



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA, CONTABILIDADE
E SECRETARIADO EXECUTIVO

PRISCILA SILVA RODRIGUES

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL

FORTALEZA-CE

2013

PRISCILA SILVA RODRIGUES

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado Executivo, como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Dr. Jair do Amaral Filho

FORTALEZA

2013

PRISCILA SILVA RODRIGUES

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Secretariado Executivo, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC, e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

Aprovada em ___/___/_____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Jair do Amaral Filho (Orientador)
Universidade Federa do Ceará (UFC)

Prof.^a Dr.^a Maria Cristina Pereira de Melo
Universidade Federa do Ceará (UFC)

Prof.Dr. Yves –A. Fauré
Universidade de Bordeaux (França)

A Deus.

À minha mãe e irmã, Damiana e Débora.

Aos meus familiares e amigos tão queridos.

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo apoio, amor incondicional e por tudo o que fez de mim.

À minha mãe e amiga Damiana pelo apoio, compreensão, sustento, paciência, em especial, por todo amor ao longo desse percurso.

À minha irmã e tia, Débora e Isabel Cristina, por fazerem parte desse processo e dessa fase tão importante da minha vida.

Ao Prof. Dr. Jair do Amaral Filho, pela excelente orientação e por fazer parte da minha vida acadêmica e elaboração desse trabalho.

Aos professores participantes da banca examinadora.

Aos professores, amigos e colegas de curso pela cumplicidade, ajuda, amizade e sugestões recebidas.

A todos os meus familiares e a todos aqueles que de forma direta influenciaram a construção desse trabalho.

“O conformismo é o carcereiro da liberdade e o inimigo do crescimento”

(John Fitzgerald Kennedy)

RESUMO

Mediante a importância dos pequenos negócios e do empreendedorismo hoje e com o advento da globalização e o atual cenário econômico a atividade empreendedora vem se mostrando uma das grandes forças que estimulam e incentivam mudanças econômicas e sociais, o presente trabalho, visa analisar a situação do empreendedorismo no Brasil e qual a sua contribuição para o desenvolvimento econômico local. O estudo propõe trazer uma reflexão sobre o tema mostrando a situação empreendedora do país ao longo dos anos. Este estudo iniciou-se a partir das hipóteses de que o empreendedorismo é benéfico para a sociedade como um todo gerando benefícios como geração de emprego e renda. Para isso o trabalho fez uso de dados secundários extraídos da pesquisa GEM - *Global Entrepreneurship Monitor* para o período entre 2001 a 2011 e de dados do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística do relatório Estatísticas do Empreendedorismo em 2008. O trabalho possui natureza de pesquisa exploratória, bibliográfica, e qualitativa descritiva através da interpretação e descrição dos fenômenos e significados no dado processo de pesquisa. Através da análise dos dados concluiu-se que a atividade empreendedora vem avançando, no país mais pessoas estão gerindo e abrindo novos negócios a cada ano, o número de empreendedores iniciais vem crescendo, significando que um número maior de pessoas estão envolvidas em alguma atividade empreendedora.

Palavras- chaves: Empreendedorismo, desenvolvimento econômico, empreendedor.

ABSTRACT

Through the importance of small business and entrepreneurship today and with the advent of globalization and the current economic scenario entrepreneurial activity has been shown to be one of the great forces that stimulate and encourage economic and social changes, the present study aims to analyze the situation of entrepreneurship in Brazil and what their contribution to local economic development. The study proposes to reflect on the theme showing the entrepreneurial situation of the country over the years. This study was started from the hypothesis that entrepreneurship is beneficial to society as a whole benefits as generating employment and income generation. For this work made use of secondary data drawn from research GEM - Global Entrepreneurship Monitor for the period from 2001 to 2011 and data from the IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística of Statistics report Entrepreneurship in 2008. The work has kind of exploratory research, literature, and qualitative descriptive through interpretation and description of events and meanings given in the research process. Through analysis of the data concluded that entrepreneurial activity is advancing, more people in the country are managing and opening new businesses each year, the number of initial entrepreneurs is growing, meaning that a larger number of people are involved in some entrepreneurial activity .

Keywords: Entrepreneurship, economic development, entrepreneur.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Uma estrutura para descrever a criação de um novo negócio.....	23
Figura 2 - Fases do empreendedorismo.....	24
Figura 3 - A visão integrada: Schumpeter, McClelland e Drucker.....	33
Figura 4 - O processo visionário.....	36
Figura 5 – Ilustração do Fluxo circular.....	40
Figura 6 – Relação de causa e efeito, o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico.....	41
Figura 7 – Representação gráfica do modelo de Schumpeter do “ <i>entrepreneurial innovation</i> ”.....	41
Cartograma 1- Taxas de unidades locais das empresas de alto crescimento em relação ao total de unidades locais, segundo as Unidades da Federação – 2008.....	56
Cartograma 2- Taxas de pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento em relação ao total de pessoal ocupado assalariado, segundo as Unidades da Federação – 2008.....	57
Figura 8- O Modelo GEM.....	61
Figura 9 – O processo empreendedor.....	62

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Distribuição percentual das empresas de alto crescimento e das empresas de rápido crescimento (empresas gazelas) por porte das empresas – Brasil 2008.....	50
Gráfico 2- Percentual de empresas gazelas, segundo os portes das empresas – Brasil- 2005/2008.....	51
Gráfico 3 – Idade média, em anos, das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, segundo as seções CNAE 2.0 – Brasil – 2008.....	53
Gráfico 4- Evolução da Taxa de Empreendedores Iniciais (TEA) – Brasil 2001: 2011.....	63
Gráfico 5 – Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) por oportunidade – Brasil 2002:2011.....	64
Gráfico 6 - Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade – Brasil 2002:2011.....	65
Gráfico 7 – Evolução das taxas de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade e por oportunidade – Brasil 2002:2011.....	65
Gráfico 8 – Empresas Nascentes – Brasil- 2001:2011.....	67
Gráfico 9 - Empresas Novas (com até 42 meses de funcionamento) – Brasil- 2001:2011.....	67
Gráfico 10 – Empresas novas e nascentes – Brasil- 2001:2011.....	68
Gráfico 11 – Empresas Estabelecidas– Brasil- 2001:2011.....	69
Gráfico 12 – Evolução da Taxa de Empreendimentos Iniciais (TEA) e Taxa de Empreendedores Estabelecidos – Brasil- 2001:2011.....	69
Gráfico 13 – Taxa de Empreendedores Iniciais (TEA) segundo o gênero – Brasil – 2005:2011.....	70
Gráfico 14 – Percentual de empreendedores por oportunidade segundo o gênero - Brasil 2005:2011.....	71
Gráfico 15 – Percentual de empreendedores por necessidade segundo o gênero - Brasil 2005:2011	72

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Dados de Sobrevivência e Mortalidade de Empresas no Brasil	43
Tabela 2- Resumo de Indicadores do Projeto GENESIS.....	45
Tabela 3- Número de empresas, pessoal ocupado assalariado, salários e outras remunerações, segundo os tipos de empresas – Brasil 2008.....	49
Tabela 4- Pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento e variação do crescimento, segundo as seções da CNAE 2.0 – Brasil- 2005-2008.....	52
Tabela 5- Pessoal ocupado assalariado das unidades locais, total, das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, de empresas com 10 ou mais pessoas ocupada, segundo as Grandes Regiões- 2008.....	54
Tabela 6- Taxas de unidades locais e de pessoal ocupado assalariado das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, em relação ao total de unidades locais e de pessoal ocupado assalariado, segundo as Unidades da Federação em ordem crescente de posição – 2008.....	55
Tabela 7 – Empresas nascentes ou novas e empresas estabelecidas – Brasil – 2001:2011.....	66
Tabela 8 – Percentual de empreendedores segundo o gênero – Brasil – 2001:2011.....	70
Tabela 9 – Empreendedores por oportunidade e por necessidade segundo o gênero e TEA segundo o gênero – Brasil- 2005:2011.....	71
Tabela 10 – Percentual de empreendedores segundo a faixa etária – Brasil.....	72
Tabela 11 – Percentual de empreendedores segundo a renda em salários mínimos – Brasil - 2001:2011.....	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Temas principais da pesquisa sobre empreendedorismo.....	25
Quadro 2 - Pesquisa na área de empreendedorismo.....	26
Quadro 3 - Características mais frequentemente atribuídas aos empreendedores pelos comportamentalistas.....	29
Quadro 4 – Atividades dos empreendedores comparada as atividades dos operadores de negócios.....	35
Quadro 5 – Diferentes definições de empreendedor.....	36
Quadro 6 – Classificação dos países participantes segundo as fases do desenvolvimento econômico.....	59

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANPROTEC	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEBRAE	Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNI	Confederação Nacional das Indústrias
CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GENESIS	Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade
IEL	Instituto Evaldo Lodi
MEI	Microempreendedor Individual
MPE	Micro e Pequena Empresa
OCDE	Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Econômico
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
ONU	Organização das Nações Unidas
PATME	Programa de Apoio Tecnológico as Micro e Pequenas Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
PROGER	Programas de Geração de Emprego e Renda
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
SEBRAE	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software
TEA	Total Early-Stage Entrepreneurial Activity
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. EMPREENDEDORISMO.....	16
2.1. O Empreendedor	26
3. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.	37
3.1. Desenvolvimento Econômico e Empreendedorismo.....	37
3.2. Empreendedorismo no Brasil	42
4. EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE E POR OPORTUNIDADE A PESQUISA GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM.....	58
5. CONCLUSÃO	74
REFERÊNCIAS	76
ANEXOS	80

1. INTRODUÇÃO

O tema Empreendedorismo vem sendo muito estudado atualmente. Diversas teorias clássicas como as de Jean Baptiste Say e Schumpeter e discussões mais modernas como as de Dornelas (2008), Drucker (1987), estão sendo disseminados fora e dentro das universidades de todo mundo acerca da relevância do tema e sua contribuição para a economia de diversos países. Visto como benéfico para a vida econômica e social de nações e regiões, países como os EUA, por exemplo, se utilizam de políticas de incentivo ao empreendedorismo visando desenvolvimento econômico nacional. Filion (2003) cita exemplos de países que estimularam o potencial empreendedor, dentre eles estão, Finlândia, Holanda e Suécia.

Nos últimos anos esse tema ganhou abrangência e importância nos estudos sobre gestão de negócios no Brasil, transformando-se em disciplinas de estudo e sendo tema principal de livros-texto, que tratam principalmente acerca do “plano de negócios” e do intra-empendedorismo.

O empreendedorismo através da criação de novas empresas e negócios e da elaboração de produtos e serviços gera diversos benefícios sociais, propiciando inserção de tecnologias e inovação, gerando emprego e renda para a sociedade como um todo, trazendo benefícios visíveis de crescimento econômico e competitividade, daí a necessidade de países em desenvolvimento, a exemplo o Brasil, necessitem de um nível maior de conhecimento, domínio tácito e maior estímulo para uma cultura empreendedora. O grande desafio hoje é difundir a cultura empreendedora no Brasil.

A atividade empreendedora vem crescendo e mudando, informações da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor- GEM* de 2010 revelam essa tendência no Brasil, segundo a mesma pesquisa de 2009 o país se encontra na terceira posição dentre os países mais empreendedores do mundo, o que leva a uma reflexão sobre qual a influência desse crescimento em nível de desenvolvimento econômico local e qual a influência em relação ao bem-estar da coletividade.

Entidades como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas) apoiam e disseminam informações e conhecimento, prestando ajuda à micro e pequenos empreendedores através de programas como o Programa de Educação Empreendedora que possui como objetivo disseminar a cultura empreendedora nas instituições de ensino. Porém, a cultura empreendedora necessita ainda de maior estudo e

propagação entre a sociedade o que evitaria abertura de novos negócios por necessidade, impedindo a morte de muitos desses pequenos negócios.

Visto isso, a motivação para o estudo do tema veio da necessidade e importância de estudos na área, levando em consideração o plano econômico, de que forma o empreendedorismo e a geração de novos negócios vêm influenciado a economia e a sociedade como um todo, trazer à discussão os efeitos e principalmente os benefícios de uma sociedade empreendedora. Estudar o empreendedorismo além do plano de negócios. O objetivo geral desse trabalho é analisar o comportamento do empreendedorismo brasileiro de pequenos negócios e sua relação com o desenvolvimento econômico local. Como objetivos específicos, o trabalho propõe-se a identificar o que vem acontecendo no país com relação ao tema Empreendedorismo e de que forma essas mudanças estão contribuindo para uma maior cultura empreendedora no país além de examinar a evolução do número de empreendimentos por oportunidade e por necessidade no período entre 2001 a 2011 e o comportamento empreendedor como um todo, empresas nascentes, novas, estabelecidas, de alto e de rápido crescimento.

O presente trabalho possui natureza de pesquisa exploratória que segundo Silva (2004) visa proporcionar maior familiaridade com o problema da pesquisa com vistas a torná-los explícitos ou a construir hipóteses, envolvem as formas de pesquisa bibliográficas ou estudos de caso. A pesquisa é considerada bibliográfica elaborada a partir de material já publicado como livros, artigos, periódicos e internet, e qualitativa descritiva e quantitativa através da interpretação e descrição dos fenômenos e significados no dado processo de pesquisa.

O trabalho fez uso também de livros, artigos, periódicos e revistas. O procedimento dos dados foi via coleta de dados secundários. Foram utilizadas informações extraídas da pesquisa GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) de 2001 a 2010. Esta é uma pesquisa internacional que vem crescendo nos últimos anos utilizada para medir as taxas de empreendedorismo mundial e os números referentes ao empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. Relata a relação entre as diferentes formas de empreender para diferentes países, a pesquisa é anual com início no ano de 1999 tendo por finalidade e objetivo a divulgação de informações acerca das atividades empreendedoras executadas em diversos países e a investigação da relação entre empreendedorismo e crescimento econômico, e como propósito analisar e medir o envolvimento de pessoas na criação de novos empreendimentos. Realizada em mais de 50 países, em 2011 a pesquisa foi estendida a um total de 54. O Brasil participa da pesquisa desde o ano 2000, a divulgação dos resultados fica a cargo do Instituto

Brasileiro da Qualidade e Produtividade- IBQP. (GEM, 2000) e é realizada a partir de uma parceria com a *Boston College* nos EUA e a *London Business School* no Reino Unido, com mais de 50 países participantes.

São empregados também informações e dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) que se constitui o principal provedor de dados e informações do país, que atende as necessidades dos mais diversos segmentos da sociedade civil, bem como dos órgãos das sociedades governamentais federal, estadual e municipal. Os dados coletados são referentes à primeira publicação em 2008 dos dados referentes às Estatísticas de Empreendedorismo, onde são analisados os dados para as diferentes capitais do Brasil e feita uma análise e comparação entre eles.

O Trabalho se desenvolveu a partir de algumas etapas, dividido em 5 seções. Inicialmente com uma abordagem de revisão de literatura contendo uma explanação acerca da evolução do significado da palavra Empreendedorismo e definição da figura do empreendedor, isso pode ser observado na segunda seção do presente trabalho com o título Empreendedorismo, nessa seção é encontrado uma subseção que trata da figura do empreendedor, suas ações, atitudes e sua influência.

Dividida em duas subseções a terceira seção discorre acerca da relação teórica entre desenvolvimento econômico e empreendedorismo e uma explanação do comportamento empreendedor brasileiro. A quarta seção do trabalho trata dados pertencentes às formas de empreender, atitudes e motivação para empreender, revela números referentes a empreendedores por oportunidade, necessidade, empreendedores novos, nascentes e estabelecidos. Por fim, a última seção, relata as conclusões do trabalho, com as dificuldades enfrentadas para a realização deste e sugestões para trabalhos posteriores.

O presente trabalho não tem a pretensão de encerrar os estudos acerca do tema exposto, tendo em vista a abrangência do tema e a importância do mesmo. Possuindo como anseio, despertar o interesse acerca do empreendedorismo na sociedade acadêmica e influenciar futuras pesquisas na área.

2. EMPREENDEDORISMO

“Empreender é um processo humano, com toda a carga que isso representa: ações dominadas por emoção, desejos, sonhos, valores, ousadia de enfrentar as incertezas e de construir a partir da ambiguidade e no indefinido; consciência da inevitabilidade do erro em caminhos não percorridos; rebeldia e inconformismo; crença na capacidade de mudar o mundo; indignação diante de iniquidades sociais. Empreender é, principalmente, um processo de construção do futuro”.

(Fernando Dolabela)

O empreendedorismo como tema de estudos e pesquisa é multidisciplinar, abordando várias áreas de estudos, formado por várias correntes do pensamento, ao ser investigado descobrem-se ideias advindas do pensamento econômico da gestão empresarial, comportamental, psicológicos e sociais. Por esse aspecto, muitas publicações são divulgadas a cada ano em diferentes ramos, com diferentes formas de análise, porém para Machado (2011) a melhor forma de contribuir com a pesquisa sobre o tema é aliar as relações econômicas com a análise comportamental.

O tema de estudo vem ganhando destaque nas últimas décadas, principalmente quando se fala em políticas para alcance de desenvolvimento econômico sustentado. O nível de empreendedorismo de uma nação ou região possui influência direta com o desenvolvimento econômico e níveis de emprego em uma economia, possuindo uma forte relação, pois quanto maior a atividade empreendedora menor será a taxa de desemprego de determinada região. (BARROS, PEREIRA, 2008).

Quando se fala de criação de pequenos negócios e empresas, o tema está sempre presente. Muito tem se falado hoje em criação de empresas de bases tecnológicas e inovação, verifica-se que países que depositam as atividades econômicas desse nível na iniciativa privada através de apoio via incubadora, transformam essa ação em uma alavanca para o desenvolvimento local. É de extrema importância o aparecimento de inovação e empreendedorismo para o crescimento de empresas de base tecnológica. (LEITE, 2002).

Quanto à etimologia do termo Empreendimento, sabe-se que é derivado das palavras estrangeiras *Entrepreneur* e *Entrepreneurship*, a tradução apresenta problemas em vários idiomas, não sendo muito diferente para o português. O primeiro exemplo de empreendedorismo na história está relacionado a Marco Polo que ao tentar estabelecer uma

rota de comercio para o oriente assinou um contrato com um capitalista com o intuito de vender suas mercadorias. O conceito foi mudando no decorrer da história onde na Idade Média empreendedorismo estava associado ao gerenciamento de grandes projetos de produção, no século XVII foram introduzidas as primeiras relações de risco, onde o empreendedor assumia uma responsabilidade contratual com o governo para realizar algo. No século XVIII ocorreu a diferenciação entre empreendedor e capitalista, devido principalmente ao inicio da industrialização ocorrida no mundo. No final dos séculos XIX e inicio do século XX, ocorreu uma dificuldade por parte dos pesquisadores em diferenciar empreendedores de administradores ou gerentes de negócios. (DORNELAS, 2008).

O tema empreendedorismo não é tão novo como se imagina, visto que economistas como Cantillon, Jean Baptiste Say e Schumpeter, já associavam o termo a inovação e desenvolvimento, porém, o campo de estudo é recente, fazendo parte das pesquisas acadêmicas no Brasil apenas a algumas décadas. Dornelas (2008, p.6) afirma que “o empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade”, afirma ainda que no caso brasileiro o tema ganhou importância devido a preocupação com as altas taxas de mortalidade dos pequenos negócios. Schumacher (1973) em uma das suas mais famosas obras, *Small is Beautiful*, defende os pequenos empreendimentos e a produção em menor escala, e afirma que há uma grande utilidade social desses pequenos empreendimentos por produzirem de forma a um maior benefício social e um nível menor de agressão ao meio ambiente. Para Amaral Filho (2011) o tema empreendedorismo e pequenas empresas foi negligenciado pela Teoria Econômica por muito tempo, porém com o forte ressurgimento da importância das micro e pequenas empresas o tema volta à tona em discussões pelo mundo. Drucker (1987, p.18) afirma que “todo economista sabe que o empreendedor é importante e provoca impacto. Entretanto, para os economistas o empreendedor é um evento meta-econômico algo que influencia profundamente, e, de veras, molda a economia, sem fazer parte dela”.

Para Casson (2003) durante muitos anos a economia deixou o estudo do empreendedorismo a mercê de sociólogos, psicólogos e cientistas políticos. A razão para esse acontecimento estaria ligado a duas escolas do pensamento econômico que influenciaram o estudo do empreendedorismo, a escola neoclássica, que banalizava a tomada de decisões, tornando difícil analisar o papel dos empreendedores no tocante a tomada de decisão de um tipo em particular, e a escola austríaca que estava mais comprometida com o subjetivismo extremo, com pontos de vista mais filosóficos, tornando difícil uma teoria de análise preditiva para o empresário. Para ele ainda não existe uma explicação satisfatória da função econômica

do empreendedor e para que haja espaço no estudo do empreendedorismo, do ponto de vista econômico, seria necessário fazer alterações profundas na teoria econômica que conhecemos.

Fontenele (2010) assegura que há uma limitação nos modelos neoclássicos devido a não inclusão do empreendedorismo em suas análises. Segundo ele as teorias do crescimento econômico incluíram variáveis não econômicas como capital humano e inovação o que possibilitou uma melhor análise dessas variáveis possibilitando compreender um pouco mais o espírito empreendedor com relação ao crescimento econômico, a partir daí se pôde observar fatores como a introdução de novos produtos no mercado, mudanças geradas pela inovação que geram mudanças nos processos produtivos e mudanças no comportamento do consumidor. O autor afirma que a partir da década de 90 alguns estudos econômicos viram no empreendedorismo uma contribuição para o crescimento econômico, porém havia uma limitação regional e setorial nessas pesquisas, o desejo de conhecer empiricamente o impacto do empreendedorismo na economia ficou limitado ao âmbito das empresas, de algumas regiões ou setores.

Como agente principal do empreendedorismo o empreendedor com a sua capacidade de subir de origens humildes a posições de destaque na economia e de elevar ainda mais o nível de empresas já consideradas de grande porte, se tornou uma espécie de herói cultural do capitalismo, seu sucesso remonta a uma ideia de que empreender é bom, reafirmando o ideal de uma sociedade aberta, onde todos os interessados podem evoluir economicamente. Isso não significa que todos obterão sucesso ao empreender, existem barreiras econômicas e sociais ao empreendedorismo que dificultam a promoção ou o sucesso de alguns, porém, dentro do sistema atual o empreendedorismo é o melhor método quando se fala em mobilidade social, mesmo quando essa mobilidade é limitada. (CASSON, 2003).

“Tanto empreendedorismo quanto o surgimento de pequenas empresas têm sido encarados como motor de crescimento, fontes de muitos empregos e promotores de competitividade” (AMARAL FILHO, 2011, p. 11). A mudança de pensamento em relação à segurança, a vantagem das grandes empresas em detrimento das pequenas e as mudanças institucionais e macroeconômicas vêm trazendo um maior avanço do empreendedorismo. Amaral Filho (2011) cita cinco pontos que, além de serem razões para a dada mudança, são conectados à janelas de oportunidades para os pequenos empreendimentos, são eles: i) Crise do planejamento e da intervenção regionais centralizadoras; ii) Reestruturação do mercado; iii) Megametropolização, seguida pela emergência de megaproblemas urbanos; iv) Globalização e abertura econômica; v) Tecnologia da informação e telecomunicações. Instrumentos como subsídios, incubadoras, capital de risco foram utilizados para a promoção

e estímulo do empreendedorismo bem como políticas governamentais de estabilização monetária que trouxeram estímulos ao empreendedorismo.

O estudo do Empreendedorismo vem ganhando muita importância no mundo inteiro, e muito disso se verifica devido ao grande avanço da tecnologia e das inovações geradas nesse século, essa ênfase atual sobre empreendedorismo deve-se conseqüentemente a essas mudanças tecnológicas atuais. (Dornelas, 2008). As inúmeras definições sobre o tema em trabalhos realizados nos últimos anos se utilizam, na grande maioria, dos conceitos de base, conceitos esses primordialmente definidos a partir de algumas correntes do pensamento sendo a primeira a influenciá-los a corrente do “pensamento econômico”. A origem do conceito estaria no economista irlandês Cantillon, afirmando que o empreendedor é um indivíduo que compra uma matéria prima que possuía um preço conhecido para revendê-la à um preço “incerto” e que quando o empreendedor obtinha através da venda do seu produto lucros muito altos, ele havia gerado ali uma inovação, para ele o empreendedor era uma pessoa dotada de capacidade de agir em meio a incerteza e investir no futuro para assim trazer um ajuste da oferta e demanda.(FILION [199-?]; IBGE, 2008). Outro economista citado por Filion (1997), em um artigo de título: Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios foi Jean Baptiste Say, afirmando que Say é o pai do que conhecemos hoje como empreendedorismo, mas para ele, a consolidação do conceito dá-se a Schumpeter. Muitos economistas influenciaram o estudo sobre empreendedorismo, eles viam nos empreendedores pessoas capazes de “detectar” grandes oportunidades de negócios que trariam benefícios ao sistema econômico. Baumol (FILION, 1999) separa os empreendedores em dois tipos, aqueles que possuem a capacidade de criar e organizar um novo negócio e aqueles capazes de criar algo novo, inserir uma inovação.

