

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

NINA JANSSEN

**A importância do empreendedorismo para o crescimento  
econômico e suas barreiras no Brasil**

Porto Alegre  
2020

NINA JANSSEN

**A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**

Trabalho apresentado em cumprimento parcial dos requerimentos para o grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Ronald Otto Hillbrecht

Porto Alegre  
2020

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Reitor: Prof. Rui Vicente Oppermann

Vice-Reitora: Prof<sup>a</sup>. Jane Fraga Tutikian

Pró-Reitor de Graduação: Prof. Vladimir Pinheiro do Nascimento

Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas: Prof. Carlos Henrique Vasconcellos Horn

Coordenador do Curso de Ciências Econômicas: Prof. Carlos Eduardo Schönerwald da Silva

Bibliotecária-chefe: Lilian Maciel Leão

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaria de agradecer e dedicar este trabalho a todos que participaram da minha trajetória durante estes anos na Universidade. Primeiramente, à minha família que é minha base, meu lar e meu maior orgulho, em especial meu pai Mauro, minha mãe Ana Rita, meu irmão Enzo e meu avô Antonios. Ao meu namorado Lucas por sempre acreditar em mim e me apoiar em tudo. Aos meus amigos da faculdade Ramon e Willian por todos os momentos de estudo e convivência pelos quais passamos durante o curso. Às minhas amigas de longa data Marina, Amanda e Victória por estarem sempre ao meu lado. Às minhas amigas Giovanna, Priscila, Isadora, Vivian, Viviane e Beatriz, ao meu amigo Luan e à minha cunhada e amiga Gabrielle por me ajudarem a passar pelos momentos difíceis com muita risada, mesmo de longe. À minha eterna melhor amiga Victória. Por último, mas não menos importante, agradeço também ao meu professor e orientador Ronald Otto Hillbrecht por me ajudar a desenvolver este trabalho.

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivos principais explicar, sob a ótica econômica, a importância da atividade empreendedora para o crescimento econômico dos países e analisar os impactos do ambiente institucional brasileiro no cenário empreendedor do país. A hipótese principal é que uma economia com menor regulação beneficiaria o empreendedorismo no Brasil. Entre os tópicos abordados no trabalho estão o empreendedorismo em países em desenvolvimento, o funcionamento e composição de ecossistemas empresariais, ambientes regulatórios, burocracia, tributação, crédito bancário, inovação e capital humano. A metodologia utilizada neste trabalho é a revisão narrativa da literatura nacional e internacional sobre os assuntos. Os resultados encontrados mostram que o empreendedor tem muitas dificuldades ao abrir um novo negócio neste país e estes problemas poderiam ser resolvidos com mais políticas de incentivo ao empreendedorismo, menor regulação do Estado, diminuição e facilitação de impostos e mais facilidade de acesso a crédito bancário.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo; Crescimento econômico; Ambiente institucional; Regulação.

## ABSTRACT

This study has as main objectives to explain, from an economic perspective, the importance of the entrepreneurial activity for the countries' economic growth and to analyze the impacts of the Brazilian institutional environment in the entrepreneurial scenario of the country. The main hypothesis is that a less regulated economy would benefit entrepreneurship in Brazil. Among the topics covered in this study there are entrepreneurship in developing countries, the functioning and composition of entrepreneurial ecosystems, regulatory environments, bureaucracy, taxation, bank credit, innovation and human capital. The methodology used in this study is the narrative review of national and international literature on the subject. The results found show that the entrepreneur has many difficulties when opening a new business in this country and these problems could be solved with more policies to encourage entrepreneurship, less state regulation, reduction and facilitation of taxes and easier access to bank credit.

**Keywords:** Entrepreneurship; Economic growth; Institutional environment; Regulation.

## LISTA DE ABREVIATURAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
ENADE	Exame Nacional de Desempenho de Estudantes
ENEM	Exame Nacional do Ensino Médio
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
GEDI	The Global Entrepreneurship and Development Institute
GEI	Global Entrepreneurship Index
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade
ICE	Índice de Cidades Empreendedoras
IDEB	Índice de Desenvolvimento da Educação Básica
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
MPE	Micro e Pequenas Empresas
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software

WB World Bank

WEF World Economic Forum

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>EMPREENDEADORISMO.....</b>	<b>12</b>
2.1	Definições e motivações.....	12
2.2	A importância do empreendedorismo no crescimento econômico dos países... 15	
2.3	Empreendedorismo em países em desenvolvimento.....	21
2.4	Ecosistema e ambiente empreendedor.....	26
2.5	Considerações finais.....	34
<b>3</b>	<b>EMPREENDEADORISMO NO BRASIL: IMPACTOS DO AMBIENTE INSTITUCIONAL .....</b>	<b>36</b>
3.1	Cenário empreendedor do país.....	36
3.2	Ambiente regulatório, burocracia e tributação .....	47
3.3	Acesso a crédito bancário .....	52
3.4	Inovação e capital humano .....	57
3.5	Considerações finais.....	62
<b>4</b>	<b>OPORTUNIDADES DE REFORMAS INSTITUCIONAIS E MELHORIAS NO AMBIENTE REGULATÓRIO BRASILEIRO .....</b>	<b>63</b>
4.1	Políticas públicas de apoio ao empreendedorismo.....	63
4.2	Como uma economia com menor regulação beneficiaria o cenário empreendedor do país .....	65
4.3	Considerações finais.....	66
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>67</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>69</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tema muito abordado na literatura do mundo inteiro, devido à sua importância para o crescimento e desenvolvimento econômico dos países. Os estudos a respeito do que leva os indivíduos à atividade empreendedora e a respeito do que constitui um ambiente favorável à ação empreendedora têm ganhado relevância nos últimos anos, tanto na literatura nacional como internacional. Como observado por Lohrke e Landström (2010, p. 1), o crescimento desse campo de pesquisas acompanhou e "foi reforçado por fatores externos, a exemplo de políticas governamentais de estímulo ao empreendedorismo em vários lugares do mundo". A importância da ação empreendedora se deve principalmente ao fato de que a abertura de novos negócios é um importante gerador de emprego e renda, mas também por estimular a competitividade entre as empresas e, com isto, incentivar inovações, maior produtividade e até maior diversidade de produtos e serviços. Existem alguns fatores fundamentais para que o empreendedorismo seja estimulado e, de acordo com a literatura estudada adiante neste trabalho, o Brasil é um país que possui muitas barreiras neste quesito, principalmente por ser um país com enorme burocracia e exageradas regulações por parte do Estado quando se trata da abertura de novos negócios. Além disso, nosso país possui um sistema de crédito bancário de difícil acesso, um dos spreads bancários (a diferença entre os juros que os bancos pagam em investimentos e os juros que cobram em empréstimos) mais altos do mundo, alta carga tributária, baixa liberdade monetária e baixa qualificação de capital humano em determinados mercados. Estes fatores geram um ambiente de muita insegurança para os futuros empreendedores no Brasil que, em sua maioria, não apenas passam por diversas dificuldades no processo de abertura das empresas (desde o tempo de espera para regularizar o negócio até a possível necessidade de utilização de capital próprio para o início das atividades) como também, por vezes, acabam até desistindo do novo empreendimento.

O objetivo principal deste trabalho é identificar e detalhar os entraves mais comuns ao empreendedorismo no Brasil (ou seja, fatores que dificultam a abertura e gestão de uma empresa no país). Como objetivos secundário e terciário, o trabalho irá demonstrar a relevância da ação empreendedora para o crescimento econômico (tanto de forma geral como também especificamente para países em desenvolvimento e com dificuldades econômicas) e identificar as oportunidades e possíveis soluções para os problemas do cenário empreendedor do Brasil. A hipótese principal do trabalho, adentrando a temática do terceiro objetivo, é que a maioria das regulações estatais dificulta o empreendedorismo e, portanto, uma menor intervenção

estatal na economia traria benefícios nos fatores burocráticos e regulatórios. Além disso, existe a hipótese de que, havendo uma diminuição no spread bancário e um aumento na oferta de crédito existente, os brasileiros teriam maior facilidade na abertura de um negócio e o país teria maior competitividade na economia, assim fomentando o desenvolvimento econômico.

O ambiente de negócios de um país, portanto, diz muito sobre a relevância que este dá a fatores muito importantes do desenvolvimento econômico do mesmo. Tendo um ambiente propício à abertura de novas empresas o país estimula a geração de renda, a maior oferta de postos de trabalho (e a conseqüente diminuição dos níveis de desemprego e melhoria da qualidade de vida da população), a inovação e utilização de tecnologias mais avançadas, a maior disponibilidade de produtos no país e a conseqüente diminuição dos preços devido a maior concorrência e competição no mercado. Devido a estes motivos, o estudo do assunto é extremamente relevante para que se entenda tamanha importância dos países terem políticas e leis que possibilitem e incentivem um ambiente favorável à ação empreendedora, contrariamente ao que vemos atualmente no Brasil: um número considerável de legislações e regulações que não estimulam este ambiente (e, por vezes, inclusive o dificultam).

