimular melhor a exploração de negócios, através de atividades que fortaleçam a visão empreendedora. Dessa forma, as atividades voltadas à ascensão da atividade

empreendedora permitem um maior desenvolvimento do país e estabilidade no mercado. A prática de políticas que diminuam as barreiras legais e fiscais sobre o empreendedor é o primeiro passo para reduzir o “emprecariado”, além de atividades de capacitação e informações sobre a gestão do negócio (principal responsável pela mortalidade das empresas) já que a maior parte dos empreendedores iniciam suas atividades sem nenhuma referência conceitual.

REFERÊNCIAS

- ALLEMAND, Renato Neves. **Apostila sobre teoria comportamental empreendedora**. Pelotas: IFSUL, 2007. Disponível em: <[http://www2.pelotas.ifsul.edu.br/ralleman/Apostila sobre Teoria Comportamental Empreendedora/Apostila sobre Teoria Comportamental Empreendedora.pdf](http://www2.pelotas.ifsul.edu.br/ralleman/Apostila%20sobre%20Teoria%20Comportamental%20Empreendedora/Apostila%20sobre%20Teoria%20Comportamental%20Empreendedora.pdf)>. Acesso em: 13 jun. 2017.
- ALMEIDA, I. C.; ANTONIALLI, L. M.; GOMES, A. F. **Comportamento estratégico de mulheres empresárias: estudo baseado na tipologia de Miles e Snow**. In: RIAE - Revista Ibero-Americana de Estratégia, São Paulo, v.10, n.1, p.102-127, jan/abr. 2011.
- ANDRADE FILHO, L. **Empreendedorismo: desenvolvimento e implementação de um modelo de ensino pela internet**. Florianópolis. 2000. 114p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina.
- BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2006.
- BAUMOL, W. J. **Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs**. Cambridge: MIT Press, 1993.
- BHIDE, A. **The origin and evolution of businesses**. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- BLAUG, M. **La metodología de la economía**. Trad. Ana Martinez Pujana. Madrid: Alianza Editorial, 1985.
- BOAVA, D.L.T. **Estudo sobre a dimensão ontológica do empreendedorismo**. Londrina, 2006. Dissertação (Mestrado), UEL.
- BOISIER, S. (2009). **Em busca do esquivo desenvolvimento regional: entre a caixa-preta e o projeto político**. Planejamento e políticas públicas.
- BOWDITCH, J. L.; BUONO, A. F. **Elementos de comportamento organizacional**. São Paulo: Pioneira, 2002.
- BYGRAVE, W. D. **The entrepreneurial process**. In: BYGRAVE, W. D.;
- ZACHARAKIS, A. (Eds.). **The portable MBA in entrepreneurship**. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2004.
- CAGED - **Relatório das Micro e Pequenas Empresas - 12 / 2016** – Sebrae. <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/caged-dez2016.pdf>> Acesso em: 13 jun. 2017.
- CAMPOS, A. A. S. **Competências empreendedoras nas empresas brasileiras de base tecnológica em ambiente de incubação: um estudo piloto**. Salamanca:

Universidad de Salamanca (Trabajo de Grado) Programa de Doctorado de Psicología Social y Antropología de las Organizaciones, 2010.

CANTILLÓN, R. *Essai sur la nature du commerce en général*. [S.l: s.n.], 1755.

CARON, A. F. B.; NASCIMENTO, D. E. **As dificuldades para o empreendedor internacionalizar sua pequena empresa: influência do custo Brasil**. Caderno da Escola de Negócios, v. 1, n. 10, p. 36-50, 2013.

CARVALHO, Pedro Manuel Rodrigues de GONZALÉS, Luis. **Modelo explicativo sobre a intenção empreendedora**. In: Comportamento organizacional e gestão, 2006, VOL. 12, Nº 1, 43-65.

CARVALHAL, F, LEÃO, A, TEIXEIRA, R. **Empreendedorismo jovem: Perfil e motivação de empreendedores em Aracaju, Sergipe**. RPCA – Revista do Pensamento Contemporâneo em Administração, v. 6, n. 4. OUT./DEZ. 2012.

CASSON, M. (2003). *The entrepreneur – an economic theory* (2nd ed.). Northampton: Edward Elgar.