Hayek (1937; 1959) mostrou que os empreendedores tinham o papel de informar o mercado a respeito de novos elementos. Knight (1921) mostrou que empreendedores assumiam riscos por causa do estado de incerteza no qual trabalhavam e que eram recompensados de acordo com os lucros que obtinham com as atividades que iniciavam. Hoselitz (1952, 1968) falava de um nível mais alto de tolerância que capacitava os empreendedores para o trabalho em condições de ambigüidade e incerteza. Leibenstein (1979) já tinha estabelecido um modelo para medir o nível de eficiência e ineficiência no uso de recursos por parte dos empreendedores. (FILION, 1999, p.5)

O principal economista a definir o conceito foi Schumpeter, um economista austríaco nascido no ano de 1883, construiu uma das mais influentes obras no estudo do empreendedorismo influenciando os dias de hoje. Formado em direito pela Universidade de Viena em 1906, teve sua primeira obra publicada em 1908 aos 25 anos, intitulado como A Natureza e a Essência da Economia Política Teórica. Em 1911 escreveu sua mais importante

obra chamada de Teoria do Desenvolvimento Econômico a qual revela uma inovadora definição de conceitos como fluxo circular, desenvolvimento econômico, inovação e empreendedorismo.

Para o economista Joseph Schumpeter (1997) o “empreendimento” seria o que ele mesmo chamou de o fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico, é o principal agente na geração do desenvolvimento em uma economia. Esse empreendimento ocorre quando o empresário, agente que assume riscos, é capaz de realizar novas combinações, introduzir na economia uma inovação, logo como o próprio autor define, “Empreendimento é a realização de combinações novas; chamamos de ‘empresários’ os indivíduos cuja função é realizá-las” (SCHUMPETER 1997, p. 83). Para a realização de uma nova combinação era necessário possuir os meios de produção e ser possuidor de possibilidades que o permita (o empresário) adquirir meios de produção ou se apropriar deles a partir do crédito sendo ele “primariamente necessário às novas combinações” (SCHUMPETER 1997, p.80), por tanto o crédito possui ligação direta com a inovação e a inovação com o empreendedorismo. Para o economista austríaco produzir novas coisas é um processo que segue uma consequência, sendo parte essencial para o capitalismo, para ele a história da economia capitalista que conhecemos hoje não seria a mesma se não existissem as novas combinações, a inovação e o empreendedor, pois na maioria dos casos onde há inovação e novas combinações essa figura está bem alocada, estando apto a vencer as resistências e dificuldades existentes no processo empreendedor. (SANTIAGO, 2009).

Segundo Schumpeter (1997) novas combinações são combinações diferentes, produzir coisas, objetos diferentes ou até as mesmas coisas, porém utilizando métodos ou técnicas, ou matérias primas diferentes onde, essas novas combinações podem originar-se das antigas. Para o autor o conceito de novas combinações engloba cinco casos:

1. Introdução de um novo bem;
2. Introdução de um novo método de produção;
3. Abertura de um novo mercado;
4. Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias primas ou de bens semimanufaturados;
5. Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria;

São as novas combinações que nesse processo trazem inovação, empreendedorismo e desenvolvimento econômico. Pois desenvolvimento consiste em empregar recursos diferentes de uma maneira diferente, em fazer coisas novas (novas combinações), em inovar, independentemente de mudanças nos recursos e sendo realizada

descontinuamente. Porém, não necessariamente as novas combinações são realizadas pelos produtores que antes detinham a produção do antigo bem, o processo de criação de novas combinações, sejam elas de meios de produção, formas de produzir ou uma das cinco formas citadas acima, não é criado por empresas ou empresários que detinham as combinações antigas, o autor afirma que pelo contrário, na maioria das vezes é introduzido por intermédio de uma nova empresa, uma nova pessoa, o empreendedor. (SCHUMPETER,1997)

Empreender não consiste no ato de apenas expandir um negócio ou suas atividades, “Competir para sobreviver não é empreender” (MARTES 2010, p.260). Martes (2010) afirma que segundo Marshall um administrador de uma empresa não é um empreendedor, concordando com as ideias de Schumpeter, pois para um administrador suas funções são destinadas apenas a rotina burocrática, manter e adequar a produção. Empreender é fazer surgir um novo empreendimento é criar uma nova riqueza.

Outra corrente que influenciou os conceitos de empreendedorismo estabelecidos hoje, os *Behavioristas* (comportamentalistas), a partir dos anos 70 até meados dos anos 80 dominaram essa área de pesquisa, avaliando e estudando o empreendedorismo a partir de estudos comportamentais onde se tentava conhecer quem era o empreendedor e como era o seu comportamento, porém, essas pesquisas acabavam por mostrar resultados muito contraditórios. Filion [1998] afirma que essa dificuldade em se obter resultados satisfatórios encontra-se nas diferenças entre os próprios empreendedores, as pessoas mudam de acordo com o contexto que estão inseridas. O autor afirma que uma avaliação comportamental realizada em um recém-ingressado nos negócios é necessariamente diferente de uma avaliação realizada em um empreendedor já bem estabelecido.

O primeiro autor a estudar o empreendedorismo com vista ao o comportamento humano foi Max Weber, afirmando ser a figura do empreendedor um indivíduo ético, dotado de qualidades como “firmeza de caráter”, “clarividência e capacidade de ação” e “obstinação pelo trabalho”, este era influenciado pelo meio cultural ou religioso em que vivia. Max Weber observou durante um período de tempo os filhos de católicos e protestantes de uma cidade chamada Ruhr, na Alemanha, e de tal observação chegou a conclusão que os filhos de alguns protestantes eram mais empreendedores, pois mantinham uma postura mais correta, sem desvios morais e de conduta, o que possibilitava que o lucro acarretado tornasse, em um período seguinte, em um lucro conseqüentemente maior, gerando uma riqueza maior. (FILION, 1999, 1997; MARTES, 2010; SANTIAGO, 2009). Porém, o principal autor ao tratar do empreendedorismo, a partir da visão comportamentalista, foi David C. McClelland, um psicólogo americano, especialista em motivação humana, conhecido por ser um dos 100

psicólogos mais eminentes do século XX. Para McClelland “Um empreendedor é alguém que exerce controle sobre uma produção que não seja só para o seu consumo pessoal. [...] um executivo em uma unidade produtora de aço na União Soviética é um empreendedor” (MC CLELLAND 1971; *apud* FILION 1999, p.6).

Leite (2002, p.79) conclui que para McClelland as principais características do empreendedorismo são:

- Aceitação moderada de risco como função da capacidade de decisão;
- Atividade instrumental vigorosa e/ou original;
- Responsabilidade individual;
- Conhecimento dos resultados das decisões;
- Dinheiro como medida dos resultados;
- Previsão de possibilidades futuras;
- Aptidões de organizações;
- Interesse em ocupações empreendedoras como função de seu prestígio de risco;

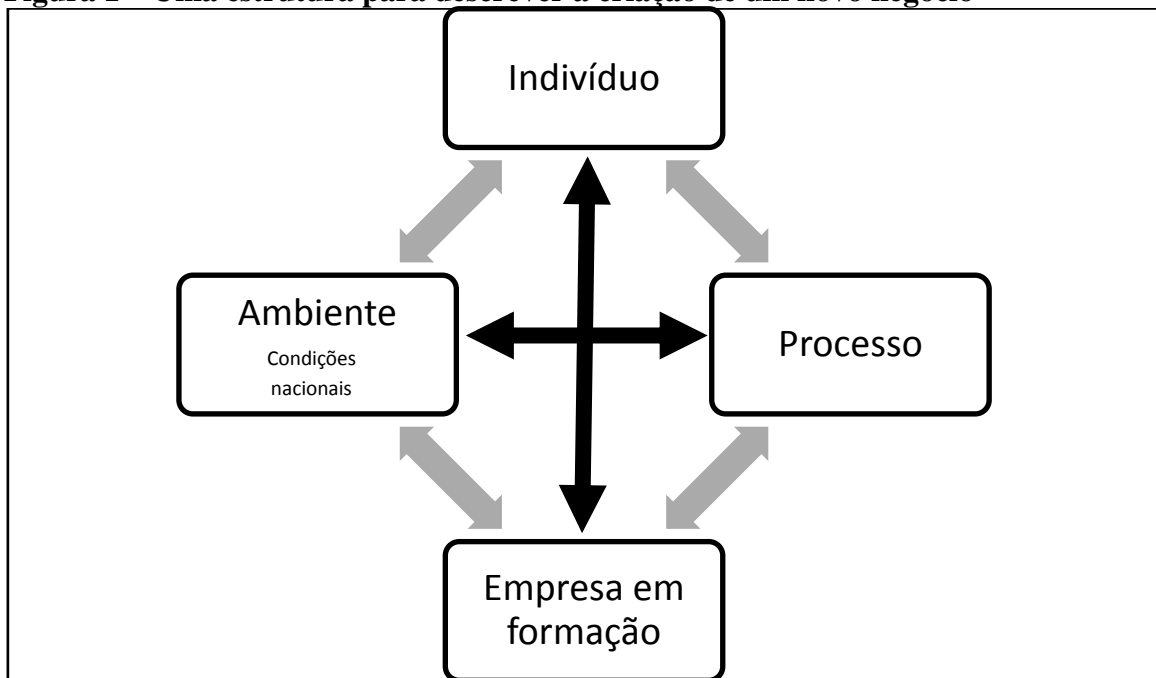
Para Drucker (1987) empreendedorismo seria algo inovador, capaz de gerar um novo “nicho de mercado”, é ser pioneiro não somente no que faz, mas também na forma como se faz, o empreendimento seria um comportamento, e não um traço de personalidade, não se baseia em intuição e sim em conceitos e teorias que sustentam a visão empreendedora. Os empreendimentos necessitam criar uma nova satisfação para o consumidor e também ter a capacidade de produzir uma nova demanda.

Mariano e Maye (p.66) entendem que empreender significa “fazer algo acontecer”. Os empreendedores são vistos causando mudanças, porém esses exploram as mudanças e oportunidades ocorridas no ambiente. Dornelas (2008, p. 22) define o empreendedorismo como o “envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso”. Para Dolabela (2006) sempre houve empreendedorismo, pois empreender é uma característica que nasce com o ser humano, não pode ser considerado apenas como um fenômeno econômico, precisa ser visto também, como um fenômeno social fundamentado na cidadania, na construção de um bem estar social.

Segundo o relatório da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2003, p.5) empreendedorismo “é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou um novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas”.

Segundo Scheel (2009), Gartner ilustra sua definição do empreendedorismo com um modelo de quatro dimensões, observado na figura 1:

Figura 1 – Uma estrutura para descrever a criação de um novo negócio

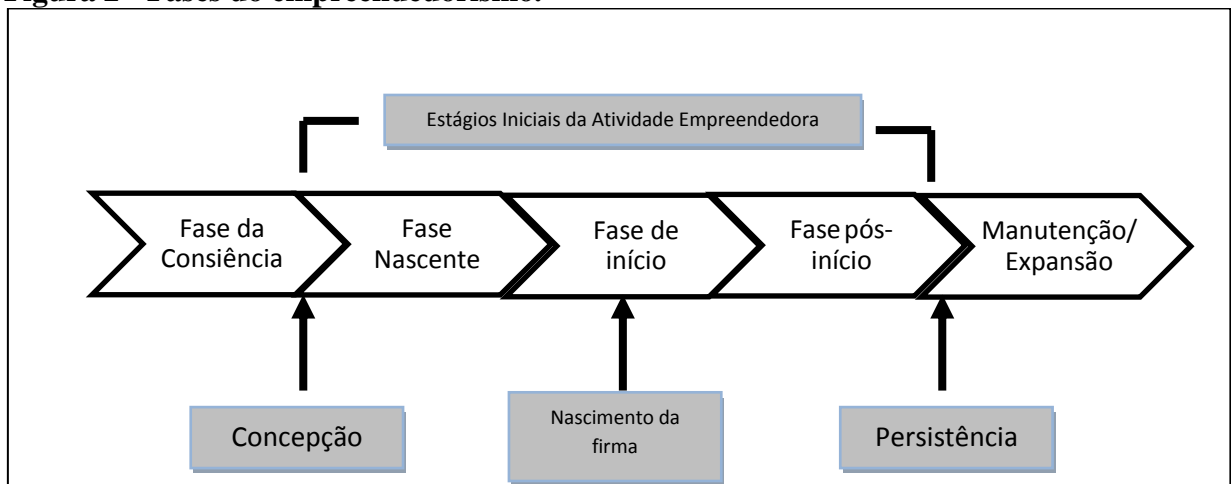


Fonte: Scheel (2009, p.11)

Onde cada empreendimento, ou decisão de um empreendedor em empreender, é influenciado por questões ambientais, bem como, as condições da economia nacional em que o empreendimento é realizado, que influencia tanto nas decisões do indivíduo (empreendedor) quanto nos processos tomados.

Em uma economia Empreendedora a preocupação principal é com o processo de mudanças, criação de algo novo, e a sua relação com os empreendedores e o ambiente. (BRUYAT, JULIEN, 2000). Alguns ambientes econômicos e aspectos regionais são mais favoráveis ao empreendedorismo, aqueles em que há uma maior aglomeração de capital humano, políticas de incentivo ao crédito, excesso de demanda e estrutura setorial. Lugares onde há maior aglomeração urbana tendem a ser mais empreendedores, pelo maior acesso a educação, maior número de potenciais clientes, disponibilidade de mão de obra, grande mercado potencial, maior difusão de conhecimento incorporado, e maior acesso a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). (SCHEEL, 2009).

O processo empreendedor, de acordo com Scheel (2009), passa por algumas etapas, que podem ser observadas na figura 2:

Figura 2 - Fases do empreendedorismo.

Fonte: Scheel (2009, p.16)

As fases iniciais são as de concepção, planejamento e de nascimento da empresa consolidada, é o período onde o empreendedorismo irrompe, surge, na ação de planejar a abertura desse novo negócio. O período entre meios é o período de sobrevivência de um empreendimento e o final é o período de persistência ou de consolidação do mesmo.

O empreendedorismo pode ser visto como o campo de estudo que analisa a figura do empreendedor, seu comportamento, suas atividades, características, os benefícios destes para a sociedade com seus efeitos sociais e econômicos de aumento de renda e geração de emprego (FILION, 1999). Porém há quem afirme que não é só na figura do empreendedor que se define o estudo do empreendedorismo, pois, é impossível definir empreendedorismo somente com características pessoais, sustentando a ideia de que vários fatores afetam as características para cada indivíduo, como fatores socioeconômicos, demográficos, políticos e culturais. (MELLO *et al*, 2010).

Como campo de estudo, várias são as vertentes de pesquisa e temas estudados. Filion [1998] nos dá uma lista dos temas mais estudados e pesquisados ao longo dos anos 90 acerca do empreendedorismo, que pode ser observado no quadro 1:

Quadro 1 - Temas principais da pesquisa sobre empreendedorismo

- Características comportamentais dos empreendedores
- Características econômicas e demográficas das PME (pequenas e médias empresas)
- Empreendedorismo e PME nos países em desenvolvimento
- Características gerenciais dos empreendedores
- Processo empreendedor
- Criação de empresas
- Desenvolvimento de empresas
- Capitais de risco e financiamento das PME
- Administração de empresas, levantamento, aquisições.
- Empresas de alta tecnologia
- Estratégias de crescimento da empresa empreendedora
- Parceria estratégica
- Empreendedorismo corporativo ou "intra-empreendedorismo"
- Empresas familiares
- Trabalho autônomo
- Incubadoras e sistemas de apoio ao empreendedorismo
- Redes
- Fatores que influenciam a criação e o desenvolvimento de empresas
- Políticas governamentais e criação de empresas
- Mulheres, grupos minoritários, grupos étnicos e o empreendedorismo.
- Educação empreendedora
- Pesquisa e empreendedorismo
- Estudos culturais comparativos
- Empreendedorismo e sociedade
- Franquias

Fonte: Filion (1999, p.7)

O estudo do empreendedorismo não seguiu em uma linha constante no decorrer dos anos, pois fatores como área de conhecimento, campus de estudo, cultura, lógica e metodologia influenciaram a forma como o tema é estudado e definido atualmente. Porém, um número maior de pesquisadores se interessam pelo tema, a cada dia cresce o número de pequenos empreendimentos em todo mundo e a parcela do Produto Interno Bruto (PIB) referente aos pequenos negócios vem crescendo em todos os países.

O quadro 2 traz uma síntese dos assuntos que vem sendo pesquisados na área de empreendedorismo nas últimas décadas, bem como, as especialidades relacionadas a estes e as principais metodologias utilizadas.

Quadro 2 - Pesquisa na área de empreendedorismo

Clientes	Assuntos	Especialistas	Metodologia
Sistema político	Políticas Governamentais	Economistas	Quantitativa
	Desenvolvimento Regional	Sociólogos	
Empreendedores	Características do empreendedor	Ciências comportamentalistas	Quantitativa e qualitativa
Empreendedores em potencial	Ambiente empreendedorístico	Sociólogos e antropólogos	
Educadores			
Empreendedores	Práticas de negócios	Ciências gerenciais	Quantitativa
Empreendedores em potencial	Atividades de gerenciamento Financiamento		Qualitativa
Educadores	Liderança		
Consultores em empreendedorismo	Raciocínio estratégico		

Fonte: Filion (1997, p.8)

Verifica-se a diversidade de pesquisa e formas de análise, a metodologia de pesquisa tanto qualitativa quanto quantitativa, sendo pesquisada por educadores, economistas, sociólogos e profissionais ligados ao mercado e aos processos de gerenciamento, todos envolvidos na procura de conceitos que melhor caracterizem e ilustre a definição do empreendedorismo, o empreendedor e seus benefícios a sociedade.

2.1. O Empreendedor

Não há como definir ou compreender o empreendedorismo sem conhecer o ato do empreendedor, com seus sucessos ou fracassos, e definir mais fielmente as condições ambientais favoráveis ao ato de empreender. Não há como compreender o empreendedorismo se não for considerado o empreendedor, seus projetos, o ambiente ou economia a que está inserido e a ligação entre esses fatores ao longo do tempo. (BRUYAT, JULIEN, 2000)

Muito se tem estudado o empreendedor, sua forma de agir, suas características, seus objetivos e valores. Cientistas de todo mundo tentam definir e explicar o empreendedor, demonstrar características inerentes a ele que não há em outras pessoas, como diferenciá-lo

das outras pessoas, como descobrir todas as suas características subjetivas e comuns a todos que se dizem empreendedores. (SCHEEL, 2009).

A palavra “*entre-preneur*” vem do francês e significa empreendedor, *entre* significa estar sob e *preneur* deriva-se da palavra francesa que significa prender ou conduzir o termo surgiu a partir de uma evolução advinda do século XII, tendo como significado aquela pessoa que incentivava brigas. No século XVII o termo significava uma pessoa que estava envolvida com alguma responsabilidade e dirigia uma ação militar, este podia também estabelecer uma espécie de contrato com o governo para realização de serviços ou para produção de uma mercadoria. No século XVIII a palavra evoluiu para nomear pessoas que realizavam ou organizavam projetos, ou conduziam empreendimentos, foi nesse século que se diferenciou o capitalista do empreendedor. Cantillon definia um empreendedor “*entre-preneur*” como uma pessoa capaz de identificar uma oportunidade e correr riscos e começar algo novo. No século XIX e início do século XX, a figura do empreendedor foi confundida com gerentes de negócios e administradores. (FILION, 1999; LEITE, 2002; LIRA, 2007).

Há várias definições acerca do que seria a figura do empreendedor, porém, existem algumas correntes principais, sendo a primeira a dos economistas, associando o empreendedor ao sujeito inovador, e a segunda os comportamentalistas relacionando a figura do empreendedor à criatividade, intuição e altruísmo. (GOMES, 2005)

No início do século XVIII, Richard Cantillon introduziu o termo “empreendedor”, como aquele que adquire meios de produção a preços conhecidos, para vendê-los a um preço que no momento inicial ele desconhece (como já mencionado no início desse trabalho). Jean Baptiste Say também participou definindo o empreendedor quando afirmou que:

O empreendedor é o intermediário entre todas as classes de produtores e os consumidores. Administra a tarefa de produção e constitui o centro de várias relações. Aproveita-se do que os outros sabem e do que ignoram, bem como de todas as vantagens acidentais da produção. É por isso que é nessa categoria de produtores, quando os acontecimentos favorecem suas habilidades, que se adquirem quase todas as grandes fortunas. (SAY, *apud* MARIANO, MAYER p.68).

Adam Smith, também reconheceu a existência de um homem de negócios, apesar de em sua obra, A Riqueza das Nações de 1776, “engrandecer o papel dos trabalhadores e a minimizar a totalidade do negócio, dentro do qual este se realizava”. (LEITE, 2002, p.72).

A partir do final do século XIX iniciou-se uma distinção mais clara entre o capitalista e o empreendedor. Alguns economistas da época iniciaram um processo de teorização na tentativa de explicar esse “novo fenômeno” e a distinguir empreendedores de capitalistas, sendo a análise de grande dificuldade. É então nesse período que surgiu

Schumpeter investigando as características do empreendedor e sua devida importância com relação ao desenvolvimento econômico.

Schumpeter afirma que o empreendedor é a pessoa capaz de introduzir as novas combinações, é o agente de mudanças, é um ser capaz de criar necessidades de consumo (ao “ensinar” os consumidores a adquirirem coisas novas), gerar consumo por inovação, é dotado de criatividade, é das mãos do empreendedor que nasce uma nova combinação, um novo produto.

Segundo Martes (2010), Schumpeter define o empreendedor entre quatro pontos fundamentais, na relação entre a ação de empreender e a economia:

1. O empreendedor como um indivíduo socializado, não atomizado e portador de interesses próprios, vontade e intencionalidade.
2. O empreendedor possui um papel muito importante na promoção do desenvolvimento econômico por ser ele o introdutor da inovação.
3. O empreendedor não é um ser comum ou um mero capitalista, visto que, por ser inovador é capaz de possuir o poder de decidir utilizando-se da razão, porém também é guiado por impulsos da paixão, desejo de conquista, sendo ele um líder.
4. As instituições de crédito oferecem base de sustentação à ação do empreendedor e ajudam a alavancar um novo ciclo de crescimento.

Martes (2010) revela a natureza da função do empreendedor segundo Schumpeter, e o tipo de qualidades necessárias para exercer esta função. Com relação à natureza cognitiva e comportamental do empreendedor este deve: ser inovador, planejar e racionalizar suas ações e ser possuidor de força de vontade. Já no que se refere a dificuldades e habilidades do empreendedor este se defronta: com oposições do ambiente social no qual está inserido, impedimentos legais e políticos, com a competição do mercado (as novas combinações competem com as antigas porém, a tendência é de que as novas combinações sobrepujam as antigas). O terceiro ponto citado seria a motivação onde para Martes (2010, p. 263)

O empreendedor schumpeteriano age racionalmente, mas não orienta sua ação apenas pela razão, do mesmo modo que seu objetivo final não é apenas o lucro. Sua motivação também não é hedonista (satisfação das próprias necessidades). O sentido de sua ação deve ser buscado, antes, no “sonho e desejo de fundar um reino privado” (equivalente moderno À nobreza medieval), o “desejo de conquistar”, “impulso para lutar”, “provar-se superior aos outros”, “alegria de criar e fazer coisas”. [...] O empresário inova e, ao inovar, lidera profundas transformações. Contudo, não lidera através do convencimento sobre a convivência de seu plano inovador (“exceto o banqueiro que deve financiá-lo”), mas na medida em que obtém sucesso, configura novos padrões de produção.

O comportamentalista Max Weber introduziu a ideia de um empreendedor como um ser independente, dotado de autoridade formal diante da sociedade, possuidores de uma espécie de “vocação” natural, a cada um deles, para gerar riquezas, porém, sem desperdiçá-la. Esses empreendedores criaram uma visão de mundo, *Weltanschauung*, uma ideologia, uma espécie de lente por onde o empreendedor enxerga e percebe o mundo a sua volta, o termo está associado a paradigmas e representações da realidade, ao processo visionário do empreendedor. McClelland identificou nos empreendedores elementos psicológicos como a motivação pela realização ou o interesse em sempre melhorar. O empreendedor também é visto como um indivíduo racional, voltado a obtenção de lucros. (SANTIAGO, 2009; SOARES, 2002). Fillion (1993) também relata a respeito da forma visionária como o empreendedor age, como ele projeta suas criações, seus produtos, suas novas combinações no futuro.