Para o desenvolvimento deste trabalho, foram pesquisados artigos e publicações a respeito do empreendedorismo no geral e também sobre o Brasil e as especificidades do ambiente empreendedor do país. A metodologia do trabalho é uma revisão narrativa da literatura, no geral desde os anos 2000 (com exceções). No capítulo 2, teremos uma conceituação de empreendedorismo e das suas motivações, será explicada a importância do empreendedorismo no crescimento econômico dos países, especialmente em países em desenvolvimento, e por fim há uma seção sobre o que constitui um ecossistema empreendedor. Em seguida, no capítulo 3, será abordado o cenário empreendedor no Brasil, as características dos empreendedores brasileiros e suas percepções sobre o ambiente de negócios do país. Neste mesmo capítulo entraremos no tópico das dificuldades em empreender no Brasil, perpassando pontos como burocracia, tributação, disponibilidade de crédito bancário no país, inovação e qualificação de capital humano. Por fim, no quarto capítulo serão revisadas políticas públicas de apoio ao empreendedorismo em diferentes países para fins de comparação de eficiência e disponibilidade de políticas voltadas à atividade empreendedora, e serão explicadas brevemente as oportunidades do Brasil neste quesito, tendo por fim o capítulo 5 como conclusão do trabalho.

Acredito que seria válido expandir este estudo para produzir trabalhos acadêmicos futuros, por exemplo realizando um teste empírico a respeito da relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de desenvolvimento econômico em cada país, estudando o Brasil

em comparação com países ricos e da América Latina, ou então estudar mais a fundo cada um dos entraves ao empreendedorismo no Brasil propondo alterações ou adições de políticas específicas, com base nas políticas de países que obtiveram êxito no incentivo ao empreendedorismo como alavanca para o desenvolvimento econômico.

## 2 EMPREENDEDORISMO

Neste capítulo serão revisados artigos e trabalhos de diferentes autores a respeito do que motiva as pessoas ao empreendedorismo, a importância do mesmo para o desenvolvimento e crescimento econômico dos países e o ambiente empreendedor em países em desenvolvimento, assim trazendo uma grande contribuição para o trabalho por adentrar um dos objetivos do trabalho que é o estudo da importância da ação empreendedora para os países.

### 2.1 Definições e motivações

“Empreendedorismo” é um neologismo derivado da livre tradução de “entrepreneurship”, utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividade, seu universo de atuação. O empreendedor é, antes de tudo, aquele que se dedica à geração de riquezas em diferentes níveis de conhecimento, inovando e transformando conhecimento em produtos ou serviços em diferentes áreas (DOLABELA, 1999, p. 68). Alano *et al* (2014) cita que, conforme os anos foram passando, o empreendedor foi cada vez mais sendo tratado como uma pessoa que assumia riscos, principalmente pelo fato de que a inovação usualmente traz consigo a incerteza. A respeito da mentalidade empreendedora, é bastante citado entre os autores pesquisados que o empreendedor deve ser um exímio identificador de oportunidades, apreciar desafios e, como já mencionado, ter a capacidade de assumir riscos (ALANO *et al*, 2014).

Resgatando um pouco da teoria econômica acerca do empreendedorismo, Joseph Schumpeter traz pontos importantes a respeito da ação econômica do empreendedor. O autor definiu o empreendedor como sendo aquele que traz inovação, gera desequilíbrio e provoca crescimento no sistema econômico (SCHUMPETER, 1942). De acordo com a linha dos neoschumpeterianos, o empreendedor é um criador de instabilidade e destruição criativa, que desbrava novas oportunidades que geram desequilíbrios no ambiente econômico, podendo alterar o paradigma tecnológico. No capítulo “The fundamental phenomenon of economic development” do livro “Theory of economic development”, Schumpeter afirma que a inovação é o elemento dinâmico da economia, e conseqüentemente o papel do empreendedor é fundamental na promoção de desenvolvimento econômico. Além disso, o autor também menciona o aspecto institucional como sendo duplamente fundamental, seja pelo apoio ou pela oposição. As instituições de crédito, as instituições políticas e econômicas, pela suas funções de taxar juros e disponibilizar capital, oferecem base de sustentação à ação empreendedora e ajudam a alavancar um novo ciclo de crescimento (SCHUMPETER, 1985).

William Baumol também cita em suas obras a importância do empreendedor inovador. Em “Entrepreneurship and economic growth”, Baumol afirma que o empreendedor tem um papel indispensável na operação do mecanismo de mercado e na promoção de crescimento econômico. O autor também menciona que existe uma grande variedade de influências na atividade econômica dentro de uma sociedade, sendo uma destas a existência de instituições que, por sua vez, também moldam o crescimento econômico a medida que garantem que as invenções criadas se transformem efetivamente em inovações utilizadas (BAUMOL, 2007). Israel Kirzner também afirmou repetidamente que o principal atributo que um empreendedor de sucesso precisa ter é estar alerta a oportunidades não exploradas, seja em produtos, métodos de produção ou novos mercados (KIRZNER, 1973).

Na teoria econômica, portanto, as instituições são citadas como parte muito importante da economia. O ambiente institucional de um país é um fator determinante na decisão de entrada no mercado e no sucesso das empresas. De acordo com Douglass North, “as instituições são as restrições humanamente concebidas que estruturam as interações políticas, econômicas e sociais. Eles consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade)”. As instituições são criadas para criar ordem e reduzir incerteza nas trocas. Juntamente com as restrições da economia, elas determinam os custos de transação e produção e, portanto, a lucratividade e visibilidade de se engajar em atividade econômica. Assim, o ambiente institucional consiste em um conjunto de instituições na economia que age como uma estrutura de incentivo à economia que pode direcionar as mudanças econômicas na direção do crescimento, estagnação ou declínio econômico (NORTH, 1991).

As investigações a respeito da motivação do empreendedorismo ganharam força na literatura nos últimos anos. A literatura classifica os empreendedores de diversas formas distintas, porém uma temática muito abordada é a discussão de “empreendedor por necessidade *versus* oportunidade”. Na literatura nacional, Vale *et al* (2014) e um estudo do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) estudam estas vertentes, ou ainda, estes dois tipos de empreendedor. O primeiro se trata daquele que não possui outra opção sem ser abrir um negócio próprio, pois tem a necessidade de estar economicamente ativo mas não consegue um emprego com carteira assinada, e então enxerga no empreendedorismo uma forma de sustentar a si mesmo e a sua família. Já o segundo se trata do indivíduo que encontrou em determinado segmento do mercado uma oportunidade de obter renda extra ou até de alcançar independência profissional e financeira, mas que também tinha outras opções de carreira ou trabalho. As

peessoas motivadas pela oportunidade, portanto, são aqueles capazes de identificar um negócio dentre aquelas opções que lhe foram apresentadas (REYNOLDS; BYGRAVE; AUTIO, 2002, p. 20). Estas usualmente possuem mais chances de obter sucesso em comparação aos empreendedores por necessidade, visto que normalmente possuem um planejamento prévio e tempo para idealizar o seu negócio, enquanto os últimos possuem uma necessidade mais imediata.

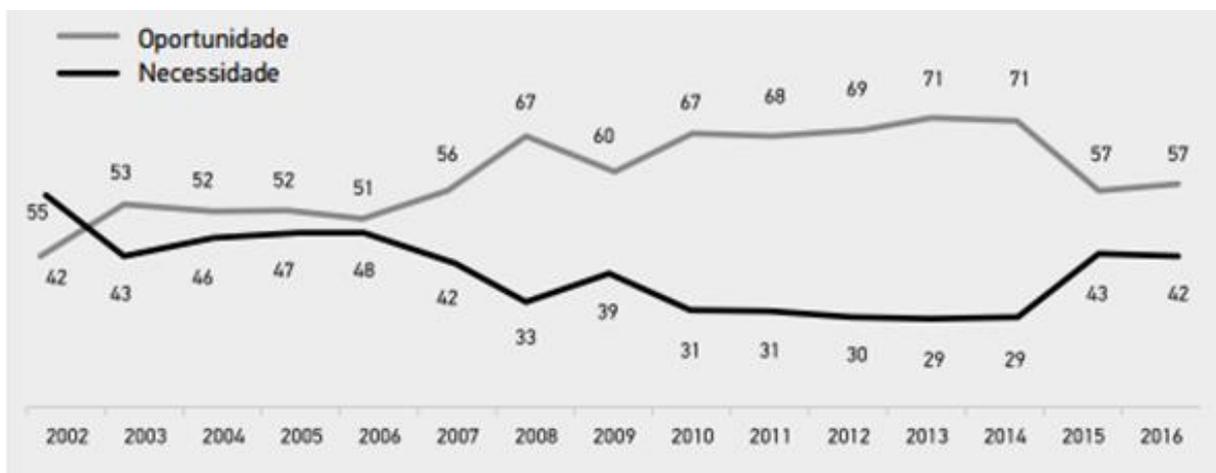
No artigo de Vale *et al* (2014) foi feita uma pesquisa com empreendedores brasileiros para, inicialmente, elencar suas principais motivações e, após isso, entender a relevância de cada uma na abertura do negócio dos entrevistados. A motivação mais comum e mais relevante, de acordo com os resultados da pesquisa, é o desejo de ter um negócio próprio e/ou ser independente (74% dos indivíduos considerou este motivo como “muito importante”), seguido pela identificação de uma oportunidade e, após, pela necessidade de ampliar a renda. A pesquisa também mostrou o impacto do fator desemprego, visto que 12% dos entrevistados afirmou ter visto necessidade de empreender por se encontrarem desempregados (VALE *et al*, 2014).