_____. *The individual – opportunity nexus: a review of Scott Shane: a general theory of entrepreneurship*. Small Business Economics, New York, v. 24, p. 423-430, 2005.

CHIAVENATO, I. (2004). **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva.

COSTA, A. M. da **Convergências, divergências e silêncios: o discurso contemporâneo sobre o empreendedorismo nas empresas juniores e na mídia de negócios** (Tese de doutorado). Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE), Rio de Janeiro, 2010)

CRAMER, L.et al **Representações femininas da ação empreendedora: uma análise da trajetória das mulheres no mundo dos negócios**. In Anais do II EGEPE, Londrina/PR, p.46-59, 2001.

DANTAS, E. B. **Empreendedorismo e Intra-Empreendedorismo: É preciso aprender a voar com os pés no chão**. Brasília/DF, 2008. 27 f. Artigo. Disponível em: <<http://www.bocc.ubi.pt/pag/dantas-edmundo-empreendedorismo.pdf>> Acesso em: 7 out, 2017

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson, 2009.

DERY, R.; TOULOUSE, J.M. *Social structuration of the field of entrepreneurship: a case study*. Canadian journal of administrative science. vol. 13, no. 4, pg. 285-305, 1996.

DOGEN, R. J. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw--hill, 1989.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. 1 Ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

_____. **Oficina do Empreendedor**. – Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J. C. A. **Transformando ideias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. F. (2008). **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Cengage Learning Editores.

_____. **Inovação e o Espírito Empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1987

_____. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. Trad. Carlos Malferrari. São Paulo: Pioneira, 2002.

_____. **Innovation and entrepreneurship**. Harper Perennial: New York: 1986

_____. **O Gerente Eficaz**. Editora Zahar, São Paulo, 1974.

_____. **Innovation and entrepreneurship: practices and principles**. New York, Harper & Row, 1985. 277p.

DUARTE, R. M. T. **Determinantes de Empreendedorismo: O Papel dos BIC**.

(Dissertação de Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico). FEUP – Faculdade de Engenharia – Universidade do Porto. Porto, Portugal. 2008.

ECKHARDT, J. T.; SHANE, S. A. **Opportunities and entrepreneurship**. Journal of Management, v. 29, p. 333-49, 2003.

ELIASSON, G. (1990), “**The firm as a competent team**”, Journal of Economic Behavior and Organization, 13, pp. 275–298.

EMMETT, R. Annotated Bibliography of Frank Knight. **Library of Economics and Liberty**, 1 ago., 2000. Disponível em: <<http://www.econlib.org/library/Knight/KnightBib.html>>. Acesso em: 05 dez. 2017.

FARAH, Marta Ferreira Santos. **Parcerias, novos arranjos institucionais e políticas públicas no nível local de governo**. RAP- Revista de Administração Pública, v.35, n.1, p.119-144, jan.fev. 2001.

FERREIRA, A. V. **Como crescer: estratégia, gestão e recursos para sua empresa**. São Paulo: Ernst & Young Terco, 2013.

FESTINALLI, Rosane Calgaro. **Estratégias empresariais em empresas do contexto empreendedor: o caso da indústria Laticínio Vila Nova**. In: Encontro de estudos estratégicos da associação nacional dos programas de pós-graduação em administração – 3Es, I, 2003, Curitiba-PR. Anais...Curitiba: ANPAD, 2003.

FILION, Louis Jacques. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. RAUSP – Revista de Administração da Universidade de São Paulo. SP, abril/jun.1999.

_____. (1997), **From Entrepreneurship to Entreprenology**, HEC - The University of Montreal Business School, Montreal, Quebec

FONTENELE, R.E.S. **Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas**. Revista de Administração Contemporânea, Curitiba, v. 41, n. 6 pp. 1094-1112, Nov./Dez. 2010.

GARTNER, William B. **A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation**. Academy of Management Review. [S.l.] v. 10, n. 4, p. 696–706. 1985.

_____. **Who is an entrepreneur? Is the wrong question**. American Journal of Small Business. V. 12, n. 4, p. 11-32, 1988.

_____. (1989). **Who is the entrepreneur? Is the wrong question**.

Entrepreneurship Theory and Practice, 47-68. Recuperado de http://business2.fiu.edu/1660397/www/definitions%20of%20entrepreneurship/gartner_1989.pdf

GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.