Quadro 3 - Características mais frequentemente atribuídas aos empreendedores pelos comportamentalistas

Inovação	Otimismo	Tolerância à ambiguidade e incerteza
Liderança	Orientação para resultados	Iniciativa
Riscos moderados	Flexibilidade	Capacidade de aprendizagem
Independência	Habilidade para conduzir situações	Habilidade na utilização de recursos
Criatividade	Necessidade de realização	Sensibilidade a outros
Energia	Autoconsciência	Agressividade
Tenacidade	Autoconfiança	Tendência a confiar nas pessoas
Originalidade	Envolvimento a longo prazo	Dinheiro como medida de desempenho

Fonte: Fillion (1999, p.8)

O quadro 3 revela as características principais atribuídas ao empreendedor pelos comportamentalistas, dentre as mais importantes encontramos características que estão relacionadas a inovação, possibilidade de correr riscos e criatividade.

Drucker (1987) afirma que o empreendedor por muitas vezes é definido como todo e qualquer indivíduo que inicia o seu próprio, novo e pequeno negócio, porém para ele essa visão é errônea visto que nem todos os pequenos negócios novos são empreendedores ou representam um empreendimento, e grandes empresas também podem possuir atitudes

empreendedoras visto que o que torna uma empresa empreendedora ou não, não é o seu tamanho e sim características intrínsecas a elas. Afirma ainda que os empreendedores são minorias nas pequenas empresas. Eles criam algo novo, algo diferente, mudam ou transformam valores, não são capitalista (necessitam do capital para suas ações e atividades), não são investidores, não são empregadores ou alguém que simplesmente trabalha unicamente e exclusivamente para si. O empreendedor usa o instrumento da inovação como meio de alcançar seus objetivos principais, explorando as mudanças como uma boa oportunidade de criar um novo negócio.

O empreendedor vê a mudança como norma e como sendo sadia. Geralmente, ele não provoca a mudança por si mesmo. Mas, e isto define o empreendedor e o empreendimento, o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade (DRUCKER, 1987, p. 36)

O empreendedor é responsável pelo processo de criação do novo valor, responsável pela inovação, pelas novas combinações, por diferentes formas de produzir e pelo nascimento de uma nova organização. Sem o empreendedor nada disso nasceria ou ocorreria. Logo só é empreendedor aquele que realiza algo, o bem sucedido em sua ação de empreender, aquele que está apenas na fase de planejamento, traçando seus objetivos não pode ser considerado empreendedor, pode ser chamado de empreendedor em potencial ou ainda empreendedor em desenvolvimento, mas não empreendedor de fato. Não há como se definir o empreendedor apenas, com características psicológicas, como pró-atividade e criatividade, não é possível chegar a um resultado plausível somente analisando questões psicológicas do indivíduo, não dá pra analisar somente o indivíduo, o estudo do empreendedor, totalmente isolado de questões como, o ambiente em que ele vive, pode ser considerado como o objeto de pesquisa errado. Logo se vê a complexidade do estudo sobre o empreendedor. (BRUYAT, JULIEN, 2000). São encontradas hoje inúmeras definições, em diversos trabalhos, todas elas na tentativa de associar características econômicas, psicológicas e comportamentais, em busca da melhor caracterização do empreendedor.

Dornelas (2008) em uma tentativa de definir o empreendedor trata acerca do caráter psicológico e comportamental do empreendedor, tido como um indivíduo distinto dos demais, que possuem desejo em ser admirados e referenciados, não esperam as coisas acontecerem, eles fazem as coisas acontecerem, possuem visão de futuro para a organização que atuam, eliminam barreiras comerciais e culturais, criam novas relações de trabalho e novos empregos, quebram paradigmas e geram riqueza e desenvolvimento para a sociedade na qual estão inseridos, descobrem uma oportunidade e criam um novo negócio.

“Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado”. (DORNELAS, 2008, p.5)

Ele detecta oportunidade de sucesso e assim desenvolve ou cria um novo negócio, uma inovação, uma nova combinação, assumindo os riscos decorrentes do seu ato empreendedor. Na maioria das conceituações sobre o empreendedor, esses possuem características em comum, que são elas: (DORNELAS, 2008).

1. A tomada de ação para a criação de um novo negócio;
2. Criatividade para fazer uso dos recursos e meios de produção disponíveis, para assim transformar o meio socioeconômico em que vivem;
3. Aceitação dos riscos em empreender;

Deve-se compreender acerca das definições de empreendedorismo e empreendedor que o “empreendedor” não necessariamente é um “pequeno produtor estabelecido”. Amaral Filho (2011) divide a abordagem do empreendedorismo em dois pontos: i) recorre à natureza intrínseca do empreendedor; ii) ato de iniciar um novo negócio. Drucker (1987) afirma que desde que Say definiu o empreendedor, tem ocorrido uma profunda confusão com a definição, o autor cita o exemplo dos Estados Unidos onde o empreendedor é frequentemente confundido com aquela pessoa que começa seu próprio negócio. Ele cita o exemplo de um casal que é proprietário de uma confeitaria e decidem construir uma nova sede, assim ele questiona sobre esse casal ser ou não empreendedor, afirmando por fim que não são, pois não há em seu ato a criação de algo novo, apenas a reprodução do que inicialmente já havia.

Dornelas (2008) divide o empreendedorismo em: empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade, no qual o primeiro trata do empreendedor que abre um novo negócio através de um estudo anterior, de um planejamento, de uma estratégia, uma inovação e visa a geração de lucros, emprego e riqueza. Já o segundo é um tipo de empreendedorismo onde a pessoa de interesse, o empreendedor, abre um pequeno negócio por falta de opção por estar desempregado e não possuir alternativas de trabalho, esse último caso costuma ser o caso menos vantajoso para o desenvolvimento econômico, visto que o empreendedor entra em um novo negócio sem nenhum conhecimento ou estudo prévio, muitas vezes sem nenhum capital humano envolvido possuindo maior índice de mortalidades por parte desses tipos de negócios.

A definição do empreendedor também pode ser verificada a partir de dois focos diferentes, o primeiro é o da fenomenologia, onde se constrói a teoria a partir de uma

observação das atitudes do empreendedor. O segundo foco é dado através de uma observação das atitudes relacionadas ao empreendedor e nas suas atitudes de fato, seria um enfoque no empreendedor envolvido em atividades empresariais. (SOUZA, E. C. L; SOUZA, C. C. L.).

Chiavenato explica o empreendedor em um enfoque voltado à observação das suas ações e da sua capacidade de gerenciar e criatividade de transformar sua ideia em algo observável.

A pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem sucedido no mercado. (CHIAVENATO *apud* LIRA, 2007, p.5)

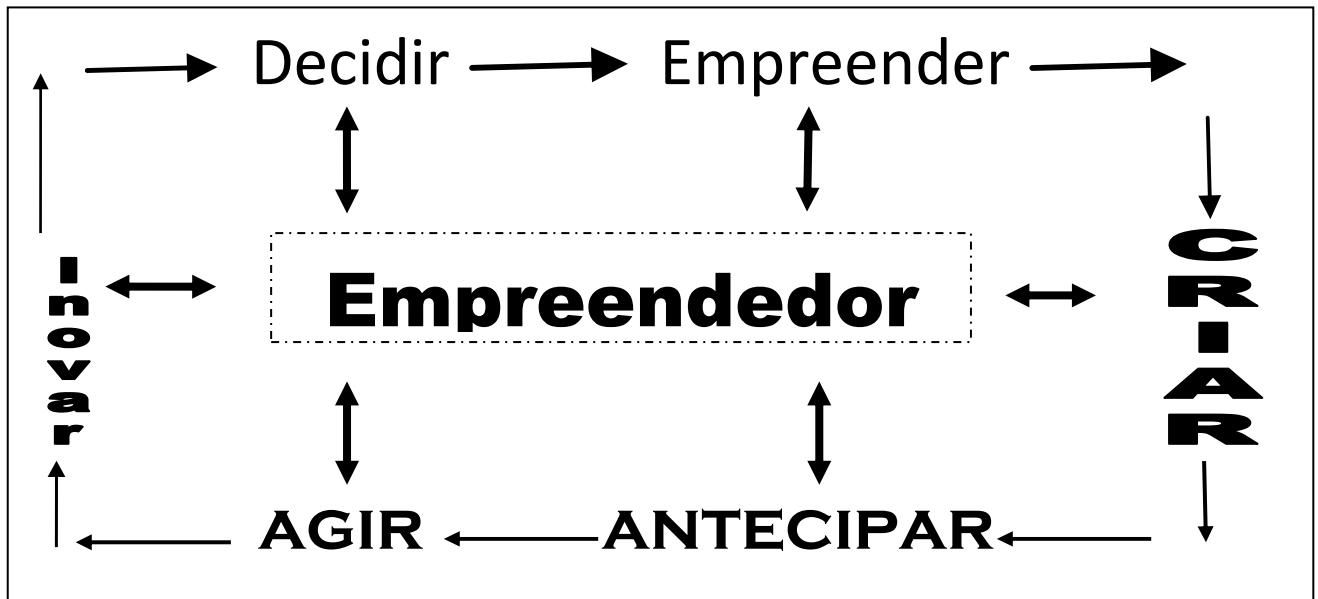
O que sabemos hoje a respeito do perfil do empreendedor, em pesquisas realizadas em todo o mundo, é que este é um ser social, produto do meio em que vive, pois suas ações dependerão muito da influencia socioeconômica em que ele está inserido, pelo fato do empreendedorismo ser considerado um fenômeno local, que não esta presente da mesma forma em localidades diferentes. (DOLABELA, 2006)

Casson (2003) relata que o que faz o empreendedor tão importante para a economia é a sua capacidade de decidir, é a crença de que ele está certo e todo o resto está errado, que os empreendedores diferem em seus gostos, e sua percepção sobre a situação a qual estão localizadas influencia significativamente a alocação de recursos. Um empreendedor é aquele que realiza um empreendimento. Definir o empreendedor suscita a uma grande dificuldade, uma definição do empreendedor deve considerar seu estatuto jurídico, suas relações contratuais com outras partes e sua posição tanto econômica quanto para a sociedade. O autor define o empreendedor como o indivíduo que se especializa em tomar decisões sobre a coordenação de recursos escassos, quando se define o empreendedor do ponto de vista de um sistema econômico privado e em uma economia de mercado. Ele é um agente de mudanças, está mais preocupado com a melhoria da alocação dos recursos escassos, porém motivado por interesses próprios.

Leite (2002) apresenta um conceito de empreendedorismo que resulta de uma visão integrada do comportamento empreendedor para Schumpeter, McClelland e Drucker. Integrando os conceitos desses importantes contribuintes das ideias sobre o empreendedor, que aliam o conceito econômico de Schumpeter, o conceito comportamental de McClelland e o gerencial de Drucker. Temos o empreendedor como o indivíduo capaz de decidir, empreender, criar, inovar, agir e se antecipar nas tomadas de decisões.

“Ser empreendedor significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as ideias, flexibilidades para adaptá-las, criatividade para transforma-las em uma oportunidade de negócios, motivação para pensar conceptualmente, e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade. [...] O empreendedor é um artista, um criador. Alguém que cria novos produtos, novos empregos, novas coisas. E nunca param. Os empreendedores não criam porque querem, mas porque têm uma grande necessidade de realização” (LEITE, 2002, p.15, p. 25).

Figura 3 - A visão integrada: Schumpeter, McClelland e Drucker.



Fonte: Leite(2002, p.26)

Ser empreendedor significa (LEITE, 2002, p. 27):

- Ter a oportunidade de trabalhar em todas as vertentes do negócio;
- Controlar o seu próprio destino;
- Gerir o próprio tempo;
- Lidar diretamente com os clientes.

Filion (1999, p.18) “O empreendedor é uma pessoa criativa”, pois contribui com a criação de algo novo, do diferente, daquilo que antes não existia, mesmo que para isso seja necessário correr riscos.

O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação continuará a desempenhar o papel de um empreendedor. (FILION, 1999, p.19)

Nem sempre é só pela criatividade que alguém se torna um empreendedor, em muitos casos é a necessidade ou a cultura empreendedora que leva o empreendedor em potencial a desenvolver sua criatividade. Em diversos casos indivíduos se tornam empreendedores por influência do meio familiar ou de pessoas próximas, ou ainda um modelo

com o qual a pessoa teve interesse em se identificar. “O empreendedor define o objeto que vai determinar seu próprio futuro” (FILION, 2003, p.14), ele é um ser pró-ativo, determinado, capaz de identificar oportunidades de negócios e sabe se organizar. O empreendedor necessita ser dotado do “*savoir-vivre*” que é o conhecimento tácito, aquele conhecimento que o indivíduo aprendeu ao longo da vida, e também do “*savoir-faire*” que são os conhecimentos explícitos que estão contidos em manuais, estudos e outros.

Filion (2004) introduz o conceito de tipologia na definição do empreendedor, afirma que há dois tipos iniciais de empreendedores, o artesão e o oportunista, depois define outros seis tipos diferentes de personalidades do empreendedor (o lenhador, o sedutor ou borboleta, o jogador, o hobbyst, o convertido e o missionário). Em outro trabalho Filion (1999) divide os empreendedores em dois tipos distintos: os empreendedores voluntários e os empreendedores involuntários. Os voluntários são aqueles que decidiram ser empreendedores ou criar um novo negócio por decisão, por vontade, os involuntários são muito parecidos com os conceitos de empreendedor por necessidade, este decidiu abrir um negócio por uma necessidade atual, como forma de solucionar seu problema atual, como desemprego, pessoas recém-formadas, esses (empreendedores involuntários) não podem ser considerados empreendedores no tocante aos os conceitos já estabelecidos, pois não são inovadores, buscam apenas uma forma de sobrevivência e auto-emprego. Leite (2002) afirma que uma definição do empreendedor em tipologias é muito importante para facilitar os estudos em economia, pois facilita a construção de uma nova teoria que incorpora a figura do empreendedor ao capitalismo.

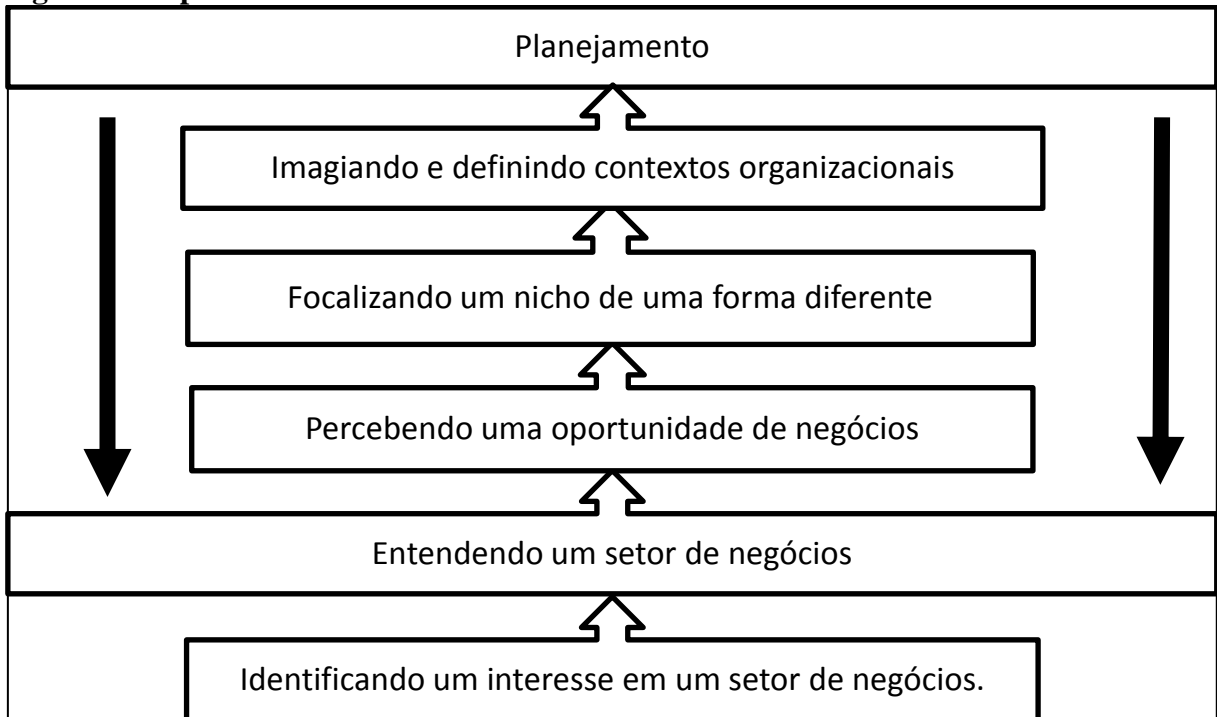
O Empreendedor não é simplesmente um administrador, um gerente ou o dono do negócio, mesmo que o indivíduo seja um bom administrador, pois nenhuma dessas atividades significa inovação. Esses indivíduos diante de uma modernização se adaptam enquanto o empreendedor inova. A posição do empreendedor não é advindo de herança, mas de uma conquista (MARTES 2010). Porém, muito ainda se confunde o empreendedor com gerentes de negócios, alto executivos e administradores, ou simplesmente com proprietários de negócios, por esse motivo Filion (1999) difere empreendedores do que ele chama de proprietários-gerentes (operadores de negócios). No quadro 4, encontra-se uma comparação entre empreendedores e proprietários gerentes de negócios.

Quadro 4 – Atividades dos empreendedores comparada as atividades dos operadores de negócios.

Proprietários-gerentes e Empreendedores		
Habilidades empreendedoras	Habilidades operadores de negócios	Atividades
<ul style="list-style-type: none"> • Questionar o que foi feito e como foi feito • Imaginar • Definir e redefinir a visão central e as visões complementares 	identificar e selecionar um setor de negócios	Aprender(empreendedor); Selecionar(op. de negócios)
Identificar um interesse num setor de negócios <ul style="list-style-type: none"> • Entender um setor de negócios • Detectar uma oportunidade de negócios • Imaginar e definir um contexto organizacional • Planejar 	desenvolver atividades técnicas, gerenciais e de negócios	Visualizar(empreendedor); Desempenha(op. de negócios)
Formular visões complementares, atividades e tarefas gerenciais <ul style="list-style-type: none"> • Estruturar o sistema de atividades • Organizar 	corrigir os métodos	Criar(empreendedor); Ajustar(op. de negócios)
Ligar as tarefas aos recursos humanos <ul style="list-style-type: none"> • Motivar e comunicar os RHs • Recrutar, selecionar RH • Dirigir RH para a realização das visões • Liderar 	Usar recursos humanos e atribuir tarefas Viabilizar os recursos materiais necessários para se desempenhar as tarefas	Motivar(empreendedor); Atribuir e alocar(op. De negócios)

Fonte: Soares (2002, p.37)

Algumas características são inerentes ao empreendedor, uma delas é a visão. O processo visionário se dá a partir de um possível interesse focado em um determinado setor de negócios, este passa a planejar, estudar possibilidades de negócios, identificando um interesse por esse setor, a partir daí passa a definir sua organização, verificando uma nova oportunidade de negócios. O empreendedor é aquele que avalia todas as suas possibilidades, traça objetivos e planeja de forma bem eficiente como conquistar um novo mercado ou setor, lançando mão de todos os artifícios e formas existentes para que haja uma transformação dos seus objetivos em realidade.

Figura 4 - O processo visionário

Fonte: Soares (2002, p.46)

Na presente seção tentou-se mostrar algumas das inúmeras formas de se definir o empreendedor, com as dificuldades presentes em se traçar tal conceito, no quadro 5 encontra-se uma descrição das diferentes definições para diferentes áreas:

Quadro 5 – Diferentes definições de empreendedor

Profissionais de diferentes áreas	Definições de empreendedor
Economista	Forças que direcionam o desenvolvimento econômico pela inovação
Comportamentalistas	Líderes criativos, persistentes e internalizadores.
Especialistas em operação	Bons distribuidores e coordenadores de recursos
Especialistas em finanças	Indivíduos capazes de medir e calcular riscos.
Especialistas em gerenciamento	Organizadores e usuários competentes de recursos que desenvolvem planos e ação para suas atividades.
Especialista em Marketing	Identificadores de oportunidades com o pensamento voltado para o consumido.
Especialistas em criação de novos empreendimentos	Pessoas com experiências de valor, diversidade e profundidade e qualificação no setor de atuação.

Fonte: Filion (1999)

3. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.

3.1. Desenvolvimento Econômico e Empreendedorismo

A análise do conceito de desenvolvimento econômico está relacionado a melhorias nas condições de vida de uma nação, este está relativamente ligado ao crescimento econômico unido a melhorias na qualidade de vida, bem estar econômico e social, são mudanças não apenas quantitativas mais qualitativas na forma como vivem as pessoas, nas instituições e nas estruturas produtivas. (OLIVEIRA, 2002). Celso Furtado afirma que “desenvolvimento é, basicamente, aumento do fluxo de renda real, isto é, incremento na quantidade de bens e serviços por unidade de tempo à disposição de determinada coletividade” (FURTADO, *apud* OLIVEIRA, 2002, p.39).

O desenvolvimento deve ser encarado como um processo complexo de mudanças e transformações de ordem econômica, política e, principalmente, humana e social. Desenvolvimento nada mais é que o crescimento – incrementos positivos no produto e na renda- transformado para satisfazer as mais diversas necessidades do ser humano, tais como: saúde, educação, habitação, transporte, alimentação, lazer, dentre outras. (OLIVEIRA, 2002, p. 40)

Para Bresser-Pereira (2006) o desenvolvimento econômico é tratado como um fenômeno histórico, que se desenvolve em países “que realizam sua revolução capitalista” (BRESSER-PEREIRA, 2006, p.1), este está relacionado com o surgimento das nações e a formação dos estados nacionais sendo determinado por dois fatores, que são eles, a taxa de acumulação de capital em relação ao produto nacional e a capacidade de incorporação de progresso técnico a produção, e o que determinaria um maior nível de desenvolvimento seria as estratégias nacionais voltadas para o desenvolvimento. Como fenômeno histórico o desenvolvimento econômico está intimamente relacionado ao estado e aos mercados. O autor define o desenvolvimento como:

[...]é o processo histórico de crescimento sustentado da renda ou do valor adicionado por habitante implicando a melhoria do padrão de vida da população de um determinado estado nacional, que resulta da sistemática acumulação de capital e da incorporação de conhecimento ou progresso técnico a produção. Nestes termos, o desenvolvimento econômico é um processo de transformação que implica mudanças nos três níveis ou instâncias de uma sociedade: estrutural, institucional e cultural. É o aumento sustentado dos padrões de vida possibilitado pelo aumento de produtividade de determinadas atividades e/ou pela transferência da mão de obra dessas para outras atividades com maior valor adicionado per capita. [...] Para que haja desenvolvimento é essencial que haja um processo de crescimento da renda por habitante, ou da produtividade. Não há desenvolvimento sem que a produção e renda média cresçam. (BRESSER-PEREIRA, 2006, p. 10)

O estudo das relações do empreendedorismo com o desenvolvimento econômico, tem se mostrado difícil e complexo, partindo da compreensão que tanto desenvolvimento

econômico quanto empreendedorismo são áreas de estudo interdisciplinar. Quando investigado países com maior desenvolvimento econômico, percebe-se que há nessas economias uma cultura empreendedora bem desenvolvida. (FONTENELE, 2010). Em todo mundo pessoas vem buscando no empreendedorismo e na abertura de novos negócios, uma forma de autossustento ou simplesmente aumentar sua renda, tendo uma fatia dos benefícios do livre mercado. Essa introdução de novos empreendimentos tem gerado competitividade e benefícios em diversas economias. Através da livre iniciativa privada, os pequenos empreendimentos crescem, gerando benefícios para toda uma sociedade, como autoemprego e criação de postos de trabalho (SABINO, 2010). Dolabela (2003) fala da importância da disseminação do ensino de empreendedorismo no Brasil, visando benefícios econômicos e sociais. Os “heróis anônimos” seriam aqueles que não temem os riscos, criando novos negócios, gerando inovação e trazendo, atrelado a eles, benefícios para toda uma sociedade. O empreendedorismo está relacionado diretamente com inovação e assim com desenvolvimento econômico, pois inovação gera melhores condições de trabalho, aumento de produtividade, agilidade nos processos, melhores condições de vida e aumento da renda. Dornelas (2008, p.9) afirma que o “empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade”.

Leite (2002) sustenta a ideia de que na economia clássica, principalmente nas teorias de Adam Smith explicava-se o desenvolvimento econômico via três variáveis: mão de obra barata, matéria prima abundante e capital disponível para investimento, mas para o autor nos dias de hoje seria necessário incluir outras duas variáveis, que seriam elas, a tecnologia e o empreendedorismo.