Entre os principais motivos que impulsionam um indivíduo a agir situa-se a necessidade de conquistas e realizações. Ou seja, “um desejo de realizar as coisas da melhor maneira, não exatamente pelo reconhecimento social ou prestígio, mas, sim, pelo sentimento íntimo de necessidade de realização pessoal” (MCCLELLAND, 1972, p. 110). Magnus Henrekson em 2014 publicou um artigo chamado “Entrepreneurship, Innovation and Human Flourishing”. Neste, ele analisa o livro de Edmund Phelps chamado “Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge and Change” (2013). Ele explica que o livro de Phelps gira em torno da ideia de que o empreendedorismo, apesar de sempre estar implicitamente ligado ao consumo material e riqueza, não gera apenas estes benefícios. Apesar de economistas e outros profissionais focarem quase sempre exclusivamente no papel da ação empreendedora como geradora de emprego, crescimento econômico e riqueza quando falam da mesma, Henrekson enfatiza que o empreendedorismo também está ligado a propósito de vida, aventura e criatividade. O livro traz a questão do que é uma “vida feliz”, e Phelps comenta que empreender e inovar fazem parte desta busca por um propósito e que trazem satisfação pessoal e sensação de autorrealização para muitos indivíduos que traçam este caminho (HENREKSON, 2014).

Utilizando nosso país como exemplo, podemos ver no gráfico abaixo que as taxas de empreendedorismo por oportunidade no Brasil são maiores do que as por necessidade desde

2003 (LEAL, 2018). Aqui, as taxas de empreendedorismo são calculadas pelo número de empreendedores por necessidade ou por oportunidade, dentro do total de empreendedores iniciais no Brasil no período de 2002 a 2016. Podemos perceber que no período de 2010 a 2014 tivemos as menores taxas de empreendedorismo por necessidade (aproximadamente 30% a cada ano), devido principalmente às menores taxas de desemprego nestes anos. Já em 2015, vemos um aumento considerável nesta taxa (de 29 a 43%), como consequência do aumento do desemprego no Brasil devido à crise econômica de 2014.

Gráfico 1 - Taxas de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial no Brasil - 2002:2016



Fonte: LEAL, 2018.

## 2.2 A importância do empreendedorismo no crescimento econômico dos países

O processo empreendedor traz grandes benefícios para os países, desde a geração de empregos e renda até a geração de maior competitividade e inovação. Como já citado anteriormente, o empreendedor pode ser alguém que traz inovação ao mercado em que está inserido de diversas maneiras, como por exemplo adicionando um produto novo (buscando produtos que inovem e tragam melhorias para os clientes/usuários), melhorando algum processo dentro da cadeia de produção ou até mesmo inserindo algum tipo de tecnologia nova (por exemplo, trazendo automatizações para processos manuais). O empreendedor pode atuar em todas estas áreas. Durante uma estagnação econômica, por exemplo, o empreendedorismo pode ser visto como uma solução, trazendo atividades inovadoras que podem fazer a economia se reerguer. Os chamados empreendimentos de “alto impacto”, por exemplo, criam muitos empregos e renda (HENREKSON; STENKULA, 2010). Negócios recém estabelecidos também tendem a ser mais eficientes e criam mais empregos do que empresas já estabelecidas

e mais antigas, além de que criam uma pressão competitiva que estimula os outros negócios a aumentarem produtividade e eficiência econômica.

O aumento de competitividade, portanto, é uma consequência inerente do incentivo ao empreendedorismo, mas a cooperação entre empreendimentos também é de grande importância. Quando se trata de desenvolvimento local ou regional, a criação de novas empresas mesmo que pequenas e médias pode ser muito interessante no sentido da formação de clusters (concentrações de empresas que colaboram entre si), visto que nos planejamentos regionais se busca a formação destas aglomerações econômicas de empresas por gerarem muitos ganhos devidos a redução de custos, facilitação de transportes, compras de matérias primas em conjunto, etc (GOMES, 2005). Em um estudo envolvendo 36 países, Stel, Carree e Thurik (2005) mostraram que a falta de cooperação e parceria entre grandes corporações e as Small and Medium Enterprises (SMEs), ou seja, pequenas e médias empresas, combinada com a falta de capital humano qualificado geram efeitos negativos na atividade empreendedora, principalmente em países em desenvolvimento, contribuindo para a marginalização de empreendedores e a criação de mais micro empresas e, assim, perdendo o potencial do empreendedorismo de estimular um maior crescimento econômico nestas economias (JÚNIOR *et al*, 2016).

Alguns autores acreditam que nem toda atividade empreendedora vai necessariamente gerar significativas externalidades positivas para a economia. Henrekson e Stenkula (2010) se referem a “empreendedorismo de alto impacto” como sendo o tipo de atividade que produz mudanças significativas no contexto socioeconômico de um país, que é caracterizada por inovação e expansão internacional das operações. Assim, haveria uma distinção entre este tipo de empreendedorismo e as SMEs, às quais os autores se referem como sendo empreendedores que geram externalidades positivas apenas por criação de novos empregos. Estes autores também fazem uma distinção entre as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo que são voltadas às SMEs e as políticas que promovem empreendedorismo de alto impacto. Neste sentido, as primeiras estimulam a criação de novos empregos e minimizam as desvantagens competitivas destas empresas, enquanto as últimas criam condições para a geração de iniciativas inovadoras que influenciem o contexto socioeconômico pela criação de valor e trabalhos de alta qualidade (HENREKSON; STENKULA, 2010).

O desenvolvimento econômico, diferentemente do crescimento econômico, vai além de acúmulo de riqueza, disponibilidade de bens e serviços e aumento do Produto Interno Bruto

(PIB), pois está também relacionado a melhoria de qualidade de vida e do bem-estar dos indivíduos de uma nação, também levando em conta indicadores qualitativos e não apenas quantitativos como o PIB. Segundo Dornelas (2008), o papel do empreendedor foi e sempre será fundamental para sociedade neste sentido. Pode-se dizer que o empreendedorismo não é um modismo e sim uma mudança tecnológica, pois elimina barreiras comerciais e culturais, encurta distâncias, globaliza e renova conceitos econômicos, cria relações e novos empregos e quebra paradigmas, além de gerar renda para a sociedade (DORNELAS, 2008).

Em nível internacional, ganha destaque na literatura o impacto e influência das pesquisas conduzidas pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), já mencionado anteriormente. O GEM é um programa de pesquisas anuais que analisa a atividade empreendedora de diversos países em nível nacional, e é também o maior estudo unificado de atividade empreendedora do mundo. Tendo início em 1999, o GEM é a única pesquisa em âmbito internacional que coleta dados sobre empreendedorismo diretamente com indivíduos empreendedores e analisa a relação complexa entre empreendedorismo e crescimento econômico dos países por meio de avaliação de comportamento de variáveis relacionadas a estes. O estudo, que iniciou com apenas dez países, já contou com mais de 70 países, faz mais de 200 mil entrevistas por ano e é considerado "o maior estudo contínuo sobre a dinâmica empreendedora no mundo" (DUARTE *et al*, 2011, p. 87). Como condutor do projeto no Brasil, temos o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP). O SEBRAE atua como parceria técnica e financeira das pesquisas do IBQP. A pesquisa leva em conta a população de idade entre 18 e 64 anos.

Zoltan Ács, na época presidente do comitê de pesquisa do GEM, escreveu um artigo em 2006 chamado "How is entrepreneurship good for economic growth?" (em português, "Como o empreendedorismo estimula o crescimento econômico?"). Neste artigo, ele explica sua visão em relação a importância do empreendedorismo para o crescimento econômico baseado nos dados que possui das pesquisas do GEM. Ele afirma que, por um lado, é fácil acreditar que o empreendedorismo ao gerar novos negócios não somente cria mais empregos como também aumenta a competitividade e possivelmente até mesmo produtividade por meio de mudanças e melhorias tecnológicas. Desta forma, a ação empreendedora estaria diretamente ligada ao crescimento e desenvolvimento econômico dos países. No entanto, ele cita uma visão diferente que relaciona maiores níveis de empreendedorismo em um país (especificamente de trabalhadores informais e trabalhadores por conta própria) a uma de duas coisas: excesso de barreiras burocráticas no processo de criação formal de novos negócios ou poucos trabalhos

convencionais disponíveis na economia. Isto, por sua vez, seria um indício de desenvolvimento econômico atrasado.

Segundo Ács (2006), alguns economistas explicam o desenvolvimento econômico em três etapas principais: inicialmente, a economia é especializada em produção de produtos agrícolas e manufaturas em pequena escala, partindo para produção de manufaturas em larga escala e, no último estágio, a economia muda o foco para serviços. Na primeira etapa, a economia costuma contar com muitos trabalhadores por conta própria que possuem negócios próprios de manufatura em pequena escala ou serviços, o que corresponde a altas taxas de empreendedorismo. Na segunda etapa, estas taxas diminuem conforme os trabalhadores percebem que receberiam maior renda ao serem empregados por gerentes de empresas que cresceram e estão mais ricas. Neste modelo de desenvolvimento econômico, um aumento no capital social (seja por investimento privado, estrangeiro ou governamental) aumenta os retornos de trabalhar para alguém e diminui os retornos de empreender. A terceira etapa, por sua vez, é marcada por um novo aumento na atividade empreendedora, desta vez mais especializada e em grande parte de serviços.

Os estudos mostram que, a partir dos anos 1970, a tendência mundial em países desenvolvidos e industrializados de mover de pequenas firmas para grandes corporações havia se revertido e as evidências confirmavam maior atividade empreendedora. Segundo o autor, esta mudança estrutural na economia se deve a três razões principais: primeiro, porque este estágio é marcado por redução na participação da indústria na economia, havendo uma expansão no setor de serviços que, por sua vez, tende a ter empresas menores (em média) quando comparado ao setor de manufaturas (assim diminuindo o tamanho médio das empresas na economia como um todo) e também tende a fornecer mais oportunidades para se empreender. Segundo, o período pós-guerra trouxe mudanças tecnológicas que trazem um possível aumento nos retornos do empreendedorismo (as melhorias nas tecnologias de informação, por exemplo telecomunicações, tem um grande impacto neste momento pois facilitam trocas de informação entre indivíduos). Em terceiro lugar, recentemente um estudo de Aquilina, Klump and Pietrobelli derivou um modelo e chegou a conclusão de que em uma economia caracterizada por altos valores da elasticidade de substituição agregada haverão não apenas níveis mais altos de desenvolvimento, mas também mais empreendedores e empresas menores (ÁCS, 2006).