_____. **Empreendedorismo no Brasil: 2007**. Curitiba: IBQP, 2008.

_____. (n.d.). **What is GEM?** Recuperado de www.gemconsortium.org/What-is-GEM.

_____. 2013. **Empreendedorismo no Brasil 2013**. Disponível em: http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/GEM_2013_Livro_Empreendedorismo_no_Brasil.pdf. Acesso: 01 fev. de 2018.

_____. 2015. Pesquisa Completa - **Empreendedorismo no Brasil 2015**. Curitiba: IBPQ, 2016.

_____. 2014. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório executivo**. Disponível

em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_relato%3%B3rio%20executivo.pdf. Acesso: 01 fev. de 2018.

_____. 2016. **Pesquisa Completa -Empreendedorismo no Brasil 2016**. Curitiba: IBPQ, 2017.

_____. 2017. **Pesquisa Completa -Empreendedorismo no Brasil 2017**. Curitiba: IBPQ, 2018.

_____. 2011. **Pesquisa Completa -Empreendedorismo no Brasil 2011**. Curitiba: IBPQ, 2011.

GERBER, Michael E. **O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem-sucedido**. São Paulo: Saraiva, 1996.

GIMENEZ, F. A. P.; FERREIRA, J.M. & RAMOS, S.C. **Configuração Empreendedora ou Configurações Empreendedoras? Indo um pouco além de Mintzberg**. In: Anais do XXXII Enanpad, 2008.

_____.; TÓFFOLO, K S. **Empreendedorismo feminino rural: Jane calamidade ou Scarlett O'Hara**. In: SOUZA, E. C. L.; GUIMARÃES, T.A (Org.). Empreendedorismo além do plano de negócio. São Paulo: Atlas, 2005.

GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A., FERNANDES, R. J. R. **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.

GOUVEIA, C.; BAPTISTA, M. **Teorias sobre a motivação: teorias de conteúdo**. Instituto Politécnico de Coimbra. Coimbra, Portugal. 2007. Trabalho não publicado.

Disponível em: <http://prof.santana-e-silva.pt/gestao_de_empresas/trabalhos_06_07.pdf>. Acesso em 09 mar. 2018

GRECO, Silmara Maria de Souza Silveira et al. **Empreendedorismo no Brasil: 2010**. Curitiba: IBQP, 2010.

GUERRA O. TEIXEIRA, F **A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista**. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 30, n.1, pp.124-139, jan/mar, 2010.

HAYEK, F.A., von (1959), “*The Use of Knowledge in Society*”, American Economic Review (1945), 35, p. 519-530. Also in: Individualism and Economic Order (1959).

HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

HÉBERT, R. F., & LINK, A. N. (2006). **Historical perspectives on the entrepreneur**. Foundations and Trends in Entrepreneurship.

HILSDORF, Carlos. **Altitudes empreendedoras: como transformar sonhos em realidade e fazer seu projeto de vida acontecer**. São Paulo: Portfolio Penguin, 2015.

HISRICH, R. D., & Peter, M. P. (2004). **Empreendedorismo**. Porto Alegre: BOOKMAN

HISRICH, R. D; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

ILO-International Labour Organization. **Globalisation and Gender Briefs Seriores** n.3.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e economia do conhecimento**. Saraiva, 2010.

KAUTONEN, T. **Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland**. International Journal of Business Science and Applied Management, v. 3, n. 3, p. 3–13, 2008.

KIRZNER, I. M. **How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery**. Institute for Economic Affairs, IEA Hobart Paper, Londres, n.133, 1997. _____ . (1979). **Perception, opportunity, and profit: studies in the theory of entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press.

KNIGHT, F. 1921 (1964). “*Risk, Uncertainty and Profit*”. New York, NY: Augustus M. Kelley.

KORHONEN, K. V. **Food, clothes and care finish female entrepreneurs from 1750 to 2000**. Turku: University of Turku, 2000.

KUHN, T.S. **A estrutura das revoluções científicas**. São Paulo: Perspectiva, 2001.

LAMBING, P. A., & Kuehl, C. R. (2007). **Entrepreneurship** (4th ed.). New Jersey: Prentice Hall.

LENZI, F. C. **Perfil comparativo de empreendedores do setor de serviços: estudo em restaurantes de Balneário Camboriú**. 2002. 114 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2002.

LEITE, E. (2012). **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva.