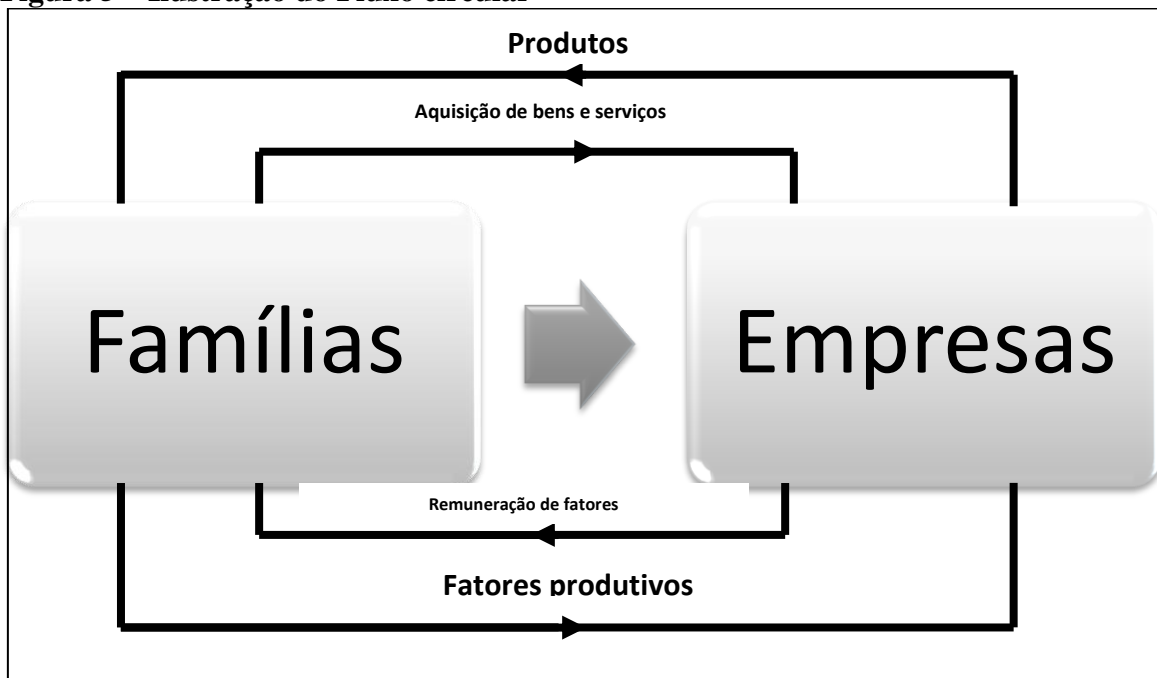
Segundo Say para obter o desenvolvimento econômico era necessário a criação de novos empreendimentos, pois para que haja bem estar em uma economia não se podia abdicar de uma população ativa com empreendedores dinâmicos no progresso tecnológico. (GOMES, 2005; SOARES, 2002). Schumpeter com a sua definição de destruição criativa, revela que novos produtos são criados através de uma inovação, acabando com os antigos, o que rompe com a frequência do fluxo circular e gera desenvolvimento econômico (SANTIAGO, 2009). Nesse processo de “destruição criativa” o que levará a substituição dos produtos antes produzidos será o consumo do novo, não é dado pela concorrência de mercado existente entre bens idênticos, ou seja, produtos homogêneos (produzidos da mesma forma), mas sim dos produtos tecnologicamente novos. (LEITE, 2002). No fluxo circular há um equilíbrio, dentro dele nada muda, esse fluxo circular funciona de forma fechada, dentro dele os vendedores das mercadorias são os próprios compradores no período da economia seguinte. Schumpeter dá

um exemplo onde o indivíduo que produz trigo vende seu trigo para um outro indivíduo que produz pão que vende o pão para um outro indivíduo que produz outra mercadoria e logo, todo indivíduo que é um vendedor é também um comprador. Afirma ainda que “na teoria do fluxo circular descreve-se a vida econômica do ponto de vista da tendência do sistema econômico para uma posição de equilíbrio, tendência que nos revela os meios de determinar os preços e as quantidades de bens e pode ser descrita como uma adaptação aos dados existentes em qualquer momento”. (SCHUMPETER 1997, p.46). Nesse fluxo as combinações de meios de produção são dadas, não há mudanças na produção, se produz sempre da mesma forma, utilizando-se sempre dos mesmos materiais.

No fluxo circular observa-se a ausência da figura do empresário ou empreendedor, verifica-se também que: (MUSSI, COSTA, 2010, p.5)

1. Predominância de produtos homogêneos;
2. Nenhum poder de alteração dos preços por parte de uma única firma;
3. Livre fluxo de fatores e informações;
4. Curva de oferta positivamente inclinada e curva de demanda negativamente inclinada;
5. Consumidor sensível exclusivamente ao preço;
6. Tecnologia exógena;
7. Existência de um ponto de equilíbrio na economia;
8. Livre fluxo de entrada e saída de competidores.

Figura 5 – Ilustração do Fluxo circular



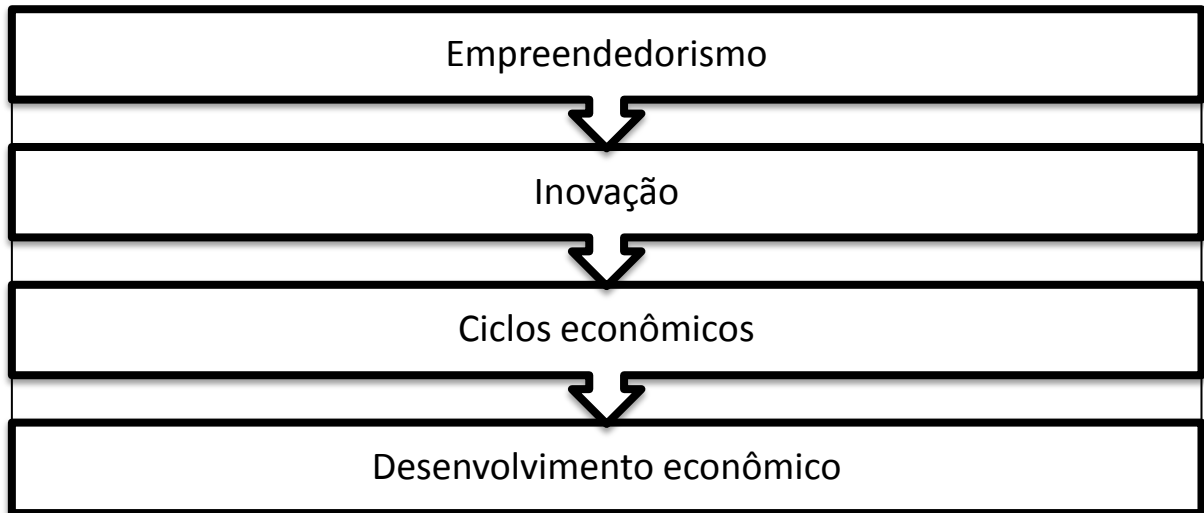
Fonte: Mussi e Costa (2010, p. 6)

Para que ocorra desenvolvimento seria necessário a quebra desse “fluxo circular”, teriam que ocorrer mudanças, porém, essas mudanças não seriam impostas de fora do “fluxo circular” para dentro mas deveriam surgir de dentro do fluxo por sua própria iniciativa.

O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente”. (SCHUMPETER 1997, p.47)

A inovação possui uma relação muito importante para Schumpeter com o desenvolvimento, já que age como dinamizador do ciclo econômico (ao tornarem obsoletos os investimentos do passado) e é através desta que o empreendedorismo se desenvolve, ocorrendo a ruptura no fluxo circular. Essa ruptura continuará progressiva, visto que, ao inovar a primeira vez o empreendedor continuará buscando novas combinações de meios de produção, alterando as estruturas industriais vigentes, fazendo com que este inove cada dia mais e mais, na tentativa de sustentar sua condição de empreendedor inovador. Com a inovação há um aumento significativo de produtividade e um aumento das taxas de crescimento do produto, gerando choques, dando existência aos ciclos econômicos.

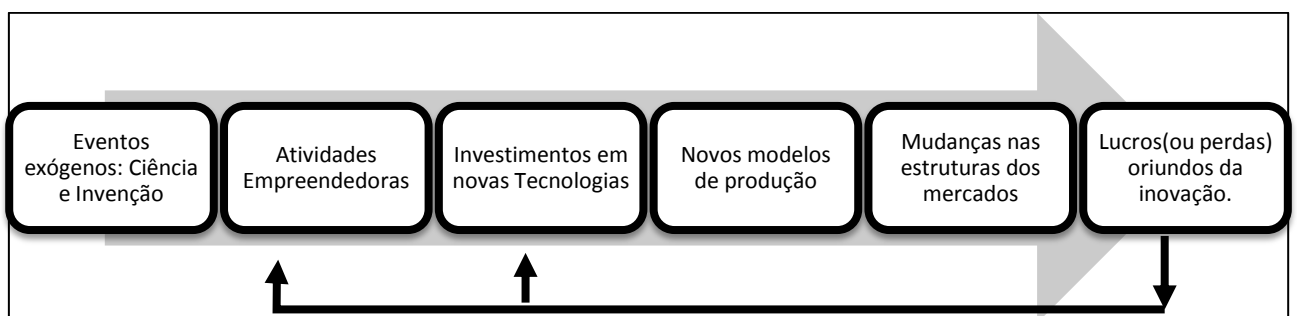
Figura 6 – Relação de causa e efeito, o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico.



Fonte: Mussi e Costa (2010, p.18)

Antes da ação do empreendedor os efeitos das inovações, as criações e combinações novas em geral são exógenas ao fluxo circular, essas inovações fazem do empreendedor o agente principal da atividade empreendedora, que investe no novo, nas novas tecnologias, nos novos modelos de produção, refletindo em uma mudança nas estruturas de mercado e por fim gerando lucros, caso o empreendimento seja de sucesso, ou não, caso contrário, esses lucros por sua vez retornam para o investimento em novas tecnologias e atividade empreendedora.

Figura 7 – Representação gráfica do modelo de Schumpeter do “*entrepreneurial innovation*”



Fonte: Leite (2002, p. 57).

McClelland também associa a ação empreendedora ao desenvolvimento econômico, em seu livro *The Achieving Society* de 1961, o autor estabelece uma relação entre o progresso econômico e a necessidade dos indivíduos de uma sociedade de auto-realização. Para este autor haveria progresso econômico em uma economia empreendedora pelo desejo,

por parte dos indivíduos, em sempre se superar, fazer algo melhor do que havia feito antes, gerar inovação, após inovação. Uma economia com elevado índice de pessoas com alta *need of achievement* ou “*n ach*” (necessidade de realização), tentem a dispor de um maior desenvolvimento econômico e melhores condições de vida. Secundo McClelland esse volume alto de “*n ach*” ou necessidade de realização, está muito presente em empreendedores, logo uma economia com essas características seria uma economia mais empreendedora e mais desenvolvida.

3.2. Empreendedorismo no Brasil

Com o advento do capitalismo e da globalização que unidos aos avanços tecnológicos em áreas de comunicação, tecnologia da informação e transportes tiveram o “poder” de alargar fronteiras, quebrar barreiras, criando oportunidades para novos mercados, economias do mundo todo viram nos atos empreendedores grandes fontes de crescimento e aumento de competitividade, isso se tornou bem evidente a partir da década de 90 no Brasil. (SALLES, 2008). No decorrer da sua história econômica o Brasil passou por diversas tentativas de estabilização da economia, o que propiciou o surgimento de algumas consequências, uma delas foi o aumento do índice de desemprego, sendo bem evidente nas grandes cidades onde o volume de empresas é bem maior, o que proporcionou o nascimento de muitos pequenos negócios nessas regiões e o advento de novas ideias postas em prática por aqueles que decidiram agir por conta própria. Porém muito desses novos empreendimentos foram realizados sem nenhum conhecimento prévio, sem planejamento, sem o domínio em gestão de negócios, foram pequenos negócios criados apenas pela necessidade atual ou simplesmente pelo sonho de trabalhar por conta própria, gerando o que conhecemos hoje como empreendedorismo por necessidade, refletindo de forma direta na mortalidade desses pequenos empreendimentos. A pesquisa GEM (2011) revelou que no Brasil existem cerca de 27 milhões de pessoas na fase adulta, entre 18 e 64 anos, que estão envolvidas na criação de uma nova empresa ou já contribuíram na sua administração, representando cerca de 1 entre cada 4 adultos no país.

Segundo Dornelas (2008) os índices de mortalidade dos pequenos negócios no Brasil estão melhorando a cada ano, devido as políticas de apoio que incentivam e dão suporte ao empreendedor. Um estudo do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, mostrou que os números de novos negócios que sobreviveram pelo menos 2 anos

foi de pelo menos 50,6% em 2002, de 78% em 2005, sendo esses valores parecidos com os valores pertencentes a países como Austrália, Inglaterra e Estados Unidos.

Tabela 1 – Dados de Sobrevivência e Mortalidade de Empresas no Brasil

Taxas de Sobrevivência					
Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas (triênio 2002-2000)	Taxa de Sobrevivência (A)	Ano de constituição das empresas (triênio 2005-2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Variação da taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	50,6%	Até 2 anos	78,0%	+27,4%
Até 3 anos	2001	43,6%	Até 3 anos	68,7%	+25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	Até 4 anos	64,1%	+24,0%

Taxas de Mortalidade					
Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas (triênio 2002-2000)	Taxa de Sobrevivência (A)	Ano de constituição das empresas (triênio 2005-2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Variação da taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	49,4%	Até 2 anos	22,0%	-27,4%
Até 3 anos	2001	56,4%	Até 3 anos	31,3%	-25,1%
Até 4 anos	2000	59,9%	Até 4 anos	35,9%	-24,0%

Fonte: Dornelas (2008, p. 3)

O Brasil como país em desenvolvimento, vem buscando soluções para um desenvolvimento econômico sustentado, com maior crescimento da economia em toda sua vasta extensão. Porém essa realidade está se tornando diferente, a cada dia o Brasil vem chamando atenção pelo crescimento de uma cultura mais empreendedora demonstrando um número cada vez maior de empreendedores por oportunidade, nas ultimas décadas, pesquisadores chegam a afirmar que se a educação empreendedora fosse bem organizada o crescimento dessa cultura seria como pouco se viu na história do país. Filion [1998] ao falar do Brasil em um de seus artigos, propõe algumas iniciativas que deveriam ser tomadas para a evolução do empreendedorismo no país, afirma que o Brasil possui grande potencial para o empreendedorismo e que temos uma cultura de empreendedor espontâneo. (FILION, 1998, p.25)

A cultura do Brasil é a do empreendedor espontâneo. Este está onipresente. Ele só precisa de estímulo, como uma flor precisa do sol e um pouco de água para brotar na primavera. O Brasil está sentado em cima de uma das maiores riquezas naturais do mundo ainda relativamente pouco explorada: o potencial empreendedor dos brasileiros. Creio que o Brasil é atualmente um dos países onde poderia haver uma grande explosão empreendedora. Só os brasileiros tem poder para que isso aconteça.

Porém, para o autor, para que esse desenvolvimento realmente ocorra alguns obstáculos deveriam ser vencidos:

1. Melhorar a autoconfiança;
2. A pouca confiança que existe entre os brasileiros;
3. Necessidade de se desenvolver abordagens próprias ao Brasil;
4. Disciplina;
5. Compartilhamento;
6. Burocracia;

O autor ainda propõe um programa que ajude no avanço do desenvolvimento empreendedor, dentro desse programa ações como um programa nacional voltado a sensibilização ao empreendedorismo, um programa nacional de educação empreendedora para todos os níveis escolares, a criação de uma fundação de amparo ao ensino empreendedor, a criação de uma empresa estatal de amparo ao desenvolvimento do empreendedorismo assim como entidades de classe empreendedoras. Para Filion [1998] ações como essas tomadas pelo governo ajudariam na disseminação de uma cultura empreendedora no Brasil e um maior apoio àqueles que decidem ingressar nessa empreitada, pois a sensibilização da sociedade em organizar-se para o nascimento de uma economia empreendedora é de extrema importância na economia de países em fase de desenvolvimento, dessa forma, essa nova cultura e o conhecimento dessa nova forma de agir, deve iniciar-se ainda nas escolas primárias formando indivíduos mais ativos, inovadores, criativos e com capacidades para liderança e melhor gestão.

O impulso a uma economia empreendedora iniciou-se na década de 90 quando entidades de apoio como o SEBRAE e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software – SOFTEX foram criadas. Com o advento das empresas encubadas em programas criados pelo SOFTEX em todo o país ocorreu uma espécie de consciência para a ação empreendedora. (DORNELAS, 2008).

Algumas ações tiveram significativa importância para a disseminação do empreendedorismo no Brasil, ações como o programa Geração de Novas Empresas de *Software*, Informação e Serviços – GENESIS, que foi criado em 1996 pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico-CNPq, com o intuito de estimular a criação de novas empresas de software, essas novas empresas seriam criadas por jovens recém-saídos das universidades. Ao final do ano de 1996 foi criada a SOFTEX que assumiu ainda em parceria com o CNPq o projeto GENESIS. Esse programa durou oito anos e contribuiu para a

abertura de vários novos negócios durante esse período. Na tabela 2 está descrito um resumo dos indicadores do projeto GENESIS no decorrer dos oito anos em que o projeto atuou.

Tabela 2- Resumo de Indicadores do Projeto GENESIS

Indicadores totais	
Empresas Geradas	403
Empresas Sobreviventes	250
Taxa de Sobrevivência das Empresas	62%
Postos de Trabalho Gerados	1749
Postos de Trabalho Atuais	1643
Variação nos Postos de Trabalho	94%
Receita Acumulada das Empresas (2001-2003)	53.2 milhões
Impostos Gerados sobre Receita (2001-2003)	8.7 milhões

Fonte: Avaliação de Resultados e Impacto do Projeto GENESIS – SOFTEX, 2005

Outra ação que teve importância na determinação do empreendedorismo foi a criação de um programa do Governo Federal chamado Brasil Empreendedor iniciado em outubro de 1999, o programa esteve atuante de 1999 até 2002. Visava principalmente o fortalecimento dos micro, pequenos e médios empreendimentos, isso era feito a partir de concessão de crédito para a capacitação do empreendedor, o programa também oferecia serviços de assessoria visando uma melhor capacitação e apoio a esses empreendedores o processo de capacitação antecedia o recebimento de crédito, preparando primeiro o empreendedor para depois conceder o crédito necessário, sendo elaborado no processo um plano de negócios para cada empreendimento. Só no ano de 1999 foram treinados no programa pelo Banco do Nordeste cerca de 223.003 empreendedores. Ao todo o programa contou com um investimento de R\$8 bilhões, através de mais de cinco milhões de operações de crédito. (DORNELAS, 2008).

Quanto as políticas de apoio as micro e pequenas empresas – MPE no Brasil estas são consideradas recentes, segundo Matos e Arroio (2011) essas políticas de apoio as MPE tornaram-se mais fortes a partir das últimas décadas do século XX, para os autores no início deste século a industrialização estava voltada ao apoio do estado à empresas de grande porte nacionais e estrangeiras. Dois acontecimentos marcaram o início das políticas de apoio ao empreendedorismo e o apoio às micro e pequenas empresas. O primeiro foi a criação de uma entidade que dava assistência as MPE chamada de Centro Brasileiro de Assistência Gerencial

à Pequena Empresa – CEBRAE no ano de 1972, que logo mais, em 1990, sendo privatizada tornou-se o conhecido Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, passando de entidade estatal para uma organização paraestatal, ou seja, uma entidade jurídica de direito privado criada por lei que está submissa a uma administração pública. (MATOS, ARROIO, 2011)

O SEBRAE contribuiu com programas e ações voltadas a capacitação e ao ensino do empreendedor, no ano de 2011 a organização desenvolveu cerca de 2.500 projetos em mais de 2.000 municípios o que trouxe benefícios para 65.000 micro e pequenas empresas. (MATOS, ARROIO, 2011). O programa Empretec que foi desenvolvido a partir de estudos da Organização das Nações Unidas-ONU sendo integrado a *United Nations Conference on Trade and Development-UNCTAD* está voltado primordialmente ao aperfeiçoamento e capacitação de empreendedores, hoje o programa já abrange cerca de 32 países e vem atendendo empreendedores desde 1988 ao todo foram treinadas mais de 200.000 pessoas. No Brasil em cada evento Empretec são abordados e trabalhados características empreendedoras de sucesso, tendo como base os estudos realizados pela ONU.

Quanto a legislação e regulação inicialmente a Constituição Federal de 1988 nos artigos 146, 170 e 179 ordena um tratamento diferenciado as micro e pequenas empresas. Assim em 1996 foi instituído o SIMPLES FEDERAL através da Lei 9.317 como um sistema que simplifica a arrecadação de tributos e contribuições federais. Criado pela Lei Complementar nº123 de 2006, O Simples Nacional nasceu como um Regime Especial Unificado de Arrecadação de Impostos e Contribuições voltados para as microempresas e empresas de pequeno porte. O Simples Nacional proporcionou uma melhoria no ambiente empreendedor no Brasil, tornando mais fácil a legalização para a saída da informalidade, incentivo ao empreendedorismo e a criação de novos negócios.

O segundo acontecimento foi a criação de uma legislação, em 1990, voltada especificamente as MPE, a Lei das Micro e Pequenas Empresas (Lei 9.317 de Dezembro de 1996) e o Estatuto das MPE (Lei 9.841 de Outubro de 1999), a partir daí o país passa a ter uma legislação específica aos Micro e pequenos negócios. No ano de 2006 foi instituída a Lei Geral das MPE estabelecendo normas gerais para o tratamento diferenciado das micro e pequenas empresas no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. (MATOS, ARROIO, 2011).

Em 2008 nasceu o MEI – Microempreendedor Individual pela Lei Complementar nº 128/2008 que alterou a Lei Geral de 2006, dando condições legais para que trabalhadores

autônomos ou informais pudessem legalizar sua situação, podendo engajar-se junto a essa categoria de empreendedor qualquer indivíduo que possua renda máxima anual de R\$ 36 mil.

Os programas de financiamento e microcrédito figuram como importante motivador do empreendedorismo e apoio as MPEs. O BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social tem sido muito importante para o apoio das empresas de pequeno e médio porte através de linhas de crédito, financiamentos e microcréditos. Outros bancos públicos também estão inseridos no apoio as MPE através do microcrédito, um exemplo é o Programa Crediamigo (Programa de Microcrédito Produtivo Orientado) criado pelo Banco do Nordeste do Brasil com a iniciativa de gerar crédito a empreendedores pertencentes a setores formais e informais, Microempreendedor individual, Empresário Individual, indivíduos autônomos e sociedade empresária. Esse programa faz parte do Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal.

O Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER, criado pelo Ministério do Trabalho e Emprego atua financiando projetos de investimentos de micro e pequenas empresas através de um conjunto de linhas de crédito disponíveis para os pequenos negócios tanto urbanos quanto rurais, com intuito de gerar postos de trabalho e renda. (PROGER, 2013).

Há também o programa Jovem Empreendedor que atende jovens que desejam abrir um novo negócio. As universidades não ficaram de fora na busca por uma economia mais empreendedora estas estão educando seus alunos a serem os novos empreendedores, apoiando, ensinando e estimulando novas ideias e novos projetos. Na cidade de Santa Catarina estudantes de engenharia podem participar do Programa Engenheiro Empreendedor que estimulou e capacitou alunos de graduação em engenharia. O programa Ensino Universitário de Empreendedorismo da Confederação Nacional das Indústrias-CNI e do Instituto Evaldo Lodi-IEL ajudaram a contribuir com o ensino em universidades e escolas com nível superior no país.

As incubadoras de empresas estimularam muito o empreendedorismo, através da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas-ANPROTEC, que agregam 261 entidades associadas representando cerca de 400 incubadoras de empresas com 6.300 empreendimentos gerando o aproximado a 33 mil postos de trabalho, o que estimulou ao engajamento de novas ideias, inovações e empreendedorismo em nosso país. (ANPROTEC, 2012)

Os programas de apoio a inovação também influenciam e ajudam MPEs e novos empreendimentos, são programas como SEBRAE de Consultoria Tecnológica- SEBRAEtec

oferecendo as MPE informações e conhecimentos sobre serviços tecnológicos. Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas – PATME, criado também pelo SEBRAE com parceria com a Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP.

No ano de 2011 foi lançado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE a primeira Estatísticas do Empreendedorismo referente ao ano de 2008, onde tentou-se compreender melhor o comportamento empreendedor brasileiro buscando um maior conhecimento do ambiente empreendedor e o estímulo ao debate da importância desse tema para a economia brasileira. O trabalho foi elaborado a partir das estatísticas adquiridas dos resultados da Demografia das Empresas e de pesquisas econômicas anuais nas áreas da indústria, construção civil, comércio e serviços. O estudo levou em consideração apenas empresas que mantinham empregados assalariados de acordo com o critério da Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Econômico – OCDE (*Organization for Economic Cooperation and Development*–OECD) sendo que em 2008 foram contabilizados cerca de 1,9 milhões de empresas no país funcionando com empregados assalariados, quase 46% do total de empresas do país, empregando mais de 27 milhões de pessoas. Verificou-se também o aumento do número de empresas de crescimento elevado, são as empresas conhecidas como gazelas, com um total em 2008 de 12.359 empresas no país. (IBGE, 2011).