Um dos pontos principais da pesquisa do GEM se trata da discussão de empreendedorismo por necessidade *versus* oportunidade, já citados anteriormente. Zoltan,

juntamente com Atilla Varga, fez uma análise dos dados recolhidos pelas pesquisas do GEM em 11 países diferentes para relacionar cada um destes tipos de empreendedorismo com crescimento econômico. Como resultado, eles afirmaram que empreendedorismo por necessidade não tem efeitos no desenvolvimento econômico, enquanto o por oportunidade traz efeitos significativos e positivos. O autor destaca, inclusive, que quando os países tem mudanças estruturais e aumentos no desemprego formal muitos dos trabalhadores se veem sem opção a não ser trabalhar por conta própria (entrando no grupo de empreendedores por necessidade), o que por sua vez costuma causar retração no PIB do país e pode até causar subdesenvolvimento. Ele sugere, assim, que a proporção de empreendedorismo por necessidade *versus* oportunidade em um país poderia ser um indicador útil de desenvolvimento econômico do mesmo (ÁCS, 2006).

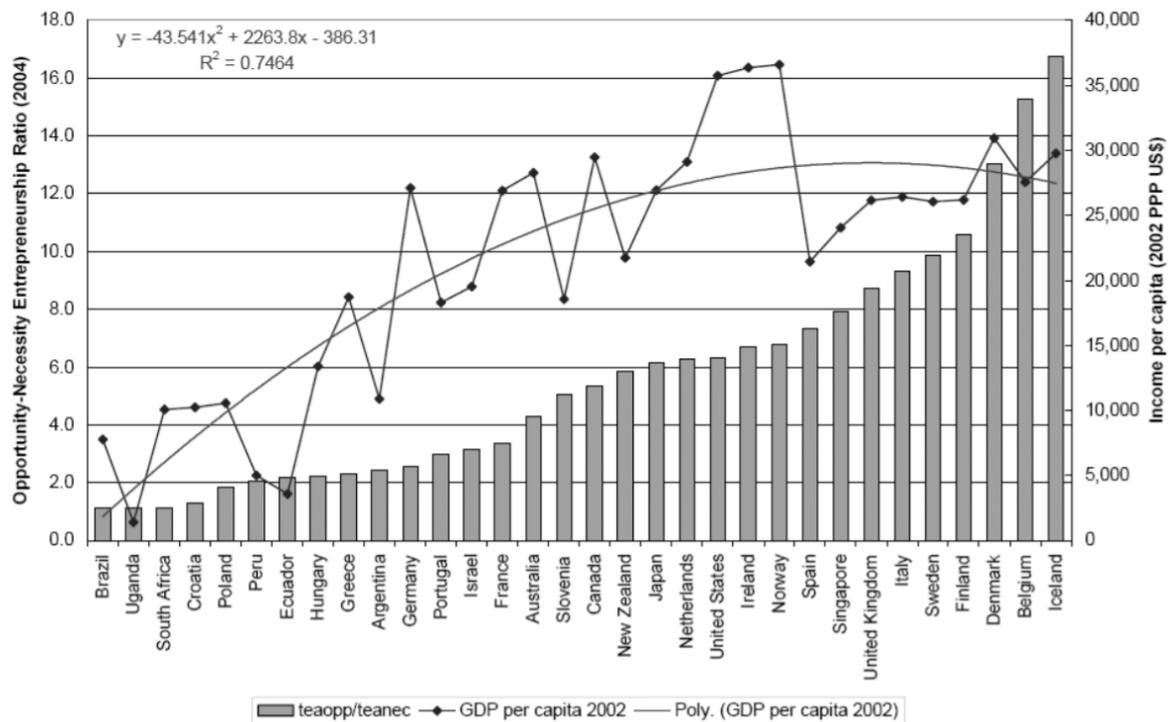
O autor explica que um dos problemas que o estudo GEM enfrenta é a dificuldade de comparar a atividade empreendedora em países desenvolvidos e em desenvolvimento. Como exemplo, ele cita alguns países em desenvolvimento como Uganda, Peru e Equador, que possuem altas taxas de trabalhadores por conta própria e que, por consequência, têm altas taxas de empreendedorismo de acordo com as pesquisas do GEM. No entanto, países mais desenvolvidos como Japão, Suécia e Alemanha possuem taxas mais baixas, tanto de empreendedores por necessidade quanto por oportunidade. Assim, a relação entre empreendedorismo por necessidade e desenvolvimento econômico parece ser negativa em países de baixa renda per capita, enquanto a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico em países de alta renda é possivelmente positiva (ÁCS, 2006).

De acordo com o autor, portanto, poderíamos dizer que a relação entre atividade empreendedora e crescimento econômico toma a forma de um gráfico em U na economia global, tendo como eixos x e y as taxas de renda per capita e de empreendedorismo, respectivamente. Países como Uganda, Peru e Equador possuem altas taxas de empreendedorismo (por necessidade) mas baixíssimas taxas de renda per capita. Em seguida, países como Brasil e Argentina possuem taxas menores de empreendedorismo, porém possuem maior renda per capita (quando comparados aos primeiros), e estão movendo em direção a níveis ainda mais baixos de atividade empreendedora. No meio da curva, temos os países que estão aparentemente transicionando para níveis mais altos de empreendedorismo e de renda. Países com maiores níveis de renda como Alemanha, França, Bélgica, Itália e Finlândia ainda possuem níveis baixos de empreendedorismo, enquanto por exemplo os Estados Unidos

possuem um dos maiores níveis de atividade empreendedora no mundo, bem como de renda per capita.

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

Gráfico 2 - Taxas de empreendedorismo por oportunidade-para-necessidade (2004) e renda per capita (2002) por país



Fonte: GEM Global Report, 2004, disponível em: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org); United Nations Development Program, Human Development Report, 2004.

Conforme podemos perceber no gráfico, no ano de 2002 o Brasil era o país com menor taxa de oportunidade-para-necessidade, de 1.1. O país com maior taxa foi a Islândia, com 16.7 (ou seja, para cada empreendimento aberto por necessidade existem 16.7 empreendimentos abertos por oportunidade).

O autor afirma, portanto, que a resposta para o questionamento sobre o empreendedorismo estimular ou não o crescimento econômico depende do tipo de empreendedorismo que estamos falando. O empreendedorismo por necessidade, ou seja, o trabalho por conta própria de indivíduos que se encontraram sem outra opção a não ser criar negócios próprios, seja na agricultura ou em empresas manufatureiras de pequena escala, na maioria dos casos não gera desenvolvimento econômico, inclusive tende a diminuir conforme as economias vão crescendo. No entanto, de acordo com os estudos realizados pelo autor, a relação entre empreendedorismo por oportunidade e necessidade é um indicador importante de desenvolvimento econômico (ÁCS, 2006).

### 2.3 Empreendedorismo em países em desenvolvimento

Zoltan Ács e Nicola Virgill (2010, p. 485-515) discorrem a respeito de empreendedorismo em países em desenvolvimento. De acordo com os autores, tem sido foco de vários governos nacionais e organizações internacionais a melhoria do ambiente de negócios

e o investimento em empreendedorismo, como parte de seus programas de redução de pobreza, desenvolvimento e crescimento econômico. O World Bank (WB) e a United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), por exemplo, passaram a promover o desenvolvimento do setor privado em países em desenvolvimento, providenciando assistência técnica na formação de pequenas e médias empresas e políticas de empreendedorismo.

Logo após adquirirem independência política, muitos países em desenvolvimento tiveram como objetivo e foco principal a industrialização, como forma de conquistar desenvolvimento econômico. A primeira tentativa de industrialização nestes países foi por meio do processo de substituição de importações, ou seja, produzindo internamente os produtos que anteriormente eram importados e distribuídos no mercado (ÁCS; VIRGILL, 2010).

Em economias de mercado, as decisões do que produzir e para quem são, em grande parte, das empresas e dos empreendedores, guiados por preços e lucros. No entanto, nos países que estavam passando pelo processo de substituição de importações havia forte intervenção governamental, e os aparatos governamentais utilizados para administrar os programas de substituição de importações muitas vezes criavam graves distorções de mercado e ineficiências permanentes na indústria, muitos dos quais ainda existem hoje em dia. Essas distorções incluem controle de moeda estrangeira, forte intervenção governamental e propriedade na economia, tarifas altas, forte proteção de empresas ineficientes e burocracias complexas que facilitavam corrupção – todas importantes barreiras ao empreendedorismo produtivo.

Com a falha do processo de substituição de importações e o sucesso de vários recém-industrializados países asiáticos, o “ideal” e convencional passou a ser a promoção de exportações e aceitação do comércio internacional como meio de desenvolvimento. A exportação afeta o crescimento econômico, em parte, por meio do impacto que produz na receita em moeda estrangeira. Esta, por sua vez, era muito necessária para financiar investimentos de capital, assim eliminando a necessidade de intervenção estatal excessiva conforme o modelo de industrialização anterior exigia (ainda que as instituições estabelecidas para tal não tenham sido desmanteladas).