LOHRKE, F., & LANDSTRÖM, H. (2010). **History matters in entrepreneurship research**. In H. Landström & F. Lohrke (Eds.), *Historical foundations of entrepreneurship research* (pp. 1-14). Massachusetts: Edward Elgar Publishing.

LOPES; AMARAL; CALDAS. **Políticas Públicas: conceitos e práticas. Supervisão por Brenner Lopes e Jefferson Ney Amaral**; coordenação de Ricardo Wahrendorff Caldas – Belo Horizonte: Sebrae/MG, 2008.

LYNSKEY, M. J. **Entrepreneurship and organization: the role of the entrepreneur in organizational innovation**. Oxford: Oxford University Press, 2002.

LOWREY, Y. (2003). **The Entrepreneur and Entrepreneurship: A Neoclassical Approach**, Presented at the ASSA Annual Meeting, 5 January, Washington, DC: Office of Advocacy, Small Business Administration.

LUNDSTRÖM, A.; STEVENSON, L. **Entrepreneurship Policy: Theory and Practice**. New York: Springer, 2005.

MACHADO, H. V. **Identidades de mulheres empreendedoras**. Maringá: EDUEM Editora da Universidade Estadual de Maringá, 1. ed, 2009.

_____. **Mulheres empreendedoras: Retrospectiva e Perspectivas de Estudos**. Encontro Nacional de Pós-graduação em Administração ENANPAD, Rio de Janeiro, 2010.

_____.; GIMENEZ, F. A. P. **Empreendedorismo e diversidade: uma abordagem demográfica de casos brasileiros**. Anais do I EGEPE, p. 132-143, out./2000.

MARTES, A. C. B. (2010). **Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor**. Revista de Economia Política. Recuperado de <http://www.scielo.br/pdf/rep/v30n2/05.pdf>.

MELLO, S. C. B.; LEÃO, A. L. M. S. & PAIVA JR, F. G. **Competências Empreendedoras de Dirigentes de Empresas Brasileiras de Médio e Grande Porte que Atuam em Serviços da Nova Economia**. Revista de Administração Contemporânea. Curitiba, v. 10, n. 4, out./dez. 2006. Pp. 47-69.

MENGER, C. (1871), **Principles of Economics, Institute for Humane Studies**.

McCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

_____. Managing motivation to expand human freedom. **American Psychologist**, v. 33, n. 1. P. 201-210, 1978.

MILL, J. S. (1848), "**Principles of political economy with some of their applications to social philosophy**", London: John W. Parker.

MISES, L. V. **A Ação Humana**. [1949]. São Paulo: IMB, 2016.

MINTZBERG, Henry et al. **Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. Trad. Nivaldo Montingelli Jr. Porto Alegre: Bookman, 2000.

MOTTA, J. P. da; & TREVISAN, M. **Perfil de empreendedores: Associação de Jovens Empresários de Santa Maria/RS**. In: SEMEAD, 7, São Paulo, Anais eletrônicos... São Paulo, 2004.

MURPHY, P.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. **A conceptual history of entrepreneurial thought**. Journal of Management History. v. 12. pp.12-35, 2006.

MURARA, Marcos Antonio. **Introdução empreendedorismo**. Disponível: <<http://professormurara.files.wordpress.com/2009/03/03/introducaoempreendedorismo.pdf>> Acesso em 09 de Abr de 2018.

NUTTIN, J., Lorion, R. P., & Dumas, J. E. (1984). **Motivation, planning, and action: a relational theory of behavior dynamics**. Leuven: Leuven University Press.

OLIVEIRA, D.C. & GUIMARÃES, L. de O. **Perfil empreendedor e ações de apoio ao empreendedorismo: o NAE/SEBRAE em questão**. IN: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, ENANPAD, 27, 2003, Atibaia. Rio de Janeiro: Anpad, 2003.

PENROSE, E.T. (1959), "**The theory of the growth of the firm**", Oxford: Basil Blackwell, New York, Wiley, 1959.

PREVIDELLI, J. José; MEURER, Vilma. **Gestão da micro, pequena e média empresa no Brasil: uma abordagem multidimensional**. Maringá: Unicorpore, 2005.

RADOW, T. (2010). **Risk, uncertainty and prophet: the psychological insights of Frank H. Knight**. Judgment and Decision Making.