Na Tabela 3 destaca-se o número absoluto e relativo das empresas totalizando um total de empresas que possuíam pessoal assalariado em 1.875.174, empresas de alto crescimento em um total de 30.954 e 12.359 empresas de rápido crescimento. A tabela trás também o número de pessoal ocupado assalariado, ou seja, aqueles que estão no mercado de trabalho para cada tipo de empresa analisada na pesquisa com as empresas de alto crescimento possuindo o maior número de pessoal assalariado se comparado com as empresas gazelas¹, que geralmente são empresas de menor porte agregando uma menor mão de obra, e o total de salários e outras remunerações. As empresas de alto crescimento em comparação com as empresas gazelas contém um maior valor relativo tanto em número de empresas, quanto em pessoal ocupado e o total de salários e outras remunerações por serem empresas, em geral, são mais consolidadas e de porte maior do que as empresas de rápido crescimento.

Tabela 3- Número de empresas, pessoal ocupado assalariado, salários e outras remunerações, segundo os tipos de empresas – Brasil 2008.

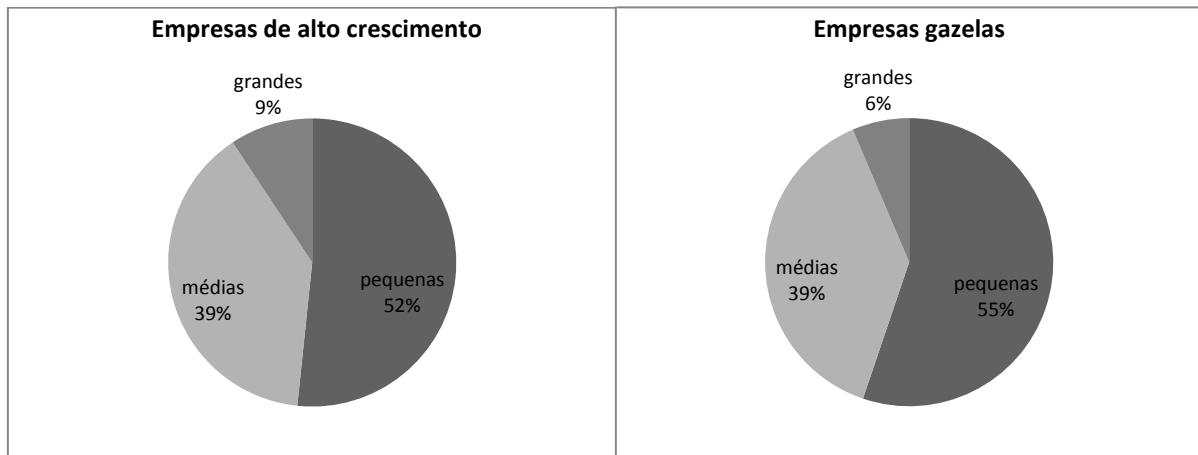
Tipos de empresas	Número de empresas		Pessoal ocupado assalariado		Salário e outras remunerações (1 000 R\$)	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
Empresas com Pessoal Assalariado	1.875.174	100,0	26.978.086	100,0	434.407.204	100,0
Empresas de alto crescimento	30.954	1,7	4.505.237	16,7	69.488.876	16,0
Empresas gazelas	12.359	0,7	126.658	4,7	15.539.906	3,6

Fonte: IBGE, Estatísticas do Empreendedorismo, 2008.

¹ IBGE (2008) considera “empresa gazelas” como empresas de alto crescimento com até 5 anos de idade que encontram-se ainda no ano inicial, logo estas empresas constituem um subconjunto das empresas de alto crescimento.

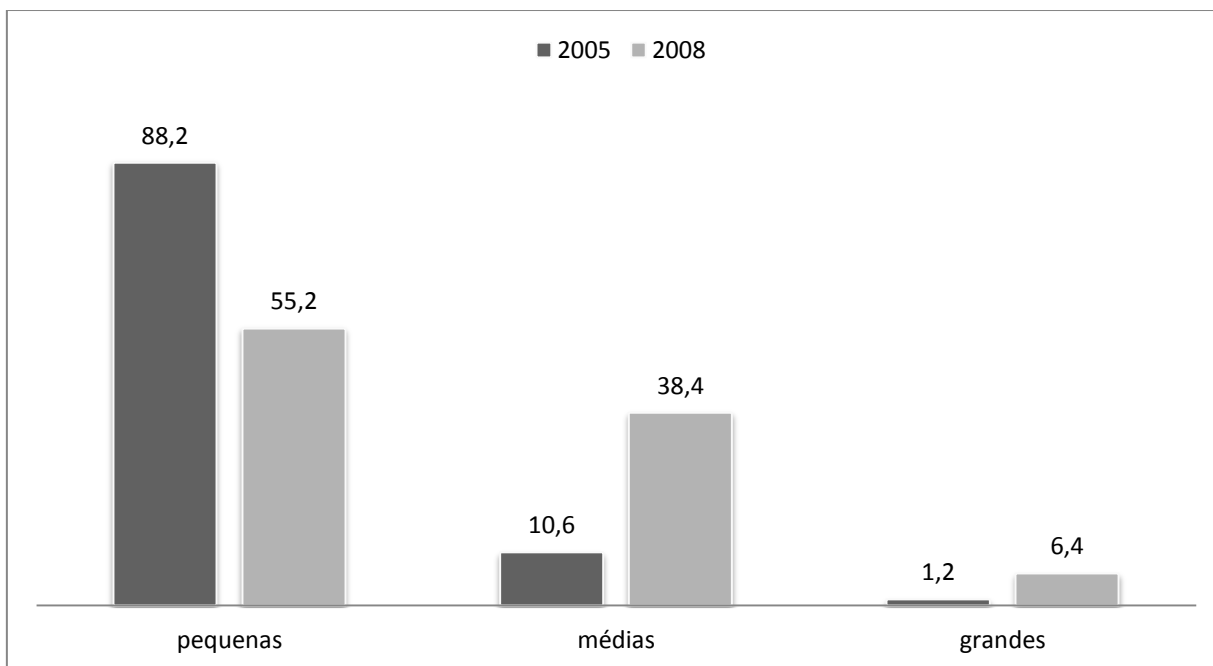
Os Gráficos 1 e 2 revelam a distribuição percentual das empresas de alto e de rápido crescimento por tamanho ou porte com evolução dada a partir de 2005 à 2008, verifica-se que a grande maioria das empresas, são consideradas empresas de pequeno porte, com até dez funcionários, 52% para empresas de alto crescimento e 55% para empresas gazelas, caracterizando a importância dessas empresas no cenário econômico e a sua rápida evolução se comparadas a empresas de médio e grande porte, nota-se que essas empresas de alto crescimento, consideradas como empresas altamente empreendedoras, nascem na sua grande maioria como empresas de pequeno porte, sendo em 2005 em um total de 88,2% dessas empresas de pequeno porte e em 2008, 55,2%. No gráfico 2 observa-se uma redução das empresas consideradas gazelas de pequeno porte de aproximadamente 33% no período de 2005 a 2008, porém com um aumento do número dessas empresas com porte médio de 27,8% e também das de grande porte passando de 1,2% em 2005 para 6,4 em 2008.

Gráfico 1- Distribuição percentual das empresas de alto crescimento e das empresas de rápido crescimento (empresas gazelas) por porte das empresas – Brasil 2008.



Fonte: IBGE - Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Gráfico 2- Percentual de empresas gazelas, segundo os portes das empresas – Brasil-2005/2008



Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Com relação a geração de empregos ou ocupação, verificou-se um aumento nos períodos de 2005 à 2008 de 2,9 milhões de novas ocupações, número referente as empresas consideradas de alto crescimento. Essas empresas em termos de pessoal empregado assalariado conseguiram alcançar para esse período uma taxa média de crescimento em torno de 172,4%. Na Tabela 4 pode-se visualizar com mais clareza o número de ocupações geradas por essas empresas de alto crescimento segundo o tipo de ocupação ou seção.

Tabela 4- Pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento e variação do crescimento, segundo as seções da CNAE 2.0 – Brasil- 2005-2008.

Seções da CNAE 2.0	Pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento		Variação do crescimento	
	2005	2008	Absoluto	Taxa média (%)
Total	1 653 762	4 505 237	2 851 475	172,4
Indústrias de transformação	445 702	1 166 897	721 195	161,8
Atividades Administrativas e serviços complementares	244 301	742 041	497 740	203,7
Construção	245 491	707 339	461 848	188,1
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	295 337	725 040	429 703	145,5
Transporte, armazenagem e correio	110 124	294 014	183 890	157,0
Informação e comunicação	52 868	168 144	115 276	218,0
Atividades profissionais, científicas e técnicas	39 707	118 216	78 509	197,7
Alojamento e alimentação	47 459	124 775	77 316	162,9
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	31 110	102 466	71 356	229,4
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	29 545	82 362	52 817	178,8
Educação	27 455	66 560	39 105	142,4
Saúde humana e serviços especiais	25 782	60 618	34 836	135,1
Indústrias extrativas	30 013	62 060	32 047	106,8
Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação	11 894	37 484	25 590	215,2
Outras atividades de serviços	9 937	26 068	16 131	162,3
Atividades imobiliárias	3 228	8 789	5 561	172,3
Artes, cultura, esporte e recreação	2 528	6 613	4 085	161,6
Eletricidade e gás	1 063	4 388	3 325	312,8
Administração pública, defesa e seguridade social	218	1 363	1 145	525,2

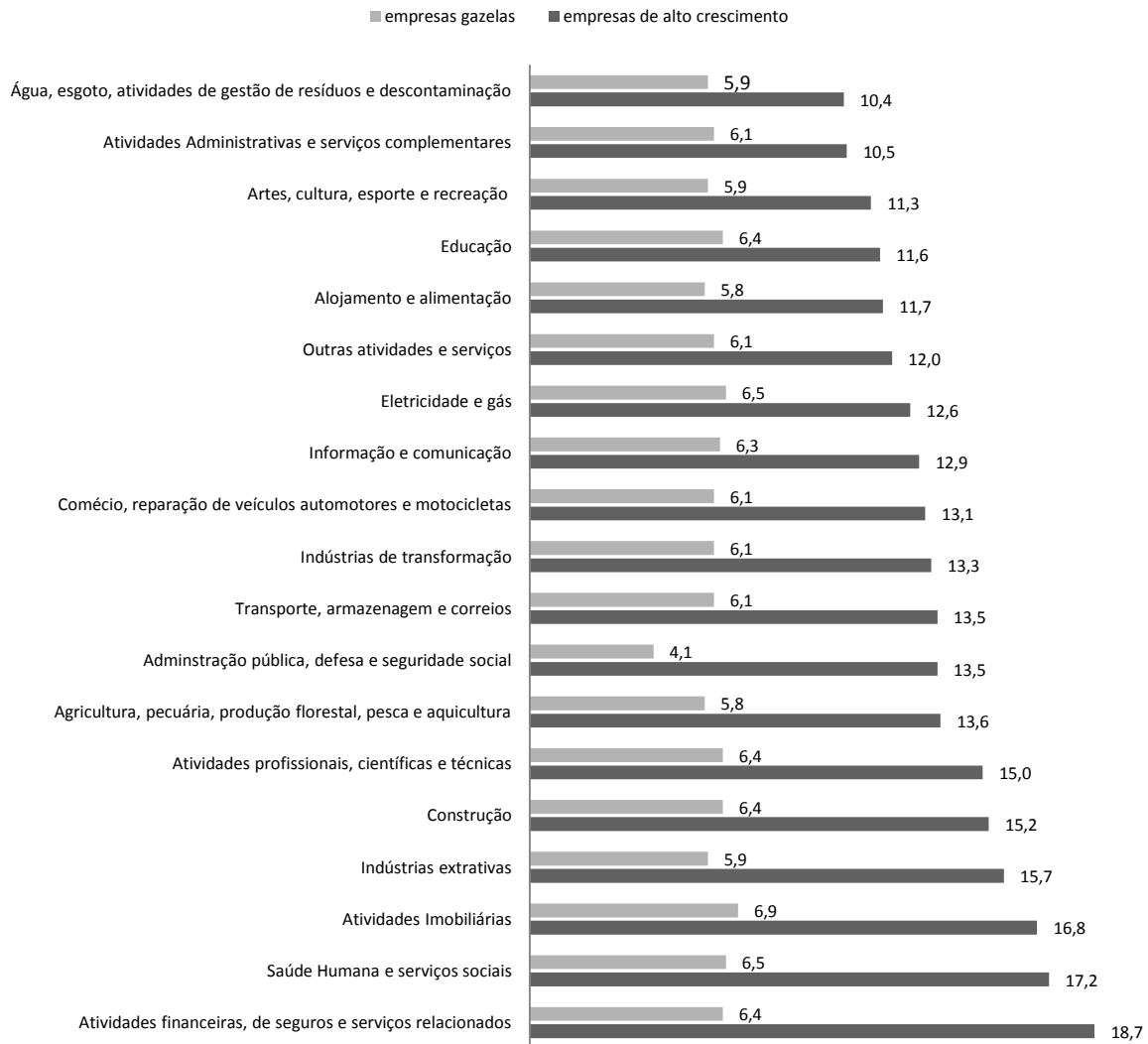
Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Os setores que apresentaram uma maior taxa de variação no crescimento de pessoas empregadas foram os administração pública, defesa e seguridade social (524,2%), Eletricidade e gás (312,8%) e Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura (229,4%), os setores que apresentaram uma menor taxa de variação são os setores de indústrias extrativas (106,8%), saúde humana e serviços especiais (135,1%) e educação com 142,4%.

O Gráfico 3 apresenta as idades médias por setores das empresas gazelas e de auto crescimento para o ano de 2008. Demonstrando que setores como os de atividades financeiras (18,7 anos), saúde humana (17,2 anos) e atividades imobiliárias (16,8 anos), concentram maior idade média respectivamente se comparado com as empresas gazelas estas denunciam

uma maior idade média em setores como atividades imobiliárias (6,9 anos), eletricidade e gás (6,5 anos), saúde humana e serviços sociais (6,5 anos) respectivamente.

Gráfico 3 – Idade média, em anos, das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, segundo as seções CNAE 2.0 – Brasil - 2008



Fonte: Elaborado a partir de dados do IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

O número de pessoas ocupadas assalariadas para as empresas de alto crescimento e empresas gazelas com dez ou mais pessoas ocupadas, segundo as grandes regiões pode ser visualizado na tabela 5, onde se observa que a região Sudeste é a maior em empresas de alto crescimento com pessoas ocupadas e a região Norte a menor com 56,1 e 5,0 respectivamente. A Tabela 6 suscita uma espécie de ranking das Unidades da Federação que apresentam maiores taxas de unidades locais e de pessoal ocupado tanto para as empresas de alto crescimento quanto para as empresas gazelas, revelando que estados como Tocantins, Rondônia e Alagoas mostram maiores taxas de unidades locais em empresas de alto

crescimento enquanto que para as empresas gazelas os três primeiros lugares são Amazonas, Acre e Amapá. Nos Cartogramas 1 e 2 tem-se as taxas de unidades locais e de pessoal ocupado para todas as Unidades da Federação revelando Maranhão, Amazonas e Sergipe com as menores taxas do país, relação as taxas de unidades locais, e de pessoal ocupado as menores taxas ficam com os estados de Alagoas, Rio Grande do Sul e Amapá respectivamente. Enquanto que Maranhão, Roraima e Rio Grande do Norte apresentam as maiores taxas de pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento no país.

Tabela 5- Pessoal ocupado assalariado das unidades locais, total, das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, de empresas com 10 ou mais pessoas ocupada, segundo as Grandes Regiões- 2008

Grandes regiões	Pessoal ocupado assalariado das unidades locais					
	Total		Empresas de alto crescimento		Empresas gazelas	
	Absoluto	Distribuição percentual (%)	Absoluto	Distribuição percentual (%)	Absoluto	Distribuição percentual (%)
Norte	1 119 664	4,1	223 101	5,0	71 243	5,7
Nordeste	4 021 788	14,9	741 008	16,4	213 685	17,0
Sudeste	14 919 428	55,3	2 526 618	56,1	699 398	55,5
Sul	5 035 567	18,7	727 932	16,2	185 376	14,7
Centro-Oeste	1 902 428	7,0	286 578	6,4	90 956	7,2

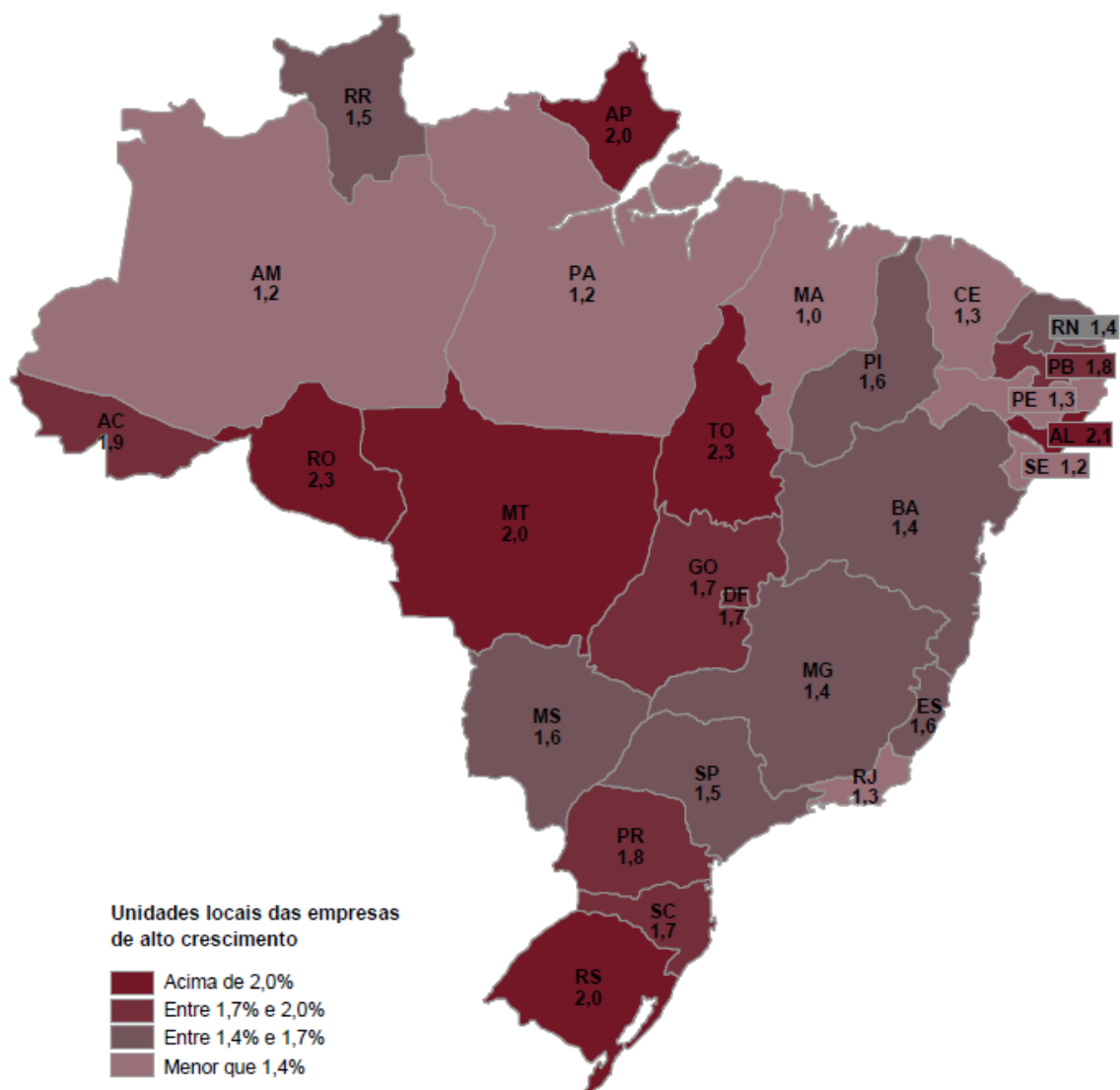
Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Tabela 6- Taxas de unidades locais e de pessoal ocupado assalariado das empresas de alto crescimento e das empresas gazelas, em relação ao total de unidades locais e de pessoal ocupado assalariado, segundo as Unidades da Federação em ordem crescente de posição – 2008

Posição	Unidades da Federação	Taxa (%)	Posição	Unidades da Federação	Taxa (%)
Empresas de alto crescimento			Empresa gazelas		
Unidades locais			Unidades Locais		
1º	Tocantins	2,3	1º	Amazonas	1,1
2º	Rondônia	2,3	2º	Acre	0,9
3º	Alagoas	2,1	3º	Amapá	0,8
4º	Mato Grosso	2,0	4º	Pará	0,8
5º	Rio Grande do Sul	2,0	5º	Pernambuco	0,7
6º	Amapá	2,0	6º	Rondônia	0,7
7º	Acre	1,9	7º	Sergipe	0,7
8º	Paraná	1,8	8º	Mato Grosso	0,6
9º	Paraíba	1,8	9º	Roraima	0,6
10º	Goiás	1,7	10º	Rio Grande do Norte	0,6
Pessoal ocupado assalariado			Pessoal ocupado assalariado		
1º	Maranhão	25,3	1º	Roraima	13,4
2º	Roraima	22,7	2º	Acre	7,0
3º	Rio Grande do Norte	22,1	3º	Amazonas	6,8
4º	Amazonas	22,0	4º	Maranhão	6,8
5º	Pará	21,4	5º	Pará	6,5
6º	Sergipe	20,2	6º	Mato Grosso	6,4
7º	Ceará	19,1	7º	Sergipe	6,2
8º	Pernambuco	18,3	8º	Mato Grosso do Sul	6,2
9º	Bahia	18,2	9º	Ceará	5,9
10º	São Paulo	17,5	10º	Bahia	5,8

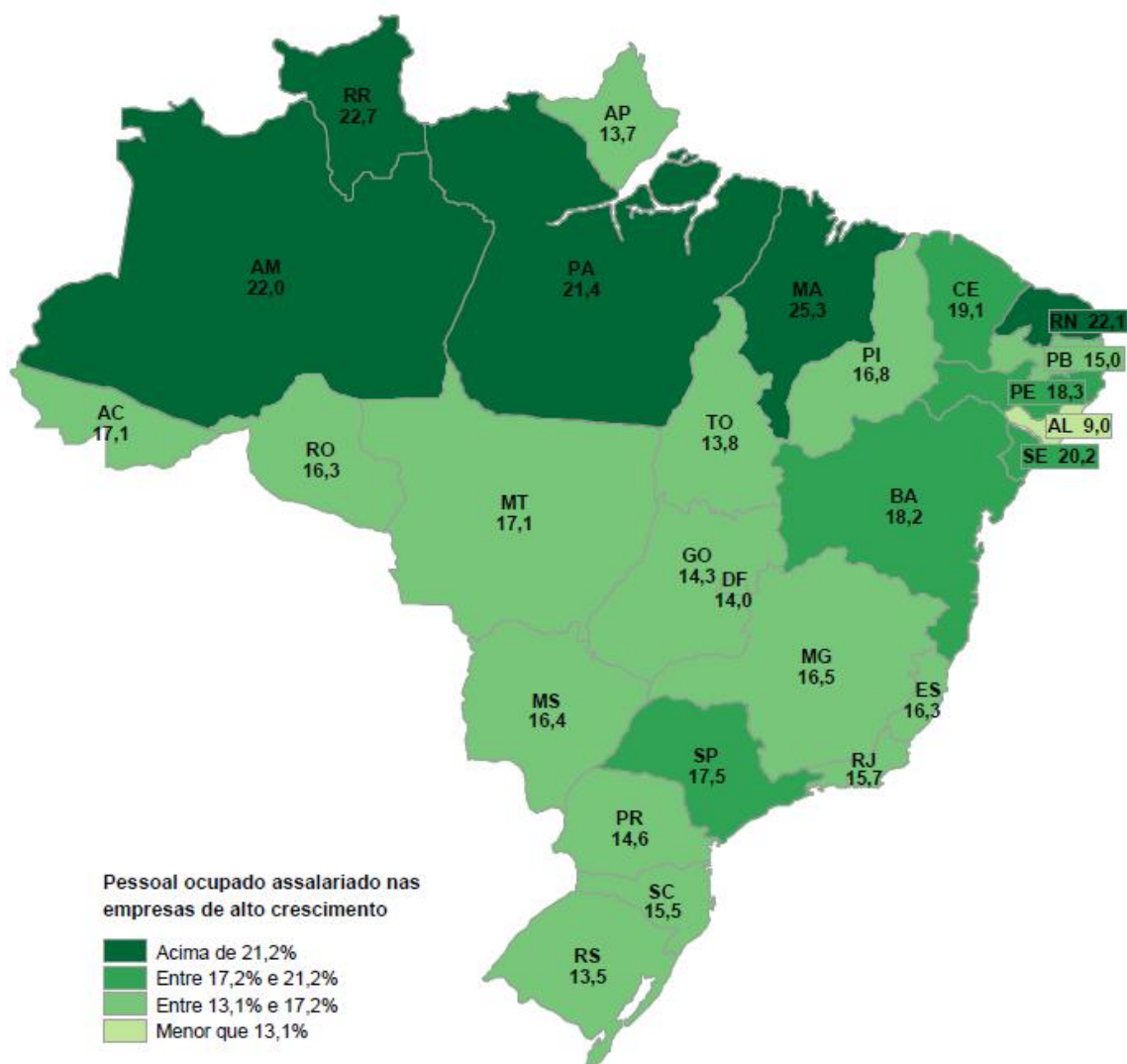
Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Cartograma 1- Taxas de unidades locais das empresas de alto crescimento em relação ao total de unidades locais, segundo as Unidades da Federação – 2008.



Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

Cartograma 2- Taxas de pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento em relação ao total de pessoal ocupado assalariado, segundo as Unidades da Federação – 2008



Fonte: IBGE- Estatísticas de Empreendedorismo, 2008.

4. EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE E POR OPORTUNIDADE A PESQUISA GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM

Compreende-se como empreendedorismo por necessidade a ação empreendedora de indivíduos que não foram alocados no mercado de trabalho ou simplesmente foram deslocados de seus postos de trabalho não obtendo êxito na nova tentativa de inclusão, sendo impelido a procurar outros meios para obtenção de renda, o que levou ao surgimento de funções como vendedores ambulantes, indivíduos sem nenhuma qualificação que em sua necessidade de sustento decidem pelo empreendedorismo de necessidade a fim de escapar de situações de pobreza e exclusão.

Já o empreendedorismo por oportunidade está mais relacionado a indivíduos schumpeterianos, pessoas dotadas de criatividade e conhecimento tácito para empreender, geralmente são pequenos empreendedores pertencentes a classe média, ou recém saídos das universidades, são pessoas que decidem empreender por puro talento e motivação possuindo o intelecto para tal, com estudo prévio em busca da criação de um algo novo, são indivíduos melhor escolarizados ou jovens com alto nível de formação acadêmica voltado para o empreendedorismo.

A pesquisa GEM retrata o empreendedorismo em suas diversas fases, desde o nascimento ou da intenção de se criar um novo negócio, até o ato empreendedor de uma empresa já estabelecida. O modelo entende o empreendedorismo como possuidor de muitos aspectos que são muitas vezes dessemelhantes entre países e reconhece que condições ambientais diferentes interferem nas atitudes empreendedoras, nas novas combinações e aspirações que podem influenciar a dinâmica econômica e social. (GEM, 2010)

O grupo de países participantes da pesquisa é dividido em três níveis. Países impulsionados por fatores, que são economias abastecidas por agricultura de subsistência ou pelo extrativismo sendo muito dependente de seus recursos naturais, segundo o GEM essas economias possuem um menor nível de desenvolvimento econômico e o empreendedorismo nessas localidades está mais ligado à busca de abastecimento e de suprimento de necessidade, ou seja, um empreendedorismo por necessidade. Países impulsionados pela eficiência são aqueles cuja subsistência está intimamente ligada à industrialização, economias de escala com grandes organizações intensivas em capital. Países impulsionados pela inovação, esses evoluíram na busca pelo conhecimento que gera inovação e tecnologia. O Quadro 6 revela os países participantes da pesquisa GEM em sua última edição, em 2011 e a devida classificação por grupos.

Quadro 6 – Classificação dos países participantes segundo as fases do desenvolvimento econômico.

Países impulsionados por fatores	Países impulsionados pela eficiência	Países impulsionados pela inovação
Argélia	África do Sul	Alemanha
Bangladesh	Argentina	Austrália
Guatemala	Barbados	Bélgica
Irã	Bósnia e Herzegovina	Cingapura
Jamaica	Brasil	Coréia do sul
Paquistão	Chile	Dinamarca
Venezuela	China	Emirados Árabes Unidos
	Colômbia	Eslovênia
	Croácia	Espanha
	Eslováquia	Estados Unidos
	Hungria	Finlândia
	Letônia	França
	Lituânia	Grécia
	Malásia	Holanda
	México	Irlanda
	Panamá	Japão
	Peru	Noruega
	Polônia	Portugal
	Romênia	Reino Unido
	Rússia	República Tcheca
	Tailândia	Suécia
	Trindade e Tobago	Suíça
	Turquia	Taiwan
	Uruguai	

Fonte: GEM, 2011.

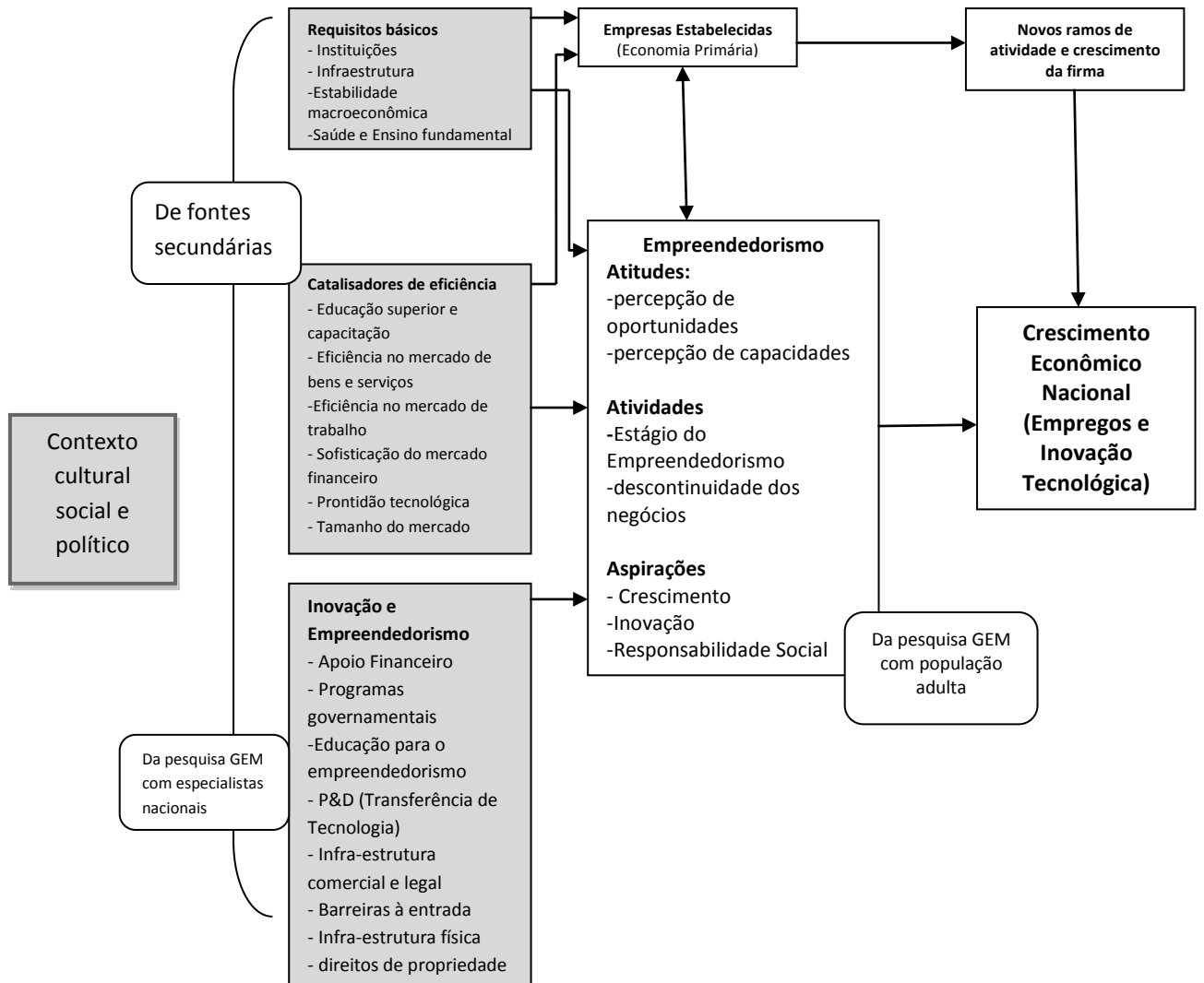
A Figura 8 sistematiza a estrutura da pesquisa GEM em toda a sua extensão. O modelo leva em consideração que a cultura social e política influenciam no processo empreendedor de um determinado país ou região refletindo assim em um maior ou menor nível de crescimento econômico nacional.

A pesquisa utiliza dados secundários na análise de requisitos básicos como estabilidade macroeconômica, funcionamento do setor de saúde, infraestrutura e os catalisadores de eficiência como educação superior e eficiência no mercado de trabalho. Também através de pesquisa com especialistas nacionais em empreendedorismo adquiriu-se

informações sobre o mercado financeiro nacional avaliando a disponibilidade de recursos para a criação de novos negócios, políticas governamentais, avaliando o quanto os governos estão priorizando os novos empreendimentos e de que formas ajudam esses novos negócios, os programas governamentais e as instituições de apoio ao empreendedorismo que são de grande importância no processo gerador do desenvolvimento empreendedor, as instituições que ensinam, ajudam e ampliam as oportunidades de sucesso de um empreendimento, a educação e capacitação empreendedora analisando a que nível a educação é voltada para a disseminação da cultura empreendedora, P&D, tecnologia, infraestrutura comercial e profissional, acesso ao mercado e barreiras a entrada, funcionamento de leis de proteção aos direitos autorais e direitos de propriedade, e demais aspectos que influenciam o dinamismo do empreendedorismo em um país.

Fatores considerados como requisitos básicos influenciam diretamente as empresas estabelecidas e o ato empreendedor que também sofrem interferência dos fatores considerados catalisadores de eficiência. O ato empreendedor que é dividido em atitudes, atividades e aspirações gera crescimento econômico, através da geração de emprego e inovação e tecnologia, assim como, as empresas já estabelecidas ao empreender criam algo novo, como novos ramos de atividade e crescimento da firma que também produzem crescimento econômico nacional.

Figura 8- O Modelo GEM



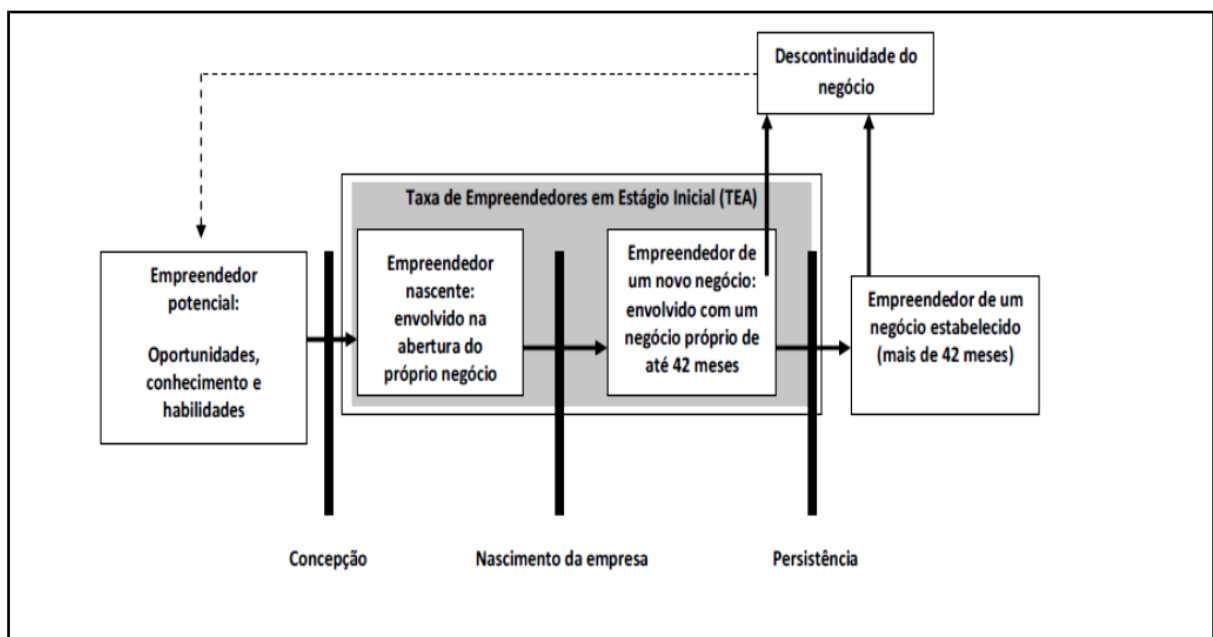
Fonte: GEM, 2011.

O consórcio GEM ilustra o processo empreendedor a partir do interesse em se criar algo novo ou em fazer nascer um novo negócio, o chamado empreendedor em potencial. A partir daí é avaliado o empreendedor que satisfaz seu desejo inicial abrindo um novo negócio ou estando envolvido nessa abertura, são examinados ainda os empreendedores de novos negócios com até 42 meses. O período entre os dois últimos estágios citados gera a principal taxa medida pelo GEM, a Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial - TEA (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*) que é a taxa nacional dos empreendedores entre 18 e 64 anos que estão de alguma forma, envolvidos na abertura do próprio negócio ou é um empreendedor de um negócio já estabelecido com até 42 meses de funcionamento. A Figura 9 ilustra esse processo e o Gráfico 4 mostra a evolução 2002 a 2011 dessa taxa para o Brasil.

Em 2002 a taxa era aproximadamente 13,5% havendo um declínio até que em 2009 a taxa elevou-se para 15,3%, em 2010 para 17,5% sendo a maior taxa de empreendedores iniciais quando comparado aos 59 países pesquisados no consórcio GEM. Ocorreu em 2011 um novo declínio vindo a 14,89%, porém um resultado ainda maior do que o período entre 2002 a 2008, reforçando a ideia de crescimento empreendedor no país. Comparando os dois últimos anos da pesquisa, nota-se uma queda da taxa entre 2010 e 2011 de cerca de 2,6%, o que pode ser explicado pela redução de aproximadamente 1,8% em empresas nascentes no período, isso pode ser observado no Gráfico 8. (GEM, 2011).

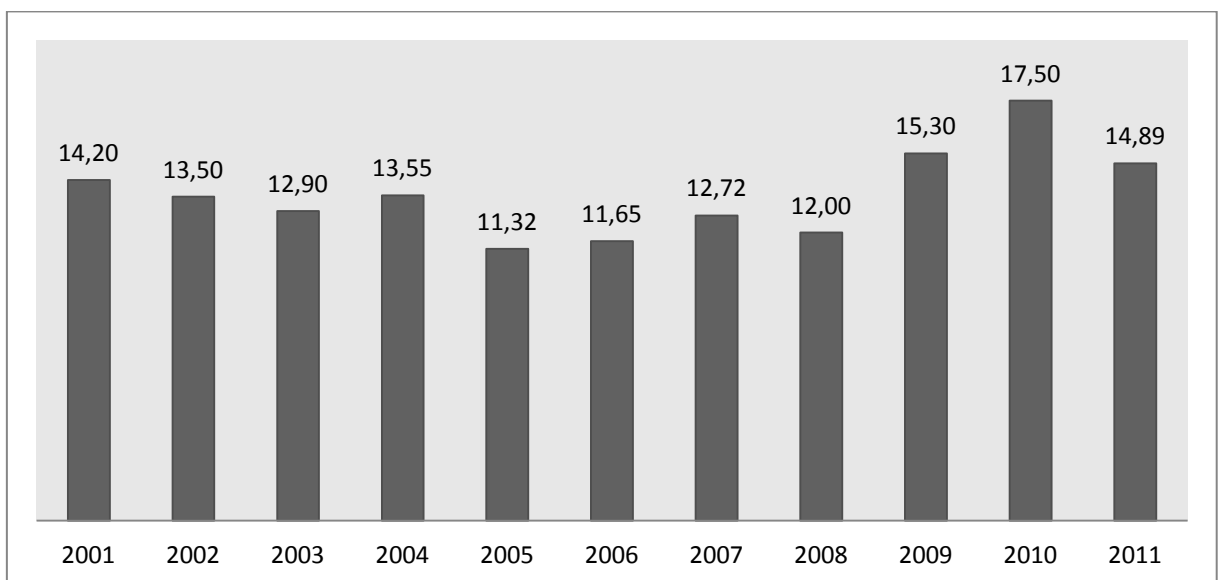
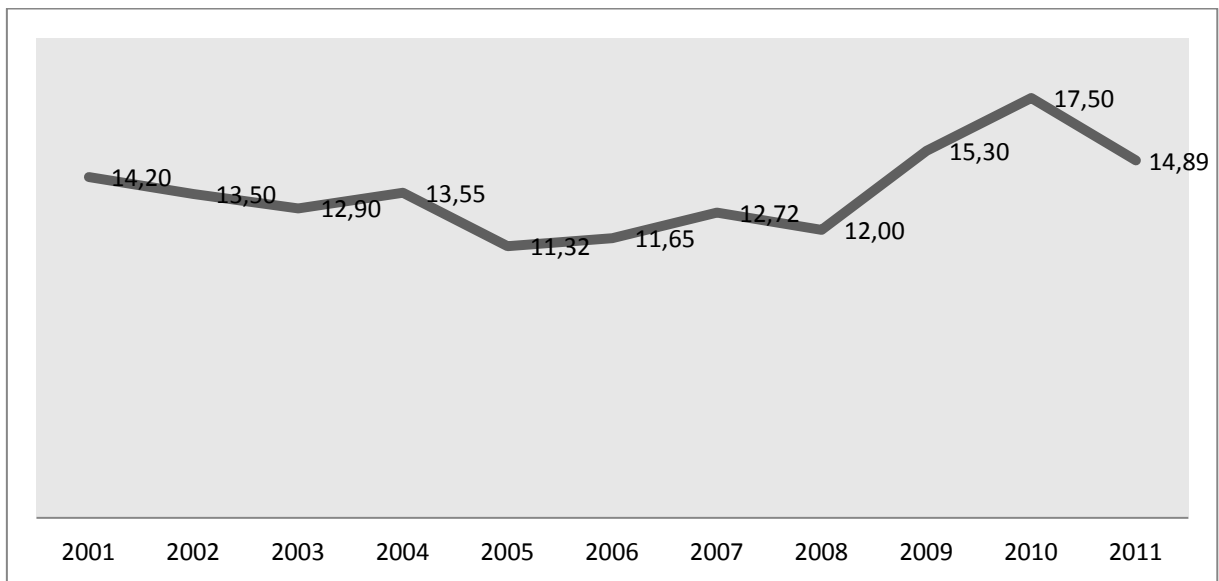
Comparado com os demais países participantes da pesquisa em 2011 o Brasil foi posicionado na 13ª colocação, estando acima da média mundial que é da ordem de 10,95% e estando bem próxima a média dos países que são classificados como pertencentes ao grupo eficiência, em 2011 a taxa foi maior que a de países como Estados Unidos (12,34%), Austrália (10,50%) e Turquia (11,87%), isso pode ser observado no Anexo A.

Figura 9 – O processo empreendedor



Fonte: GEM, 2011.

Gráfico 4- Evolução da Taxa de Empreendedores Iniciais (TEA) – Brasil 2001: 2011

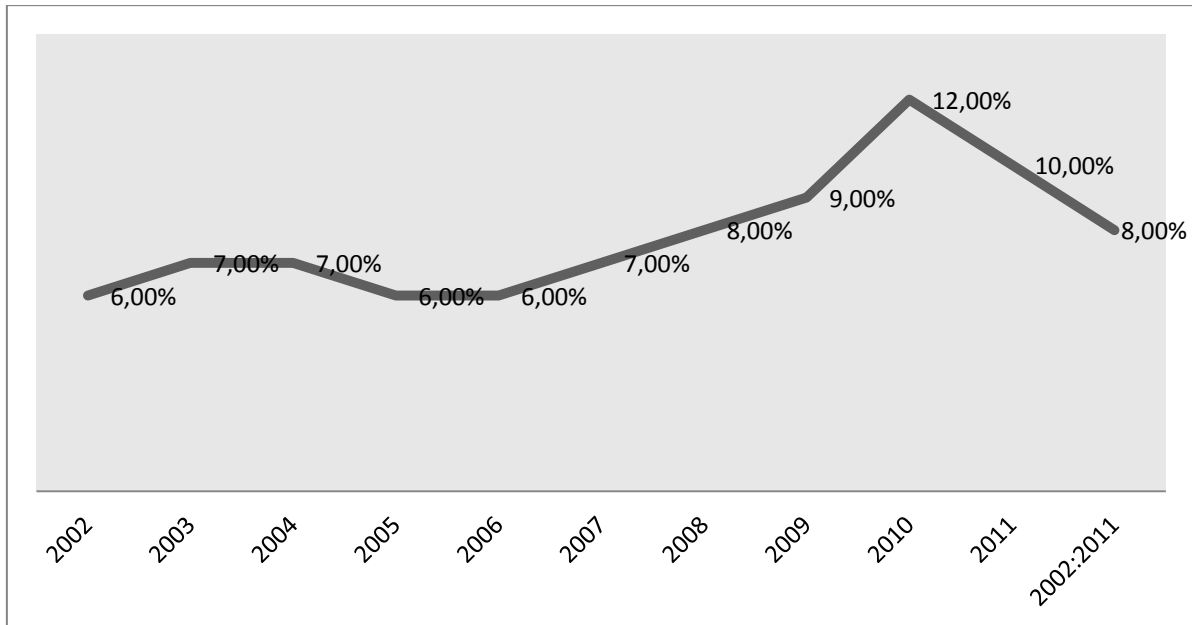


Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da pesquisa GEM, 2001 a 2011.

Empreendedores por oportunidade são motivados pelo conhecimento prévio em um negócio, não são motivados simplesmente pelo anseio de auto-sustento ou de uma geração de renda imediata, possuem um nível de capacitação, conhecimento técnico e escolaridade maior. Esses empreendimentos possuem uma maior chance de sobrevivência e impactam positivamente a economia gerando crescimento econômico, emprego e renda (BRASIL, 2013; GEM, 2010). A pesquisa GEM 2010 revela que países que possuem um número maior de empreendedores por oportunidades em relação aos empreendedores por necessidade possuem um maior desenvolvimento econômico, são em grande maioria os países que compõem o grupo que é impulsionado pela inovação, que empreendem com o objetivo de criar algo novo, uma nova tecnologia. No ano de 2010 foi registrado a maior taxa TEA por oportunidade

desde o início da pesquisa no Brasil (12%), significando que nesse ano um número maior de novos empreendimentos foram por oportunidade, isso pode ser observado no Gráfico 5.

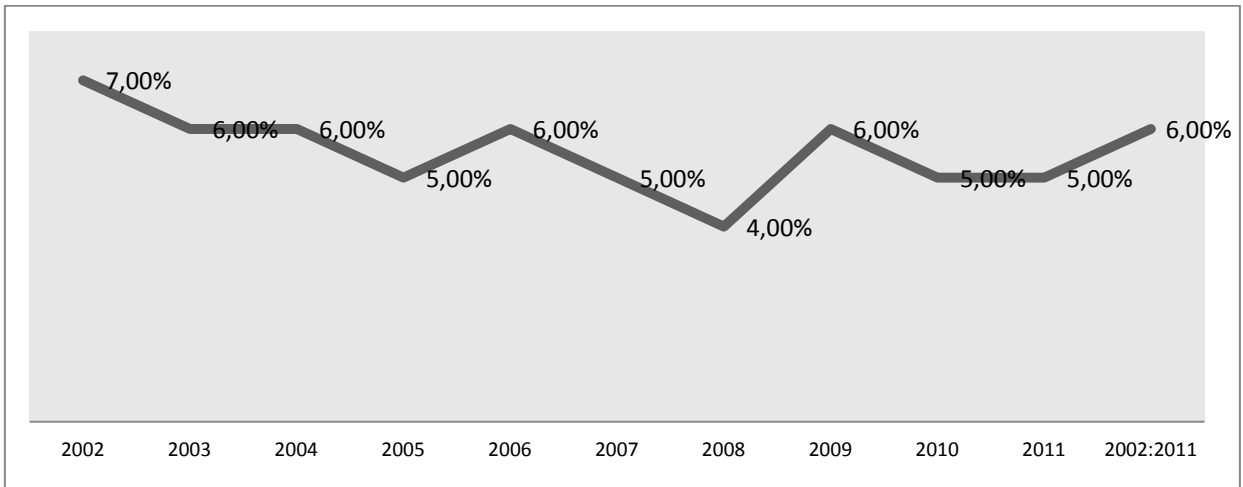
Gráfico 5 – Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) por oportunidade – Brasil 2002:2011



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados do GEM.