Após as experiências fracassadas com estes dois modelos de industrialização, vários países começaram a pesquisar o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico. Com esta mudança na política de desenvolvimento, veio um grande foco no papel do setor privado como um motor importante para o crescimento econômico, e uma redução na ênfase do papel do planejamento governamental (ÁCS; VIRGILL, 2010).

Para responder à questão “como o empreendedorismo beneficia o desenvolvimento?”, Leibenstein afirma:

O crescimento da renda per capita requer mudanças de técnicas menos produtivas para mais produtivas por trabalhador, a criação ou adoção de novas mercadorias, novos materiais, novos mercados, novas formas organizacionais, a criação de novas habilidades, e o acúmulo de novos conhecimentos... o empreendedor como preenchedor de lacunas e complementador de insumos é provavelmente o principal motor da parte de criação de capacidade desses elementos no processo de crescimento. (Leibenstein, 1968)

O empreendedorismo é importante para países em desenvolvimento porque os mercados são importantes. Com o colapso das economias de planejamento centralizado, percebeu-se que os governos não conseguem alocar os recursos de forma eficiente e que os mercados são, definitivamente, necessários. Como Leff conclui, o empreendedorismo é essencial para o crescimento econômico de países em desenvolvimento porque os empreendedores preenchem lacunas importantes deixadas por mercados incompletos e subdesenvolvidos, mobilizando fatores como capital e mão de obra especializada que, sendo comercializados de maneira imperfeita, podem não ser ofertados ou alocados às atividades onde a produtividade é maior (LEFF, 1979, p. 46–47).

Ács e Virgill (2010) ressaltam ainda que é importante esclarecer o que se entende por empreendedorismo em países em desenvolvimento. Vários termos são utilizados de forma intercambiável para descrever atividades empreendedoras. “Empreendedorismo” e “pequenas e médias empresas”, por exemplo, foram muito utilizados como sinônimos. Discussões de atividade empreendedora em países em desenvolvimento também incluíram o setor informal e “petty capitalism” (em tradução literal, “pequeno capitalismo”) (SMART; SMART, 2005). O setor informal é uma importante fonte de atividade econômica nestes países. O conceito de “petty capitalism” se refere a pequenos negócios que empregam relativamente poucos funcionários e dependem fortemente do trabalho do seu proprietário e da família do mesmo, o que inclui um amplo espectro de empreendedores nestes países. O setor de pequenos negócios, no entanto, pode servir como um veículo tanto para empreendedores Schumpeterianos que introduzem novos produtos, tecnologias ou processos de produção, como para as pessoas que possuem um negócio para sustento próprio (THURIK; WENNEKERS, 2004).

Os autores introduzem uma estrutura baseada em externalidades para examinar a literatura sobre empreendedorismo em países em desenvolvimento. As externalidades relevantes para empreendedorismo em países em desenvolvimento, de acordo com os mesmos, são “network, knowledge and failure and demonstration” (em tradução literal, “rede,

conhecimento e falha e demonstração”). Em relação a primeira externalidade, Hansen (1992) apontou a importância de redes cooperativas, e Ács também afirmou que clusters e redes regionais “fomentam o aprendizado rápido” (ÁCS; VIRGILL, 2010). Em relação a segunda, Audretsch, Keilbach, e Liemann (2006) descobriram que há uma tendência inerente de subproduzir conhecimento (AUDRETSCH *et al*, 2006). Isto porque conhecimento é um “bem não rival, parcialmente excluível”, e isto pode ser particularmente problemático em países em desenvolvimento visto que “um nível baixo de acumulação de capital humano irá desacelerar a mudança tecnológica” (NIJKAMP; POOT, 1998). Em relação a última, Audretsch, Keilbach, e Liemann (2006) apontam que a criação de novas firmas, o ciclo de vida das empresas e até mesmo as falhas das mesmas são benéficas para outros empreendedores (AUDRETSCH *et al*, 2006). Empreendedores aprendem com os exemplos ao seu redor.

Para incentivar a externalidade de rede, Ács e Virgill (2010) recomendam as seguintes políticas:

1. Encorajar o envolvimento de associações empresariais multi-industriais e multiétnicas na formulação de políticas públicas;
2. Avaliar se os clusters existentes da indústria estão completos;
3. Avaliar os mercados de exportação para determinar se as estratégias de agrupamento são apropriadas;
4. Facilitar o acesso a informação aos empresários para que entendam melhor seus mercados de exportação.

Para a segunda externalidade (conhecimento), as recomendações são as seguintes:

1. Abordar as deficiências educacionais nos níveis básico e superior;
2. Avaliar se as atividades atuais de conhecimento e inovação oferecem oportunidades de transbordamento;
3. Avaliar se há altos custos para descobrir o que produzir;
4. Avaliar se a estratégia de IED (Investimento Estrangeiro Direto) do país promove o empreendedorismo.

Por fim, com relação a externalidade de falha e demonstração, os países deveriam:

1. Avaliar quais características culturais dentro de um país são barreiras ao empreendedorismo ou a grupos de empreendedores potenciais;

2. Avaliar se um país possui instituições que apoiam transações em condições normais de mercado e reduzem os custos de informação e transação;
3. Avaliar se o ambiente regulatório e de negócios de um país atua como uma barreira para as atividades empresariais;
4. Avaliar se a macroeconomia, infraestrutura e mercados financeiros de um país apoiam o empreendedorismo.

Como os autores afirmam, uma estratégia de desenvolvimento baseada em empreendedorismo poderia afetar positivamente o crescimento econômico de um país pelo seu impacto na tecnologia, inovação, alocação e mobilização dos fatores de produção, mas para isso, políticas devem ser criadas com foco em criar um ambiente empresarial melhor para que mais empresas entrem no mercado. Esta estratégia também deveria focar em educação e desenvolvimento de habilidades, focando não somente no crescimento econômico mas também no desenvolvimento, bem como na diminuição da pobreza nos países.

Os autores também destacam que o empreendedorismo é muito importante no sentido de criar empregos no setor privado. Em muitos países em desenvolvimento e transição, o setor público é o maior empregador, e o emprego neste setor costuma ser um dreno para o crescimento econômico, dado que as receitas escassas do governo devem ser alocadas aos salários ao invés de em outros investimentos como educação e infraestrutura. Políticas de estímulo ao empreendedorismo, portanto, iriam encorajar o desenvolvimento do setor privado e oferecer alternativas produtivas ao emprego no setor público.

Em muitos países em desenvolvimento, particularmente na América Latina, outro tipo de empresário (o grande grupo industrial diversificado) foi identificado. Este tipo de empresário frequentemente forma monopólios, não sendo a forma ideal de empreendedorismo e podendo até prejudicar o desenvolvimento econômico a longo prazo. Assim, uma estratégia de desenvolvimento baseada no empreendedorismo permitiria que os potenciais empreendedores locais (ou seja, pessoas que possuem as habilidades e capital necessários) pudessem desempenhar um papel importante na economia.

Assim, esse tipo de estratégia de desenvolvimento, ao criar instituições e incentivos ao empreendedorismo produtivo e inovador, teria impacto positivo no crescimento e desenvolvimento de países em desenvolvimento por remover muitas das distorções atualmente presentes nos mercados, encorajar desenvolvimento do capital humano, alocar melhor os recursos escassos por meio de processos de mercado, e fornecer alternativas de emprego ao

setor público. A história mostra que os governos, especialmente os de países em desenvolvimento, são menos eficientes em alocação de recursos quando comparados com o mercado (ÁCS; VIRGILL, 2010).

## **2.4 Ecosistema e ambiente empreendedor**

Conforme já mencionado, o empreendedorismo e os empreendedores são motores importantes do progresso econômico e social. Empreendimentos que crescem rapidamente são vistos como fontes importantes para inovação, aumento de produtividade e emprego. Em economias emergentes, empresas pequenas e médias são responsáveis por 97% dos empregos. O empreendedorismo, no entanto, precisa de um ambiente institucional saudável no qual seja estimulado e possa resultar em crescimento e desenvolvimento econômico. Por isso, muitos governos tentam promovê-lo com inúmeras formas de suporte e políticas.

O World Economic Forum (WEF), em português Fórum Econômico Mundial, em colaboração com a Universidade de Stanford nos Estados Unidos, a empresa Ernst & Young e a empresa Endeavor, entrevistou mais de mil empreendedores pelo mundo inteiro a fim de entender os ambientes empresariais dos países e como empreendimentos bem-sucedidos aceleram o acesso a novos mercados e se tornam grandes negócios.

As principais conclusões do estudo foram:

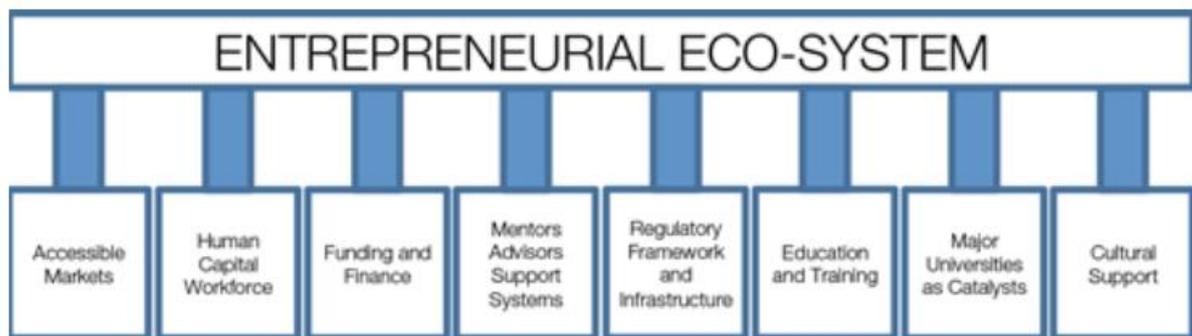
- Existem grandes diferenças nos ecossistemas empresariais de uma região para a outra. Embora os empreendedores considerem oportunidades de expansão além de seu país ou região, há um potencial problema de alinhamento com os governos que geralmente adotam um forte foco regional em suas políticas de ecossistema empreendedor.
- Os empresários veem três áreas de um ecossistema empreendedor como sendo de importância crucial: mercados acessíveis, capital humano/força de trabalho e financiamento. Este relatório é o primeiro estudo em larga escala de ecossistemas que examina sistematicamente quais pilares de um ecossistema são mais importantes para os empreendedores no que diz respeito ao crescimento de suas empresas.
- Na maioria das regiões, geralmente apenas um pequeno número de empresas emergentes é o principal contribuinte para um setor de empresas em estágio inicial saudável e em crescimento. Também há substancialmente mais semelhanças do que diferenças nos problemas enfrentados pelos empreendedores em todo o mundo. Esses problemas semelhantes podem ser observados em todas as regiões e têm impacto nos

principais aceleradores de crescimento, bem como nos principais desafios de crescimento para empresas em estágio inicial.