RÉ, A. M. **Um método para identificar características predominantes em empreendedores que obtiveram sucesso utilizando um sistema neurodifuso**.

Florianópolis, 2000. 132p. Tese Doutorado (Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina.

REYNOLDS, P. D., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2002). **GEM Global Entrepreneurship Monitor: relatório de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (Relatório de Pesquisa/2002)**. Recuperado de http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202002%20-%20Relat%C3%B3rio.pdf

SAFFIOTI, H.I.B. **Rearticulando gênero e classe social**. In: COSTA, A.O.; BRUSCHINI, C. (Orgs.) Uma Questão de gênero. São Paulo; Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 2004.

SAUTET, F. **Local and Systemic Entrepreneurship: Solving the Puzzle of Entrepreneurship and Economic Development**. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 37, n. 2, p.387-402, 2013.

SAY, Jean-Baptiste. **A treatise on political economy**. Philadelphia: Clanton, Remsen & Haffelfinger, traduzido da 4ª edição, 1880.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy**. 1 ed. Harper USA, 1984.

_____. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1997. Coleção - Os Economistas.

_____. (1988). **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre os lucros, capital, crédito, juros e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural.

_____. (1942), **Capitalism, Socialism, and Democracy**. New York: Harper and Brothers. Harper Colophon edition, 1976.

SEBRAE. **Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos**. São Paulo, SP, 2005.

_____. (2013). **Os donos de negócios no Brasil, por regiões e por unidades da federação**. (Série Estudos e Pesquisas). Brasília: Sebrae.

SHAFFER, DR. **Social and personality development**. Balmont CA: Wadsworth, 2005

SHANE, S. and VENKATARAMAN, S. **The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research**. *Academy of Management Review*, v.25, n.1, p.217–26, 2000.

SHANE, S. **A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus**. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

SMALLBONE, D.; WELTER, F.; ATELJEVIC, J. **Entrepreneurship in emerging market economies: Contemporary issues and perspectives**. *International Small Business Journal*, v. 32, n. 2, p. 113 –116, 2013.

SOUZA, Eda Castro Lucas; LOPES JUNIOR, Gumercindo Sueiro. **Empreendedorismo e desenvolvimento: uma relação em aberto**. *Revista de*

Administração e Inovação. São Paulo, v. 8, n. 3, p.120-140, jul./set. 2011. Disponível em:<<http://www.spell.org.br/documentos/ver/4060/empreendedorismo-e-desenvolvimento--uma-relacao-em-aberto>>. Acesso em: 02 fev. 2017.

SPM - SECRETARIA DE POLÍTICAS PARA MULHERES. **II Plano nacional de políticas para mulheres**. Brasília: 2008.

THORTON, M. Cantillon on the cause of the Business Cycle. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, v. 9, n. 3, 2006.

URIARTE, L. R. **Identificação de Perfil Intraempreendedor**. 2000. 139 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/78206/174612.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 04 de outubro de 2017

VALARELLI, M. M., & Vale, G. M. V. (1997). **Informalidade e cidadania: empreendimento informais no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: IBASE
VALE, G. M. V., Aguiar, M. A. S., & Andrade, N. A. (1998). **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas**. Brasília: Edições Sebrae.

VIEIRA, D. M.; OLIVEIRA, D. A. F. B.; PEREIRA, B. A. **O programa de incubadoras da universidade estadual de Goiás – PROIN/UEG: a capilaridade da UEG e sua importância na promoção do empreendedorismo em Goiás**. Revista de Administração da UEG, v. 3, n.1, jan./jun., 2012

YOUNG, Frank W. **A macrosociological interpretation of entrepreneurship**. In: KILBY, Peter (Ed.). Entrepreneurship and economic development. New York: The Free Press, 1971. p.139-49.

ZARPELLON, S. C. (2010). **O empreendedorismo e a teoria econômica institucional**. Revista Iberoamericana de Ciências Empresariais y Economía, 1(1), pp. 47-55.

Zelekha, Y., Avnimelech, G., & Sharabi, E. (2014). **Religious institutions and entrepreneurship**. Small Business Economics

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. **Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor**. RAM – Revista de Administração de Mackenzie, v. 9, n. 8, p. 135-150, 2008. Edição Especial. Disponível:<<http://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/RAM/article/view/213/213>> Acesso em: 5 de maio 2018.