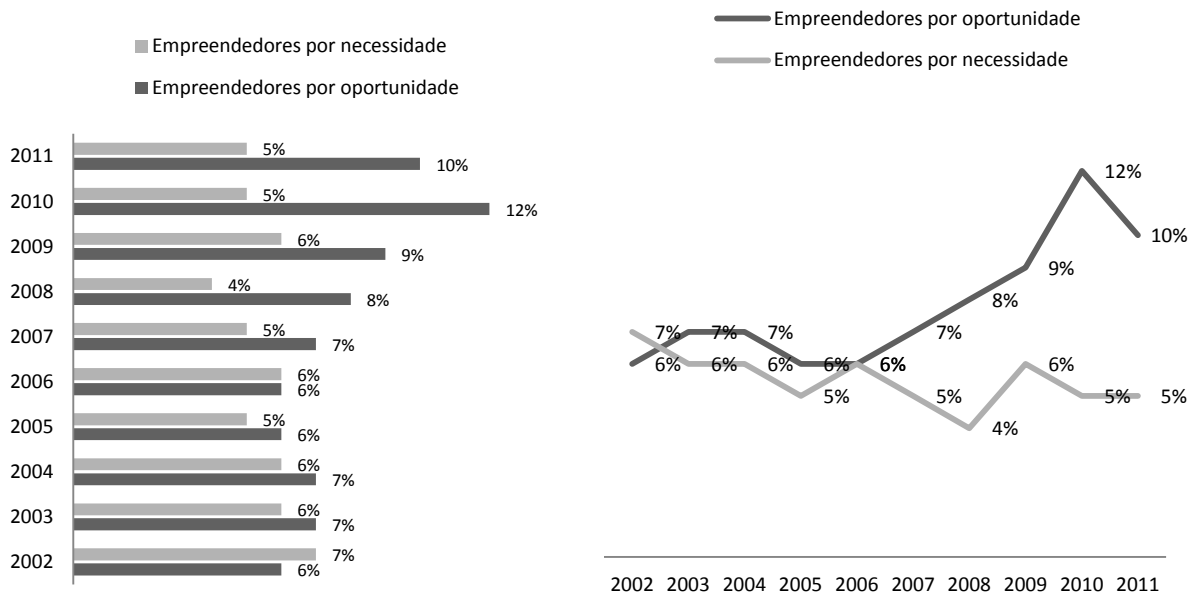
O empreendedorismo por necessidade está relacionado a uma busca por sobrevivência, é uma alternativa de sustento em meio a não alocação no mercado de trabalho, os empreendedores por necessidade são mais frequentes em países em desenvolvimento ou em países relativamente mais pobres, taxas altas de desemprego incentivam o surgimento desses empreendedores. No Brasil a taxa de empreendedores iniciais por necessidade não está mais entre as mais altas se comparada a outros países, porém, nota-se que de 2002 a 2011 não ocorreram grandes variações nessas taxas sinalizando que ainda há muito que se fazer para transformar esta forma de empreender no país. Em 2002 a TEA por necessidade era da ordem de 7% em 2011 a taxa caiu para 5%, a média entre os anos de 2002 a 2011, foi de aproximada de 6%, isso pode ser observado no Gráfico 6.

Gráfico 6 - Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade – Brasil 2002:2011



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados do GEM.

Gráfico 7 – Evolução das taxas de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade e por oportunidade – Brasil 2002:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM.

Em 2002 o Brasil apresentava uma taxa TEA por necessidade superior a de oportunidade, denunciando que no país a maior parte dos empreendedores era por necessidade. Em 2003 o número de empreendedores por oportunidade foi maior que o de necessidade, em 2010 ocorreu a maior diferença entre as taxas, sendo de 12% para empreendedores por oportunidade e 5% de empreendedores por necessidade. A partir do ano de 2007 a relação entre empreendimentos por oportunidade e necessidade era 1,4 evoluindo

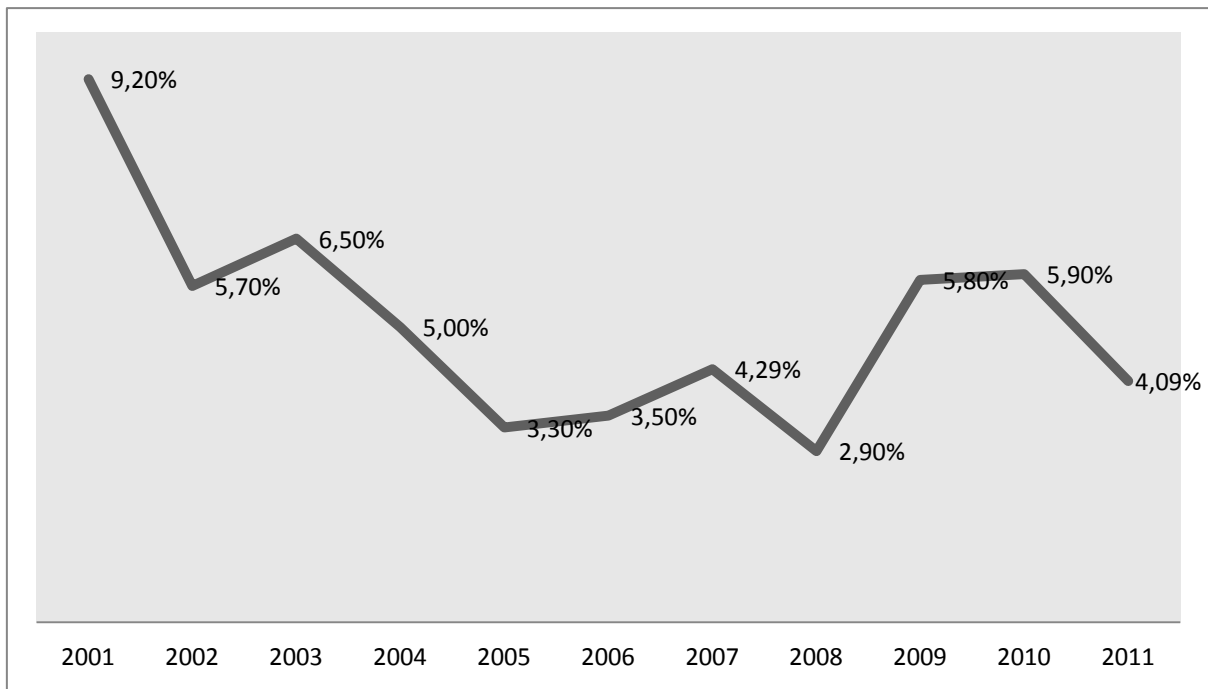
para 2,1 aproximadamente em 2010, essa relação está muito próxima á média de todos os países participantes da pesquisa em 2010.

O relatório do consórcio GEM em 2011 constatou que neste ano cerca de 26,9% dos indivíduos entre 18 e 64 anos no Brasil administram ou são proprietários de algum negócio, 4,09% são empreendedores nascentes , ou seja, porcentagem da população entre 18 e 64 anos que estão envolvidos com o nascimento de um novo negócio. A evolução dessa taxa pode ser observada na Tabela 7 e no Gráfico 8, onde em 2001 a taxa era de 9,2% passando para 3,5% em 2006 e 4,09% em 2011, revelando uma redução do número de brasileiros envolvidos no nascimento de um novo negócio nos últimos anos, porém, o mesmo não ocorreu com a taxa de empreendedores novos, essa taxa mostra a porcentagem da população que está envolvida em um empreendimento com até 42 meses de funcionamento. Observando a Tabela 7 e o Gráfico 9, nota-se que essa taxa em 2001 era de 5%, em 2006 de 8,62% e em 2011 a taxa elevou-se para 11,04%, indicando uma maior estabilidade desses negócios.

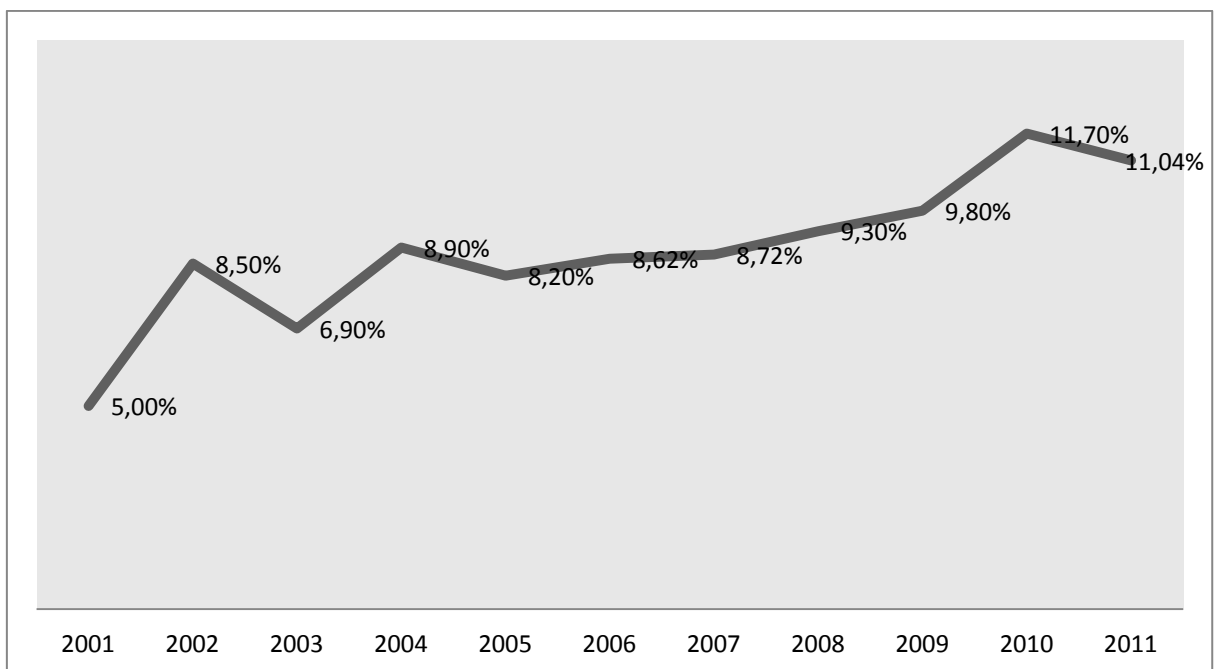
Tabela 7 – Empresas nascentes ou novas e empresas estabelecidas – Brasil – 2001:2011

Ano	Empresas Nascentes	Empresas Novas	Estabelecidos
2001	9,20%	5,00%	3,80%
2002	5,70%	8,50%	7,76%
2003	6,50%	6,90%	7,62%
2004	5,00%	8,90%	10,11%
2005	3,30%	8,20%	10,10%
2006	3,50%	8,62%	12,09%
2007	4,29%	8,72%	9,94%
2008	2,90%	9,30%	14,60%
2009	5,80%	9,80%	14,20%
2010	5,90%	11,70%	15,26%
2011	4,09%	11,04%	12,23%

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM.

Gráfico 8 – Empresas Nascentes – Brasil- 2001:2011

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

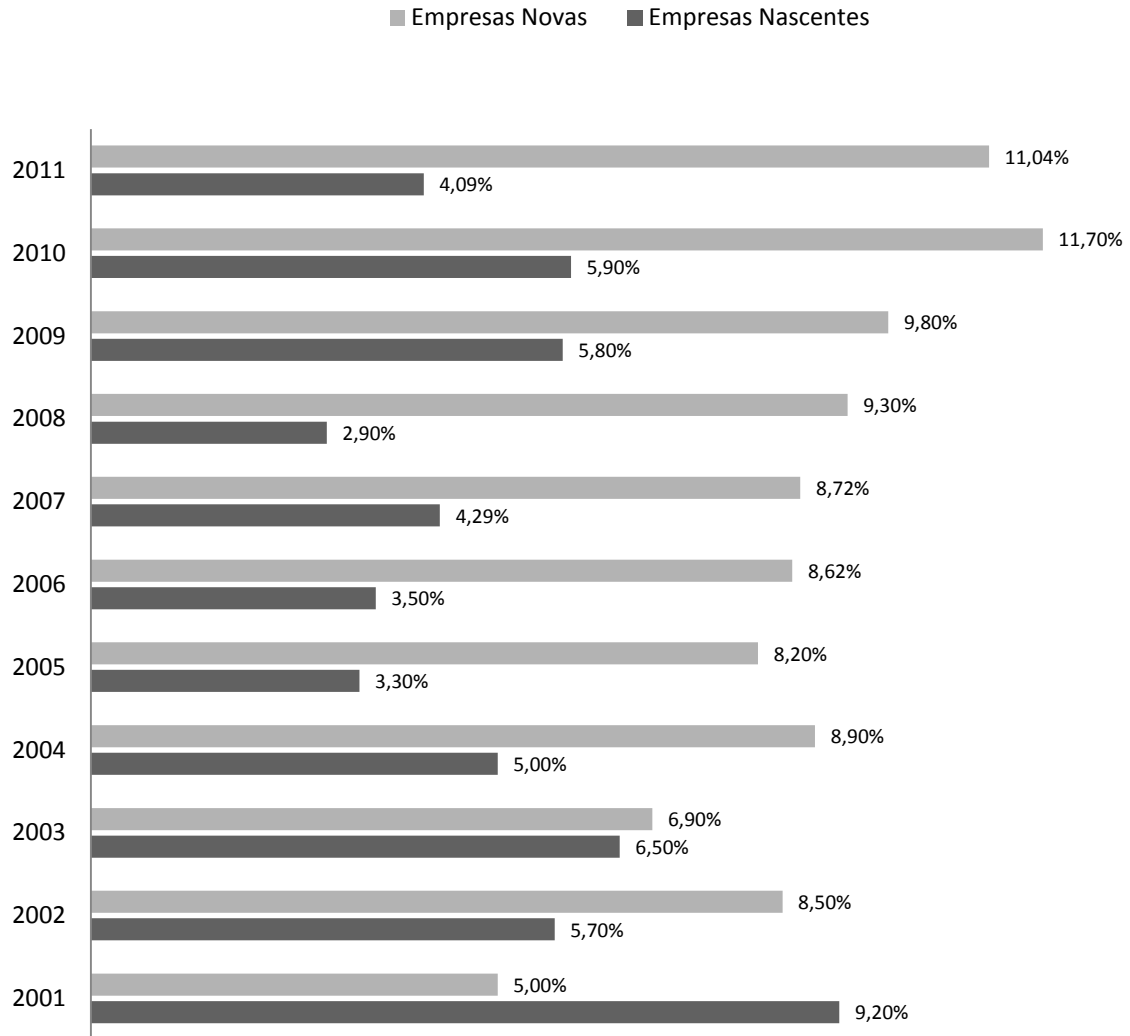
Gráfico 9 - Empresas Novas (com até 42 meses de funcionamento) – Brasil- 2001:2011.

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

O Gráfico 10 ilustra uma comparação entre as taxas de empreendedores nascentes e novos de 2001 a 2011, onde é observado que entre esse período enquanto o número de empresas nascentes oscila entre 9,20% em 2001, e uma média de 3,5 no período de 2005 a 2008 (período em que as taxas foram menores), e a taxa média de 2001 a 2011 é de 5,11%, a

taxa de empreendedores novos só evoluiu, regredindo apenas no ano de 2003, com um crescimento estável desde então, com uma média nesse período de 8,79%.

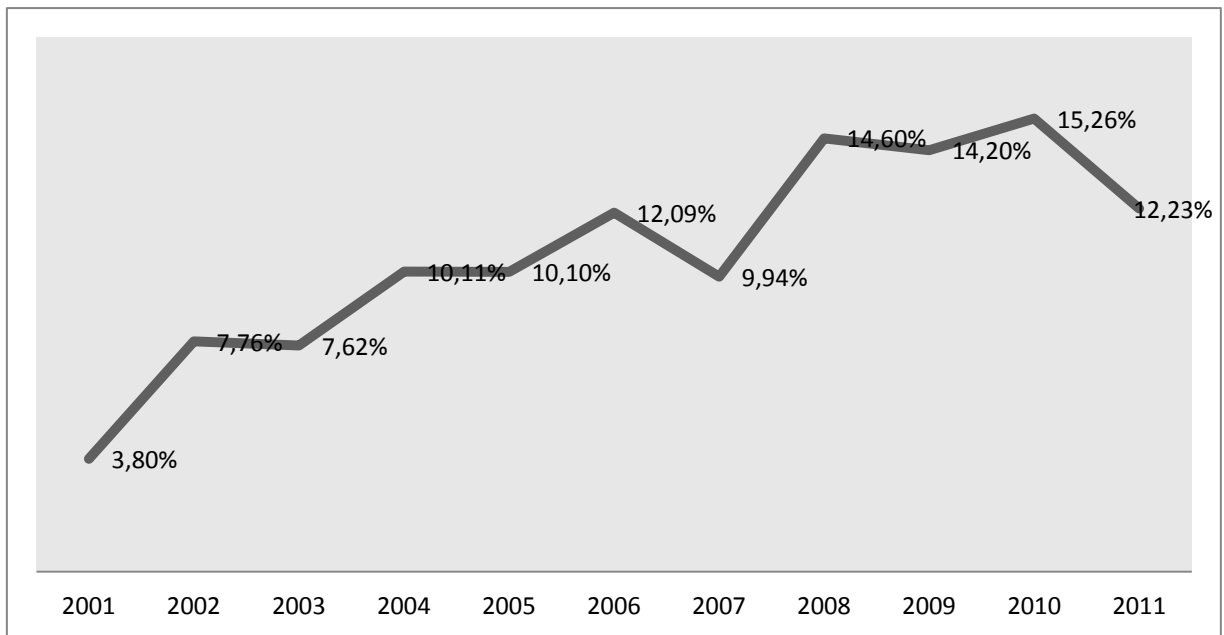
Gráfico 10 – Empresas novas e nascentes – Brasil- 2001:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

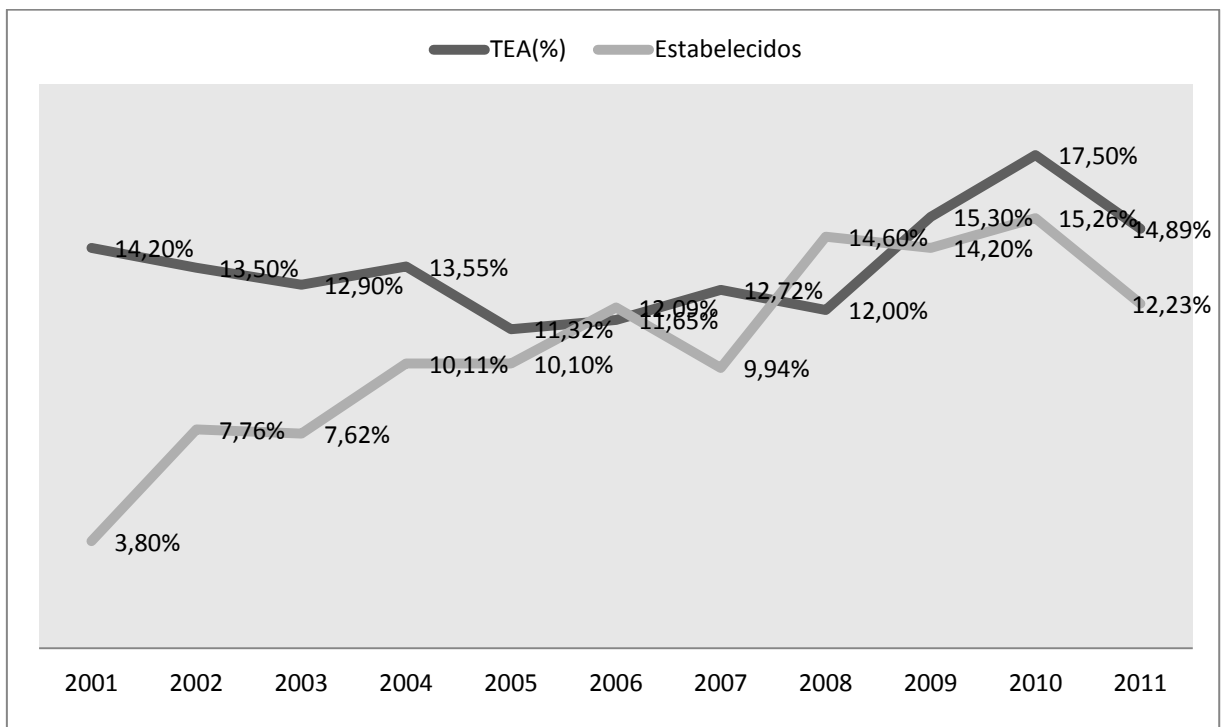
O GEM considera ainda as empresas com mais de 42 meses de funcionamento, classificando-as como empresas estabelecidas, logo, a taxa de empresas estabelecidas indica a porcentagem da população entre 18 e 64 anos que estão envolvidos em um negócio estabelecido com mais de 42 meses. Para essa taxa as oscilações são mais frequentes sendo de 3,80% em 2011, crescendo até 2006 com 12,09%, oscilando até 12,23% em 2011, com uma média no período de 2001 a 2011 de 10,7%. Isso pode ser verificado nos Gráfico 11 e 12.

Gráfico 11 – Empresas Estabelecidas– Brasil- 2001:2011.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

Gráfico 12 – Evolução da Taxa de Empreendimentos Iniciais (TEA) e Taxa de Empreendedores Estabelecidos – Brasil- 2001:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

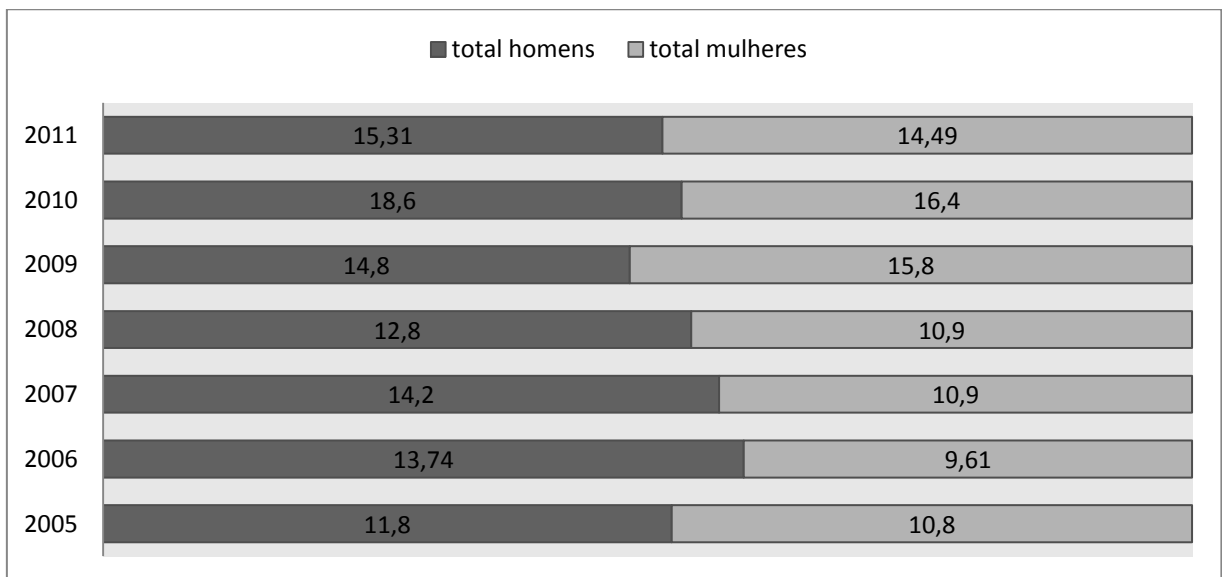
O Brasil destaque-se quando o assunto é a diferença entre os gêneros se comparado aos demais países, o empreendedorismo feminino está em uma posição relevante, onde do total de empreendedores brasileiros em 2011, 48,62% são do sexo feminino para empreendedores iniciais e 43,07% para empreendedores estabelecidos. A TEA para homens em 2011 foi de 15,31, enquanto a feminina foi de 14,49, uma diferença considerada pouco significativa pela pesquisa GEM, onde é a quarta maior proporção de empreendedorismo feminino dentre os países participantes da última pesquisa. Se observado a diferença entre empreendedoras iniciais e estabelecidas, há uma pequena diferença que segundo a pesquisa GEM (2011) pode ser explicado pela a história da evolução do trabalho feminino. Segundo a pesquisa o envolvimento das mulheres em empreender está ligado a flexibilidade advinda da atividade empreendedora, onde essa mulher pode organizar-se melhor entre suas atividades profissionais, familiares e pessoais.