- As grandes empresas no ecossistema geral de negócios têm o potencial de fornecer alavancagem importante para empresas em estágio inicial em seu crescimento e desenvolvimento. No entanto, o relacionamento não necessariamente será positivo entre estas.
- Os próprios empresários podem desempenhar vários papéis importantes na construção de um ecossistema empreendedor.
- As políticas governamentais e regulatórias são vistas pelos empreendedores tanto como potenciais aceleradores como potenciais inibidores de crescimento. Em alguns casos, os empreendedores acreditam que as políticas governamentais/reguladoras destinadas a apoiar o crescimento econômico podem realmente ser contraproducentes para o crescimento de sua empresa em estágio inicial.

O quadro abaixo mostra os oito principais pilares do ecossistema empreendedor, de acordo com o estudo do WEF.

Quadro 1 – Ecossistema empreendedor e seus pilares



Fonte: World Economic Forum, c2020, disponível em: <https://reports.weforum.org/new-models-for-entrepreneurship/executive-summary/>.

Traduzindo os oito pilares do ecossistema empreendedor, temos: mercados acessíveis, força de trabalho/capital humano, financiamento e finanças, sistema de apoio de mentores e conselheiros, quadro regulatório e infraestrutura, educação e treinamento, grandes universidades como catalisadores e suporte cultural.

Uma pesquisa feita pelo WEF em dez países e mais de 360 mil empreendimentos novos mostrou quais pilares os empreendedores consideraram mais importantes no crescimento de suas empresas (em outras palavras, quais são os aceleradores principais de crescimento dos

novos negócios). Três pilares se destacaram, sendo estes respectivamente: mercados acessíveis, força de trabalho/capital humano e, por fim, financiamento e finanças.

Em relação ao governo e regulações, sabe-se que estes podem ter um papel crucial em acelerar ou inibir o crescimento das empresas. Os entrevistados (de diferentes partes do mundo) responderam a duas perguntas com relação a este tópico:

- a) Quais aspectos das políticas governamentais/ambiente regulatório do seu país/região foram mais benéficos para o crescimento da sua empresa?

As doze palavras mais mencionadas entre os entrevistados são: “tributação” (11.0%), “empresas” (7,2%), “regulação” (6,8%), “facilidade” (6,2%), “negócios” (4,6%), “governo” (3,8%), “mercado” (3,8%), “incentivos” (3,3%), “suporte” (3,1%), “políticas” (3,1%), “capital” (2,7%) e “leis” (2,7%).

Imagem 1 - Políticas governamentais/regulatórias benéficas para empreendimentos em estágios iniciais no mundo



Fonte: World Economic Forum, c2020, disponível em: <https://reports.weforum.org/new-models-for-entrepreneurship/executive-summary/>.

- b) Quais aspectos das políticas governamentais/ambiente regulatório do seu país/região foram mais prejudiciais para o crescimento da sua empresa?

As doze palavras mais mencionadas entre os entrevistados são: “tributação” (15.9%), “regulação” (11,6%), “políticas” (4,1%), “empresas” (4,0%), “negócios” (3,8%), “governo” (3,8%), “leis” (3,2%), “custos” (2,8%), “complexidade” (2,7%), “capital” (2,2%), “requerimentos” (2,2%) e “alto” (2,2%).

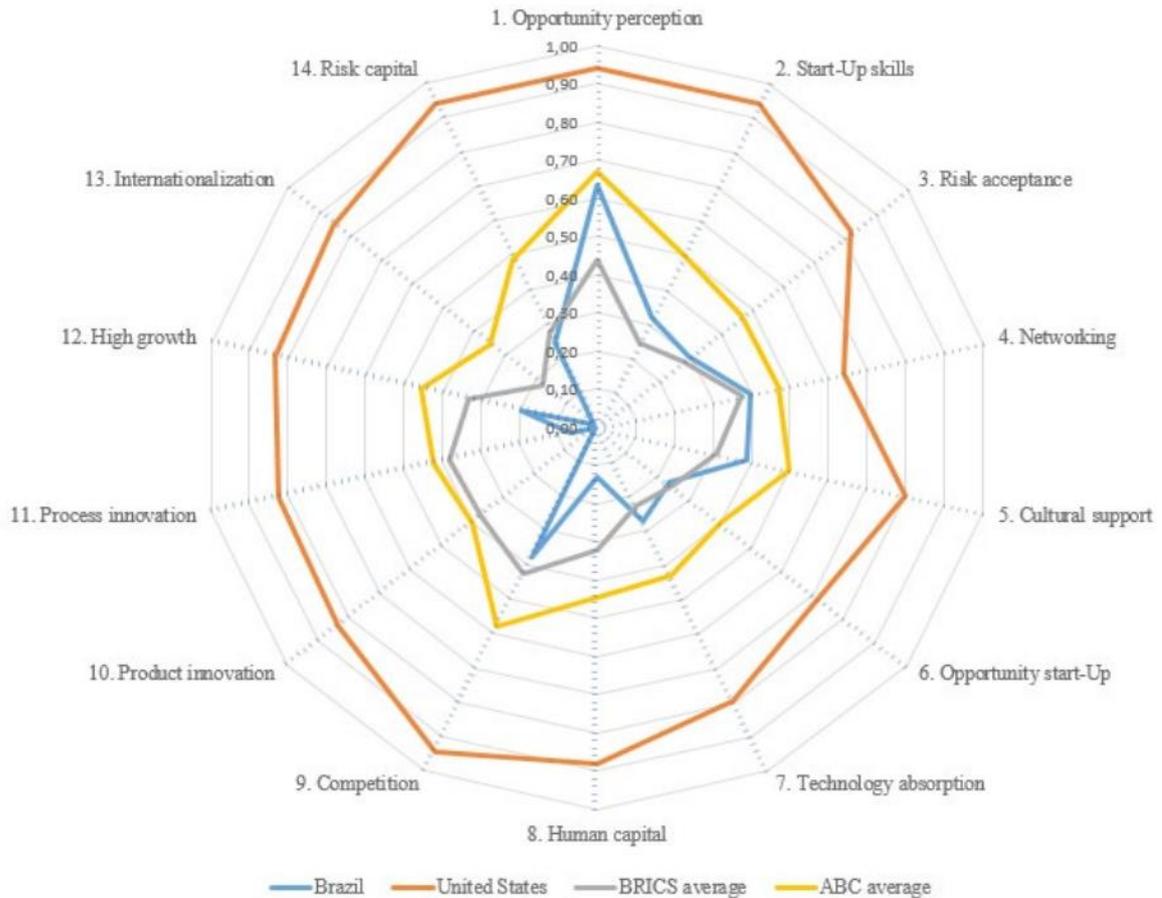


criada para disseminar a metodologia e os estudos, hoje tendo uma plataforma online (<http://www.thegeedi.org/>) onde dados de mais de 130 países podem ser acessados.

O NSE enfatiza a interação entre ação empreendedora e o contexto institucional. Ács afirma que, na ausência de iniciativa individual, o contexto institucional não conseguiria influenciar a criação de novos negócios, da mesma forma que com um ambiente institucional inadequado os indivíduos não conseguem iniciar uma atividade empreendedora. Assim, quando os potenciais empreendedores se encontram em um contexto de apoio público e privado, com políticas efetivas de incentivo que promovem investimento em educação de qualidade, em P&D, entre outros, seus novos empreendimentos podem prosperar (JÚNIOR *et al*, 2016).

No ranking do GEI de 2015, composto de 130 países, o Brasil havia ficado na centésima (100ª) posição. Regionalmente, quando comparado com outros países da América do Sul e Central, ficou em décimo nono (19º) lugar. Abaixo, podemos ver a performance do Brasil nos 14 pilares do estudo em forma de gráfico-teia, em comparação com os Estados Unidos, a média dos BRICS (agrupamento de países contendo Brasil, Rússia, Índia, China e South Africa) e a média dos ABC (agrupamento de países contendo Argentina, Brazil e Chile). As notas do Brasil estão em azul, dos Estados Unidos em laranja, dos BRICS em cinza e dos ABC em amarelo.

Gráfico 3 - GEI do Brasil em comparação com outros blocos selecionados, 2016



Fonte: Júnior *et al*, 2016 com base nos dados do GEI, 2016.

Podemos perceber que o país possui potencial grande no pilar de percepção de oportunidade, enquanto tem seus piores índices nos pilares de internacionalização, inovação de produtos, capital humano, crescimento e inovação de processos. Quando comparado com a média dos BRICS, o Brasil se destaca nos seguintes pilares: percepção de oportunidade, habilidades de start-up, aceitação de risco, networking, suporte cultural e absorção de tecnologia. Já quando comparado com a média dos ABC, não tem nota superior em nenhum pilar, chegando próximo apenas em percepção de oportunidade.

No índice de 2018, o Brasil se encontrava na 98ª posição, com um GEI de 20,3 (para referência, o país melhor colocado, Estados Unidos, tinha um GEI de 83,6). No quadro abaixo temos cada um dos 14 pilares analisados pelo estudo na segunda coluna, as variáveis correspondentes a estes nas colunas seguintes (divididas em variáveis institucionais e variáveis individuais) e, por fim, as notas que o país recebeu em cada um. Os pilares são divididos nos três grupos mencionados anteriormente: atitudes, habilidades e aspirações empreendedoras.

Tabela 1 - Pilares, variáveis e notas considerados no índice do GEI Brasil 2018

	PILLARS		INSTITUTIONAL VARIABLES		INDIVIDUAL VARIABLES	
Entrepreneurial Attitudes	Opportunity Perception	0.39	Market Agglomeration	0.43	Opportunity Recognition	0.73
	Start-up Skills	0.26	Tertiary Education	0.33	Skill Perception	0.67
	Risk Acceptance	0.28	Business Risk	0.44	Risk Perception	0.46
	Networking	0.40	Internet Usage	0.45	Know Entrepreneurs	0.70
	Cultural Support	0.36	Corruption	0.42	Career Status	0.96
	Entrepreneurial Attitudes	29.23				
Entrepreneurial Abilities	Opportunity Startup	0.14	Economic Freedom	0.28	Opportunity Motivation	0.43
	Technology Absorption	0.19	Tech Absorption	0.49	Technology Level	0.39
	Human Capital	0.10	Staff Training	0.48	Educational Level	0.15
	Competition	0.31	Market Dominance	0.48	Competitors	0.52
		Entrepreneurial Abilities	17.54			
Entrepreneurial Aspirations	Product Innovation	0.13	Technology Transfer	0.45	New Product	0.36
	Process Innovation	0.16	GERD	0.60	New Tech	0.13
	High Growth	0.18	Business Strategy	0.46	Gazelle	0.34
	Internationalisation	0.06	Globalization	0.64	Export	0.14
	Risk Capital		Depth of Capital Market	0.84	Informal Investment	0.28
		Entrepreneurial Aspirations	13.59			
	GEI	20.12	Institutional	0.48	Individual	0.45

Fonte: GEI, 2018.

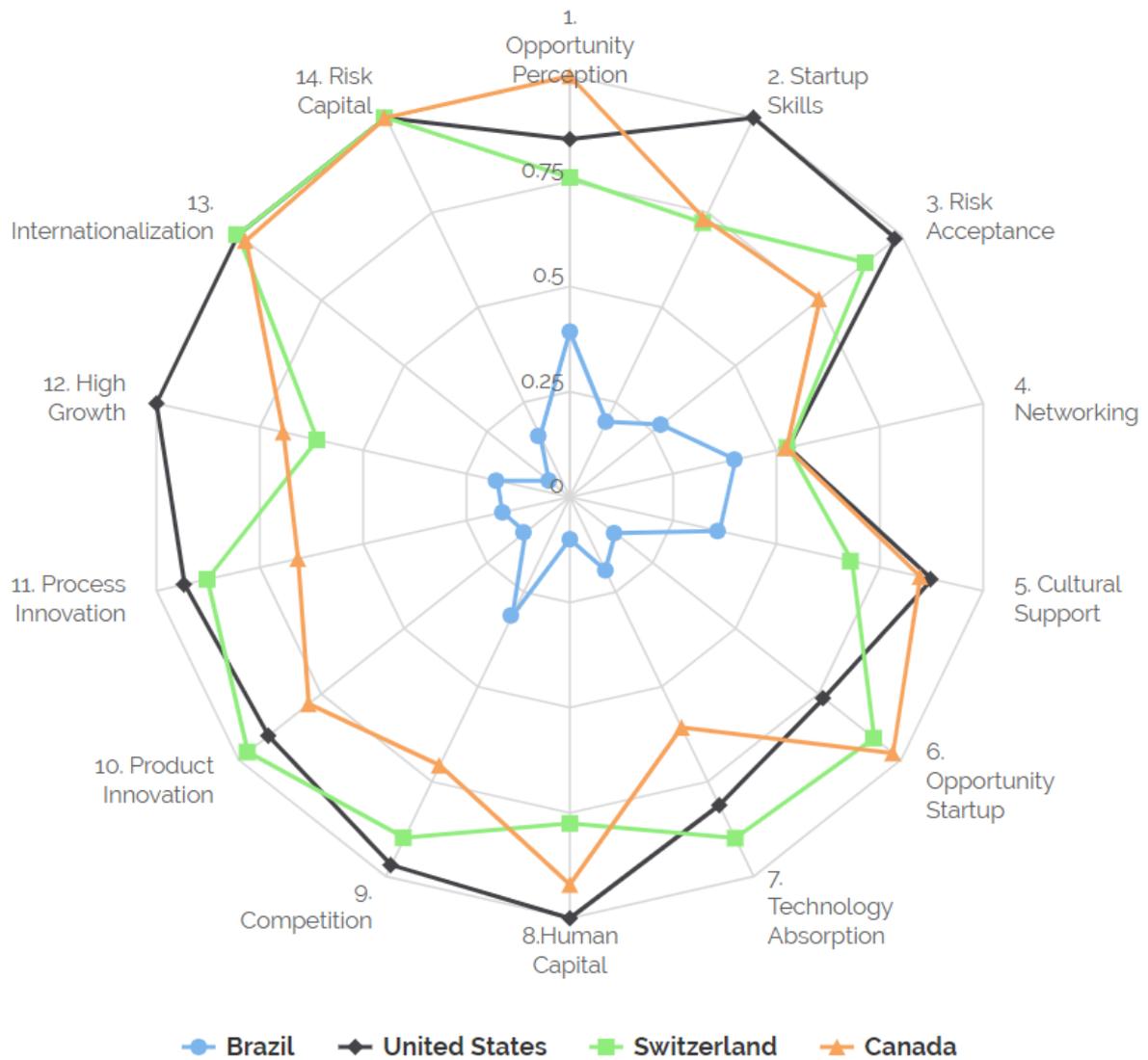
No ano de 2018, portanto, as variáveis em que o país recebeu menores notas foram, em ordem decrescente: motivação por oportunidades (0.43), nível de tecnologia (0.39), novos produtos (0.36), educação terciária (0.33), investimento informal (0.28), liberdade econômica (0.28), nível de educação (0.15), exportação (0.14) e novas tecnologias (0.13). A maior parte dessas variáveis se encontram no grupo de variáveis individuais. No geral, podemos perceber que as fraquezas em educação e tecnologia foram mencionadas mais de uma vez.

Quando analisamos os dados de cada pilar, vemos que o Brasil possui apenas 5 pilares com notas acima do primeiro quadrante (0.25), sendo estas em ordem decrescente: networking (0.40), percepção de oportunidades (0.39), suporte cultural (0.36), aceitação de risco (0.28) e competitividade (0.31). Os dois pilares com piores notas foram capital humano (0.10) e internacionalização (0.06).

Analisando separadamente por grupo (atitudes, habilidades e aspirações empreendedoras), vemos que o elo que mais se destaca são as atitudes empreendedoras, tendo 4 dos 5 pilares com maiores notas, enquanto o grupo de aspirações possui todos os pilares no último quadrante (notas menores que 0.25). Assim, podemos concluir que os potenciais empreendedores brasileiros possuem atitudes empreendedoras, percebendo oportunidades e aceitando riscos, porém têm como fraqueza a produção de inovações e têm dificuldades em exportação e internacionalização dos negócios.

Em comparação com os três primeiros países da lista do GEI (Estados Unidos, Suíça e Canadá), temos o gráfico-teia abaixo.

Gráfico 4 - GEI do Brasil em comparação com outros países selecionados, 2018



Fonte: GEI, 2018.

Neste, podemos ver a diferença entre os países (Brasil em azul, Estados Unidos em preto, Suíça em verde e Canadá em laranja) de acordo com as notas em cada uma das variáveis/pilares principais. Em todas as variáveis, o Brasil se encontra no quadrante das notas entre 0.25 e 0.5 (quase todas no quadrante de 0 a 0.25), enquanto os outros países se encontram sempre nos quadrantes acima de 0.5 (e em sua maioria, no quadrante de 0.75 a 1).

Na tabela abaixo, podemos ver um guia para formulação de políticas para o país, baseado na questão “onde alocar os recursos do país para que nosso índice de empreendedorismo aumente”, considerando os mesmos pilares do gráfico e da tabela acima.

Tabela 2 - Pilares e porcentagem de esforços necessários GEI Brasil 2018

Pillar	Required Increase in Pillar	Percentage of total new effort
Opportunity Perception	0.00	0%
Startup Skills	0.01	2%
Risk Acceptance	0.00	0%
Networking	0.00	0%
Cultural Support	0.00	0%
Opportunity Startup	0.07	13%
Technology Absorption	0.01	2%
Human Capital	0.11	21%
Competition	0.00	0%
Product Innovation	0.07	13%
Process Innovation	0.04	8%
High Growth	0.03	6%
Internationalization	0.14	26%
Risk Capital	0.05	9%

Fonte: GEI, 2018.