Tabela 8 – Percentual de empreendedores segundo o gênero – Brasil – 2001:2011

Gênero	Empreendedores Iniciais(%)		Empreendedores Estabelecidos(%)	
	2011	2001:2011	2011	2002:2011
Masculino	51,38	52,82	56,93	59,99
Feminino	48,62	47,18	43,07	40,01

Fonte: GEM, 2011

Gráfico 13 – Taxa de Empreendedores Iniciais (TEA) segundo o gênero – Brasil – 2005:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

Dentre o percentual de empreendedores por oportunidade e por necessidade segundo o gênero, até 2007, as mulheres estavam mais envolvidas nos empreendimentos por

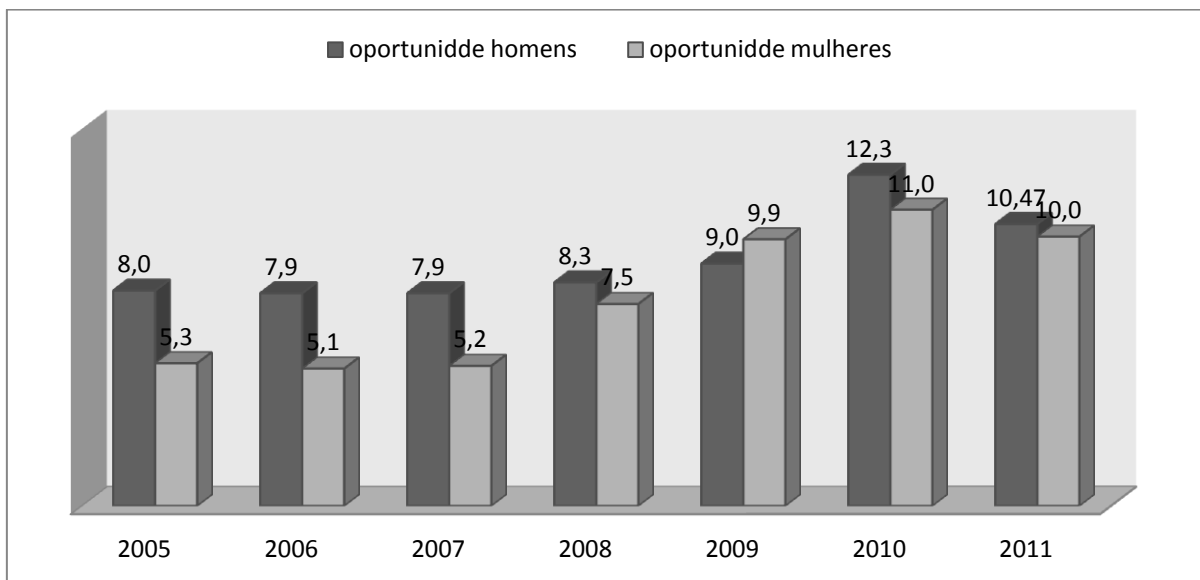
necessidade, porém a partir de 2008 ela passou a empreender mais por oportunidade chegando a uma taxa TEA por oportunidade de 11% em 2010 e 10% em 2011. Entre os homens, estes sempre empreenderam mais por oportunidade, isso pode ser observado na Tabela 9, que informa a TEA segundo o gênero dos anos de 2005 a 2011, e uma comparação entre empreendedorismo por oportunidade e por necessidade entre os gêneros nos Gráficos 14 e 15.

Tabela 9 – Empreendedores por oportunidade e por necessidade segundo o gênero e TEA segundo o gênero – Brasil- 2005:2011.

Empreendedores por necessidade ou por oportunidade segundo o Gênero						
Ano	Oportunidade		Necessidade		TEA(%)	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
2005	8,0	5,3	6,5	5,4	11,8	10,8
2006	7,9	5,1	6,3	5,4	13,74	9,61
2007	7,9	5,2	6,1	5,5	14,2	10,9
2008	8,3	7,5	4,5	3,3	12,8	10,9
2009	9,0	9,9	6,1	6,5	14,8	15,8
2010	12,3	11,0	5,9	5,0	18,6	16,4
2011	10,47	10,0	4,73	4,41	15,31	14,49

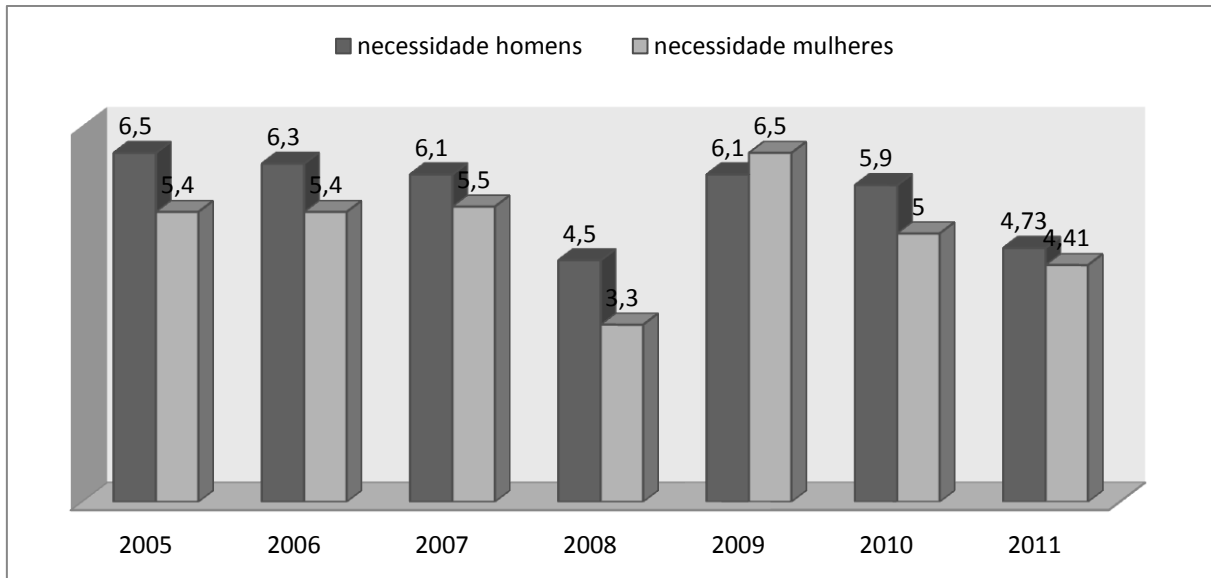
Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

Gráfico 14 – Percentual de empreendedores por oportunidade segundo o gênero - Brasil 2005:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

Gráfico 15 – Percentual de empreendedores por necessidade segundo o gênero - Brasil 2005:2011



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da pesquisa GEM

Quanto a faixa etária dos empreendedores brasileiros, os empreendedores iniciais que mais empreendem estão na faixa etária 25 a 34 anos, desde 2001 essa faixa lidera em número, em seguida o grupo que está entre 35 a 44 anos, evidenciando que o número de pessoas mais jovens que buscam uma oportunidade a partir do empreendedorismo é grande no país. Algo que pode ser observado está na comparação de faixa etária entre os empreendedores estabelecidos e iniciais, enquanto os empreendedores iniciais estão em sua maioria entre 25 e 34 anos os estabelecidos estão entre 45 a 54 anos, são pessoas com mais experiência, carga de conhecimento maior e que já passaram pelo processo de início de um novo negócio.

Tabela 10 – Percentual de empreendedores segundo a faixa etária – Brasil

Faixa etária	Empreendedores Iniciais		Empreendedores Estabelecidos	
	2011	2001:2011	2011	2002:2011
18-24 anos	19,54	20,51	4,17	5,21
25-34 anos	32,45	33,29	23,33	23,39
35-44 anos	25,17	24,95	24,17	27,26
45-54 anos	15,56	14,87	30,00	27,77
55-64 anos	7,28	6,39	18,33	16,38

Fonte: GEM, 2011

A renda é um dos principais fatores que influenciam a decisão de empreender, em geral, indivíduos decidem abrir um novo negócio na expectativa de geração de renda. A Tabela 11 mostra o percentual de empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a faixa de renda, tanto para empreendedores iniciais quanto para os empreendedores estabelecidos a maior proporção entre 2001:2011 está para a renda mais inferior (menos de 3 salários mínimos), porém se observarmos as outras faixas de renda os empreendedores estabelecidos possuem maior proporção.

Tabela 11 – Percentual de empreendedores segundo a renda em salários mínimos – Brasil - 2001:2011

Faixa de renda (salário mínimo)	Empreendedores Iniciais		Empreendedores Estabelecidos	
	2011	2001:2011	2011	2002:2011
Menos de 3	53,74	51,61	52,54	49,19
De 3 a 6	32,6	31,19	31,53	31,55
Mais de 6 a 9	6,61	8,07	7,46	8,69
Mais de 9 a 12	3,08	3,59	4,41	4,82
Acima de 12	3,96	5,54	4,07	5,76

Fonte: GEM, 2011

5. CONCLUSÃO

O empreendedorismo é importante no processo de desenvolvimento de uma economia, nações empreendedoras tendem a apresentar níveis de crescimento econômico maiores e menores taxas de desemprego com melhores condições de vida. Investigar o empreendedorismo não é simples, como mencionado neste trabalho, é uma área de estudo interdisciplinar e há dificuldades de se quantificar o quanto o empreendedorismo influencia na economia como um todo. O trabalho explanou ideias de alguns autores que argumentaram acerca da importância do empreendedorismo e do empreendedor para economia e a sua influência na atividade econômica.

Através de pesquisas nacionais e internacionais o trabalho se propôs a analisar a atividade empreendedora no país. Constatou-se que no Brasil a atividade empreendedora tem evoluído nos últimos anos, a taxa de empreendedores iniciais tem crescido a cada ano, estando em um patamar que pode ser comparado a países com alto grau de desenvolvimento econômico. O empreendedorismo por oportunidade vem crescendo no Brasil, mostrando que a qualidade dos empreendimentos hoje é melhor. Porém o empreendedorismo por necessidade ainda é algo real, com números relevantes que podem estar relacionados ao número de mortalidade das empresas a cada ano, mesmo assim o país é considerado uma das economias mais empreendedoras do mundo, com uma das maiores taxas de empreendedores iniciais.

Verificou-se que quanto ao gênero, no Brasil, os homens empreendem mais que as mulheres, porém estas empreendem mais que a média mundial, sendo um dos países onde o nível de empreendedorismo feminino está entre os mais altos. Os homens empreendem mais por oportunidade, as mulheres inicialmente empreendiam mais por necessidade, mas hoje empreendem mais por oportunidade.

Os brasileiros iniciam seu processo empreendedor muito jovens, porém os mais jovens estão mais envolvidos em empreendimentos em estágio inicial, enquanto que em empreendimentos estabelecidos a faixa etária se eleva demonstrando que para esse tipo de empreendimento a maturidade dos negócios e experiência são relevantes. A renda dos empreendedores brasileiros ainda não é uma das mais altas do mundo estando em sua maioria, tanto pra empreendedores iniciais quanto para empreendedores estabelecidos entre menos de três salários mínimos.

Entre as empresas de alto e de rápidos crescimento, consideradas empresas mais empreendedoras do país, as que mais empregam são as empresas de alto crescimento, totalizando 16,7% dos empregos gerados, o número de empregos gerados aumentou para as

empresas de rápido e alto crescimento, demonstrando a importância desses negócios para as taxas de pessoas assalariadas ou empregadas no país.

Contatou-se ainda que quanto ao porte, a maioria das empresas são de pequeno porte, com até dez funcionários, caracterizando a importância dessas empresas no cenário econômico e a sua rápida evolução se comparadas a empresas de médio e grande porte.

Sejam empresas novas, em estágio inicial, estabelecidas, de rápido e de alto crescimento, viu-se que elas influenciam na renda dos brasileiros, geram empregos, e melhoram as condições de vida das pessoas envolvidos nesse processo empreendedor. Logo, assim, constata-se a importância das entidades de apoio ao empreendedorismo que financiam, ensinam e ajudam aqueles visionários, que desejam investir na atividade empreendedora.

O estudo do empreendedorismo é importante, para uma melhor compreensão da atividade econômica, visto isso, ao se tentar fazer esse estudo, algumas dificuldades foram encontradas, como falta de dados mais específicos para a constatação da influência do empreendedorismo no desenvolvimento econômico, tornando essa investigação difícil e exaustiva. Sugiro para trabalhos posteriores, uma investigação mais quantitativa e analítica, buscando dados mais esclarecedores que evidenciem e quantifiquem o nível de crescimento econômico advindo da atividade empreendedora.

REFERÊNCIAS

- AMARAL FILHO, Jair do. **Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e Construção Social do Mercado**. Texto para Discussão CEPAL/IPEA. Brasília:2011.
- AVALIAÇÃO DE RESULTADOS E IMPACTOS DO PROJETO GENESIS. 2005, Recife, **Relatório Final...**Sociedade SOFTEX, 2005, 135p.
- ANPROTEC. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimento Inovadores. Disponível em < <http://www.anprotec.org.br/>>. Acesso em 23 de Junho de 2012.
- BARROS, A.A; PEREIRA, C. M. M. A. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: Uma Análise Empírica. **Revista de Administração Contemporânea**. v.12, n.4, p. 975-993, out/dez, 2008.
- BRASIL. **Empreendedor, oportunidade e necessidade**. 2013. Disponível em <<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/empreendedorismo-hoje/oportunidade-e-necessidade> > . Acesso em: 10 de janeiro de 2013.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **O Conceito Histórico de Desenvolvimento Econômico**. 2006. Disponível em <<http://www.bresserpereira.org.br/papers/2006/06.7-ConceitoHistoricoDesenvolvimento.pdf>>. Acesso em: 5 de fevereiro de 2013.
- BRUYAT, C; JULIEN, P. A. **Defining the field of research in entrepreneurship**. 2000. Disponível em<<http://erc.jlu.edu.cn/sql/upload/DEFINING%20THE%20FIELD%20OF%20RESEARCH%20IN%20ENTREPRENEURSHIP.pdf>>. Acesso em: 23 de abril de 2012.
- CASSON, Mark. **The Entrepreneur: An Economic Theory**. 2. ed. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2003. 271 p.
- DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa: Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios**. 2.ed. São Paulo: Editora Cultura, 2006.
- _____. **A evolução do conceito empreendedorismo: da empresa para uma forma de ser. Uma proposta conceitual: A pedagogia empreendedora**. 2003. Disponível em < <http://portal.starta.com.br/#/items/20090204150157375>>. Acesso em 23 de maio de 2012.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2008.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e Espírito Empreendedor: Entrepreneurship**. 5. ed. São Paulo: Biblioteca Pioneira de Administração e negócios, 1987.
- FILION, Louis Jacques. O empreendedorismo Como Tema de Estudos Superiores. *In: SEMINÁRIO: A UNIVERSIDADE FORMANDO EMPREENDEDORES. Palestras...* [1998]. Disponível em < <https://4489964337499595517-a-1802744773732722657-s-sites.googlegroups.com/site/ingohermannsite/empreendedorismo/LouisJFilion.pdf?>>. Acesso em: 23 de fevereiro de 2012.

_____. **Um Roteiro para Desenvolver o Empreendedorismo.** Texto Apresentado ao Governo de Quebec em Novembro de 2003. Disponível em <http://www.oei.es/etp/roteiro_desenvolver_empreendedorismo_filion.pdf>. Acesso em: 27 de dezembro de 2012.

_____. **Empreendedorismo:** empreendedores e proprietários- gerentes de pequenos negócios. 1999. Disponível em < http://pt.scribd.com/tamires_maria_9/d/65506625-Filion-1999>. Acesso em: 10 de março de 2012.

_____. **From Entrepreneurship to Entreprenology.** 1997. Disponível em <http://web.hec.ca/creationdentreprise/CERB_Backup-12-mai-2008/pdf/1997-05EPIEntreprenology.pdf>. Acesso em: 23 de abril de 2012.

_____. Visão e Relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas.** p.50-61, nov.-dez, 1993.

_____. **Six Types of Small Bussiness Owner-managers.** 2004.

FONTENELE, R. E. do S. Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas. **Revista de Administração Contemporânea - RAC.** v. 14, n.6, p. 1094-1112, nov.-dez, 2010.

GEM. **Global Entrepreneurship Monitor.** 2000. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/integra_bia?ident_unico=17685>. Acesso em: 23 de abril de 2012.

_____. **Global Entrepreneurship Monitor.** 2003. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/integra_bia?ident_unico=17685>. Acesso em: 30 de agosto 2012.

_____. **Global Entrepreneurship Monitor.** 2010. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/integra_bia?ident_unico=17685>. Acesso em: 23 de junho de 2012.

_____. **Global Entrepreneurship Monitor.** 2011. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/integra_bia?ident_unico=17685>. Acesso em: 23 de setembro de 2012.

GEM. **Global Entrepreneurship Monitor.** Global Report 2011. Disponível em < <http://www.gemconsortium.org/docs/2409/gem-2011-global-report>>. Acesso em: 28 de agosto de 2012.

GOMES, A. F. O empreendedorismo como alavanca para o desenvolvimento local. **Revista Eletrônica de Administração.** v.4, n.7, julho-dezembro, 2005. Disponível em <http://legacy.unifacef.com.br/rea/edicao07/ed07_art04.htm>. Acesso em: 5 de abril de 2012.

IBGE. **Estatísticas do Empreendedorismo 2008**. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/empreendedorismo/default.shtm>>. Acesso em: 13 de Novembro de 2011.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**: criando riquezas. 3.ed. Recife: Edições Bagaço, 2002.

LIRA, R. A. O discurso empreendedor. **Perspectivas online**. v.1, n.2, p.45-61, 2007. Disponível em <[http://www.perspectivasonline.com.br/revista/2007vol1n2/volume%201\(2\)%20artigo3.pdf](http://www.perspectivasonline.com.br/revista/2007vol1n2/volume%201(2)%20artigo3.pdf)> Acesso em: 3 de maio de 2012.

MACHADO, D. de Q. **“O segredo de Luísa”**: uma análise dos pressupostos teóricos relacionados ao empreendedor inovador. CE. In: VII CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO. 2011, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: 2011. p. 1-18. Disponível em <http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg7/anais/T11_0406_1783.pdf>. Acesso em 12 de maio de 2012.

MARIANO, S. R. H; MAYER, V. F. **Empreendedorismo**: conceito e princípios. Disponível em <<http://pt.scribd.com/doc/13389657/Cap03-Empreendedorismo-conceitos-e-principios>>. Acesso em: 25 de janeiro de 2012.

MARTES, A. C. B. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. **Revista de Economia Política**. V. 30, n.2, p.254-270, abril-junho, 2010.

MATOS, Marcelo Pessoa de; ARROIO, Ana. **Políticas de Apoio a micro e pequenas empresas no Brasil**: Avanços no Período Recente e Perspectivas Futuras. Colección Documentos e Projectos – CEPAL. Dezembro:2011.

MELLO, C. M. *et al.* Do que estamos falando quando falamos de empreendedorismo no Brasil?. **Revista de administração da UNIMEP**. v.8, n.3, p.80-98, setembro-dezembro, 2010. Disponível em <<http://www.regen.com.br/ojs/index.php/regen/article/view/244>>. Acesso em: 21 de abril de 2012.

MUSSI, F. B; COSTA, R. S. A influência do desenvolvimento econômico sob a perspectiva Schumpeteriana. **Revista Trivium**. v.1, n.1, p.1-23, jan.-dez. 2010.

OLIVEIRA, Gilson Batista de. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Revista da FAE**. v.5, n.2, p. 37-48, maio-ago. 2002.

PROGER, **Programa de Geração de Emprego e Renda**. Disponível em <<http://proger.mte.gov.br/portalproger/pages/programaselinhascredito.xhtml>>. Acesso em: 3 de fevereiro de 2013.

SABINO, G. T. **Empreendedorismo**: reflexões críticas sobre o conceito no Brasil. 2010. Disponível em <<http://www.estudosdotrabalho.org/anais-vii-7-seminario-trabalho-ret-2010>>. Acesso em: 02 de abril de 2012.

SALLES, Ana Beatriz Tomás. **Capitalismo no Brasil: o ambiente institucional para o empreendedorismo no início do Século XXI**. 2008. 257 p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro- UFRRJ, Programa de Pós-graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Rio de Janeiro, 2008.

SANTIAGO, E. G. Vertentes teóricas sobre empreendedorismo em Schumpeter, Weber e McClelland: Novas referências para a sociologia do trabalho. **Revista de Ciências Sociais**. v.40, n.2, p. 87-103, 2009. Disponível em <http://www.rcs.ufc.br/edicoes/v40n2/rcs_v40n2a6.pdf>. Acesso em: 23 de maio de 2012.

SCHEEL, Mario. **Empreendedorismo no Brasil e na Estônia: uma análise comparativa exploratória**. 2009. 89 f. Dissertação (Mestrado Profissionalizante em Administração) – Programa de pós-graduação e pesquisa em administração e economia, Faculdade de Economia e Finanças IBMEC, Rio de Janeiro, 2009. Disponível em <http://www.ibmecrj.br/sub/RJ/files/dissert_mestrado/ADM_marioscheel_mar.PDF> Acesso em: 3 de maio de 2012.

SCHUMACHER, Ernst Friedrich. **O Negócio é Ser Pequeno (Small is Beautiful)**. Rio de Janeiro: Ed. Zahar. 1973.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Ed. Nova Cultura Ltda. 1997.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/>>. Acesso em 6 de maio de 2012.

SILVA, Cassandra Ribeiro de O.e. **Metodologia e Organização do Projeto de Pesquisa: Guia Prático**. 2004. Disponível em <<http://www.ufop.br/demet/metodologia.pdf>> Acesso em 15 de dezembro de 2012.

SOARES, Odair Silva. **Visão Empreendedora: Um estudo sobre a influência na Micro e Pequena empresa**. 2002. 136 f. Dissertação (Mestrado em Administração)—Núcleo de estudos de pós-graduados em administração, Universidade Pontifícia de São Paulo- PUC São Paulo, São Paulo, 2002.

SOUZA, E. C. L; SOUZA, C. C. L. **Atitude Empreendedora: um estudo em organizações brasileiras**. Disponível em <<http://unieducar.org.br/biblioteca/Atitude%20Empreendedora%20um%20Estudo%20em%20Organizaes%20Brasileiras..pdf>>. Acesso em 14 de fevereiro de 2012.

UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponível em <<http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>>. Acesso em 15 de Junho de 2012.

ANEXOS

ANEXO A- Taxa de atividade empreendedora segundo estágio e fase do desenvolvimento econômico- grupo de países – 2011.

	Empreendedores Iniciais (TEA)	Empreendedores Nascentes	Empreendedores Novos	Empreendedores Estabelecidos
<i>Economia impulsionada por fatores</i>				
Argélia	9,26	5,34	4,02	3,09
Bangladesh	12,77	7,08	7,07	11,60
Guatemala	19,31	11,76	9,13	2,54
Irã	14,54	10,81	3,94	11,21
Jamaica	13,71	8,97	5,04	5,14
Paquistão	9,07	7,47	1,70	4,08
Venezuela	15,43	13,05	2,57	1,57
<i>Média</i>	<i>13,44</i>	<i>9,21</i>	<i>4,78</i>	<i>5,60</i>
<i>Economia impulsionada por eficiência</i>				
África do Sul	9,14	5,22	4,02	2,35
Argentina	20,78	11,79	9,23	11,82
Barbados	12,60	10,85	1,82	4,17
Bósnia e Herzegovina	8,10	5,43	2,80	4,99
Brasil	14,89	4,09	11,04	12,23
Chile	23,69	14,62	9,60	7,00
China	24,01	10,07	14,15	12,67
Colômbia	21,44	15,20	6,65	7,46
Croácia	7,32	5,27	2,12	4,20
Eslováquia	14,20	9,24	5,34	9,64
Hungria	6,29	4,83	1,55	2,00
Letônia	11,85	6,84	5,30	5,67
Lituânia	11,26	6,41	4,95	6,33
Malásia	4,92	2,45	2,47	5,23
México	9,62	5,68	4,03	3,03
Panamá	20,78	12,00	9,09	6,04
Peru	22,89	17,86	5,37	5,75
Polônia	9,03	5,97	3,09	4,97
Romênia	9,89	5,56	4,51	4,57
Rússia	4,57	2,37	2,28	2,84
Tailândia	19,51	8,27	12,22	30,11
Trindade e Tobago	22,67	13,91	9,25	6,91
Turquia	11,87	6,28	5,95	7,96
Uruguai	16,72	11,00	5,95	5,95
<i>Média</i>	<i>14,09</i>	<i>8,38</i>	<i>5,95</i>	<i>7,25</i>
<i>Economia impulsionada por inovação</i>				
Alemanha	5,62	3,36	2,37	5,64
Austrália	10,50	6,03	4,69	9,06
Bélgica	5,69	2,67	3,01	6,79
Cingapura	6,60	3,84	2,80	3,34
Coreia do Sul	7,82	2,88	5,08	10,89
Dinamarca	4,63	3,14	1,63	4,93
Emirados Árabes Unidos	6,19	3,66	2,62	2,70
Eslovênia	3,65	1,91	1,75	4,78
Espanha	5,81	3,32	2,53	8,85
Estados Unidos	12,34	8,29	4,34	9,05
Finlândia	6,25	2,97	3,32	8,81
França	5,73	4,06	1,67	2,38
Grécia	7,95	4,41	3,67	15,79
Holanda	8,21	4,28	4,07	8,65
Irlanda	7,25	4,28	3,14	7,98
Japão	5,22	3,25	2,04	8,31
Noruega	6,94	3,75	3,35	6,65
Portugal	7,54	4,57	3,03	5,71
Reino Unido	7,29	4,72	2,57	7,16
República Tcheca	7,64	5,14	2,71	5,20
Suécia	5,80	3,47	2,33	7,00
Suíça	6,58	3,66	2,92	10,15
Taiwan	7,91	3,61	4,44	6,34
<i>Média</i>	<i>6,92</i>	<i>3,97</i>	<i>3,05</i>	<i>7,22</i>

Fonte: GEM 2011