Portanto, de acordo com o estudo de 2018, os esforços maiores necessários para o Brasil se encontrariam, em ordem, nos pilares de internacionalização, capital humano e, por último, inovação de produtos e oportunidades de startups (com mesmo percentual).

## 2.5 Considerações finais

Neste capítulo tivemos algumas conclusões importantes. Perpassamos pontos como a definição de empreendedor e as motivações para se empreender, entrando na discussão de empreendedor por necessidade *versus* oportunidade. Vimos que o empreendedorismo tende a aumentar não apenas o crescimento econômico dos países como também o desenvolvimento dos mesmos, melhorando indicadores como qualidade de vida e não apenas PIB e renda per capita. Introduzimos neste capítulo também os estudos do GEM e a relação entre a atividade empreendedora e o crescimento econômico como um gráfico em forma de U na economia global, perpassando as etapas de crescimento econômico dos países. Concluímos em relação a importância do empreendedorismo que, em geral, o empreendedorismo por oportunidade é o que tende a ter efeitos positivos e significativos, enquanto o por necessidade pode até retraindo o PIB.

Além disso, entrando no ponto de empreendedorismo em países em desenvolvimento, vimos o processo de transição do foco da economia desde os processos de substituição de importação, passando pela promoção da exportação e finalmente chegando na estrutura econômica de diminuição do governo na economia e maior foco no empreendedorismo e setor privado. Vimos que o governo no processo de substituição de importações criou distorções

como tarifas altas, burocracia e ineficiências que perduram até hoje, e que os empreendedores preenchem lacunas importantes deixadas por mercados incompletos. Também passamos pelo estudo de Ács e Virgill (2010) que trouxe uma estrutura baseada em externalidades para analisar o empreendedorismo em países em desenvolvimento, no qual apontaram políticas necessárias em uma estratégia de desenvolvimento com base no empreendedorismo (como encorajar associações empresariais, abordar deficiências educacionais e avaliar se as instituições e o ambiente regulatório do país apoiam o empreendedorismo). Por fim, também destacamos os estudos do WEF que aponta os oito pilares do ecossistema empreendedor e cita que a tributação e a regulação são os dois aspectos do ambiente de negócios dos países que os empreendedores iniciais consideram mais prejudiciais para seus negócios, e também apresentamos os estudos do NSE com a metodologia do GEI que comparam a performance de ecossistemas empreendedores via indicadores. Nestes, como resultados principais temos que o Brasil se destaca do grupo BRICS em alguns indicadores, mas tem notas mais baixas em todos quando comparando com o grupo ABC e os Estados Unidos, e que o país possui grande parte dos indicadores com notas dentro do menor quadrante, assim demonstrando a falta de um ambiente de incentivo ao empreendedorismo. Vimos por fim que, de acordo com o estudo, os esforços principais necessários para o país estão nos pilares de internacionalização, capital humano e inovação de produtos.

### **3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: IMPACTOS DO AMBIENTE INSTITUCIONAL**

Tornar-se um empreendedor no Brasil não é garantia de sucesso financeiro, muito pelo contrário. Dentre os pequenos negócios, cerca de 20% fecham as portas antes mesmo de completarem um ano de vida, e ao final de quatro anos a metade deixa de operar (LEAL, 2018). Neste capítulo, teremos uma revisão da literatura a respeito do cenário empreendedor no país e das barreiras ao empreendedorismo presentes no ambiente institucional brasileiro, portanto o capítulo tem grande relevância dentro do trabalho.

No que tange os pontos favoráveis ao empreendedorismo no Brasil, a literatura cita o apoio dos órgãos citados anteriormente, o crescente acesso a internet e o aumento da capacidade de compra da população nos últimos anos. Como fatores limitantes, temos a burocracia envolvida no processo de abertura de uma empresa, os altos impostos, a dificuldade de acesso a crédito bancário e financiamentos e a falta de capital humano qualificado. Ainda como fatores limitantes, porém mais vistos como “oportunidades”, estão a tecnologia obsoleta e a baixa perspectiva de geração de empregos nos próximos anos. Em um estudo feito pelo GEM entre 2002 e 2010, é perceptível que os fatores limitantes estão em maior quantidade do que os favoráveis.

#### **3.1 Cenário empreendedor do país**

O empreendedorismo no mundo tem sua origem na idade média, e inicialmente o empreendedor era o gerente de grandes processos de produção. No Brasil, o empreendedorismo tomou forma na década de 90, quando as primeiras instituições que estimulam a atividade foram criadas no país, como o SEBRAE, que hoje é o maior apoiador do empreendedorismo no Brasil, e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX). Os órgãos de apoio ao empreendedorismo mais conhecidos no Brasil são o SEBRAE, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Além destes, existem escolas superiores que passaram a oferecer cursos sobre empreendedorismo, bem como incubadoras de novos negócios (ALANO *et al*, 2014).

Nos últimos anos, o termo “empreendedorismo” tem sido muito utilizado no país, e cada vez mais os brasileiros tem o desejo de abrir o próprio negócio. Um dos motivos para o aumento desta atividade empreendedora no país foi o alto índice de desemprego (LEAL, 2018). Segundo

dados do IBGE (2019), o contingente de desempregados (desocupados) que em 2015 era de pouco mais de 8 milhões de brasileiros aumentou para 12 milhões em 2019. Desta forma, o empreendedorismo tem assumido um importante papel em resposta a insuficiência de trabalho assalariado desde o início da crise econômica em 2015, fazendo muitos indivíduos se encaixarem no conceito de “empreendedor por necessidade”.

De acordo com o GEM Brasil (2016), por exemplo, o contexto do empreendedor no Brasil depende de alguns fatores principais: das características do indivíduo, da postura da sociedade e do ambiente institucional. Se o ambiente não for propício, o negócio não conseguirá se erguer ou se manter, bem como se o indivíduo não estiver preparado ou se o empreendimento não encontrar um mercado e clientes dentro da sociedade.

Na metodologia do GEM, os empreendedores quando passam da fase de “potenciais empreendedores” são classificados como “iniciais” (nascentes ou novos) ou “estabelecidos”. “Os empreendedores nascentes estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses” (GEM, 2019). Já os empreendedores novos administram e são proprietários de um novo negócio que já gerou qualquer forma de remuneração aos proprietários por um período entre três a 42 meses, e por fim os considerados estabelecidos administram e são proprietários de um negócio tido como consolidado, que gerou qualquer forma de remuneração por mais de 42 meses (3,5 anos).

Na pesquisa do GEM realizada em 2019 no Brasil pelo IBQP em parceria com o SEBRAE, foram entrevistados 2 mil brasileiros com idade entre 18 e 64 anos. Neste estudo, também foram consultados 67 profissionais de diversas áreas de especialização associadas ao fenômeno do empreendedorismo.

A tabela abaixo mostra as taxas de empreendedorismo total, inicial e estabelecido no nosso país, comparando os anos de 2018 e 2019. Estas taxas no estudo são representadas pelas siglas TTE, TEA e TEE, respectivamente. A TEA (Taxa de Empreendedorismo Inicial, em inglês Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) engloba empreendedores “nascentes” e “novos”, conforme já classificados anteriormente, enquanto a TEE (Taxa de Empreendedores Estabelecidos) engloba todos os empreendedores “estabelecidos”, e por fim a TTE engloba o total de empreendedores.

Tabela 3 - Taxas<sup>1</sup> (em %) e estimativas<sup>2</sup> (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores<sup>3</sup> - Brasil - 2018:2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

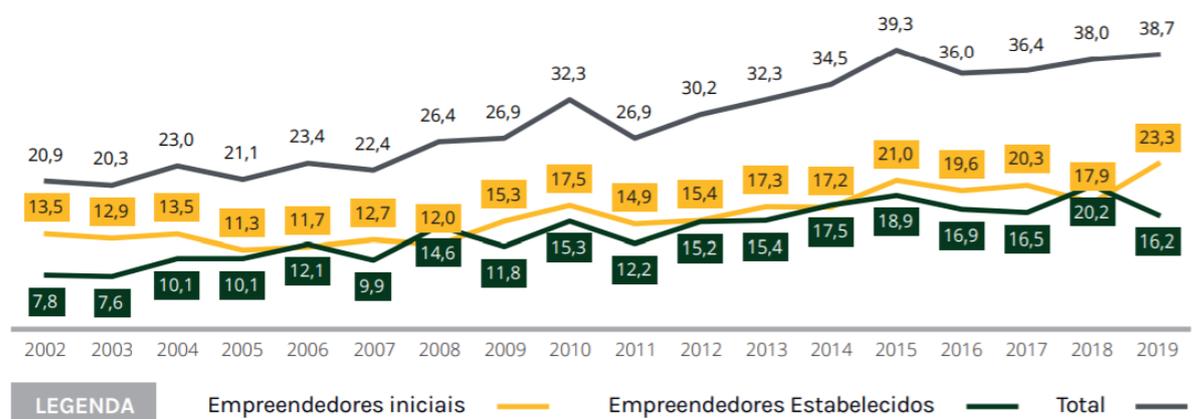
<sup>1</sup> Percentual da população de 18 a 64 anos. A soma das taxas parciais pode ser diferente da taxa total, uma vez que empreendedores com mais de um empreendimento serão contabilizados mais de uma vez.

<sup>2</sup> Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões e 2019: 138,1 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2019).

<sup>3</sup> São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que ainda não são empreendedores (não considerados nos itens anteriores), mas que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos.

Estima-se, portanto, que 53,5 milhões de brasileiros estejam envolvidos com atividade empreendedora. Podemos perceber que houve um crescimento significativo no número de empreendedores nascentes de um ano para o outro (aproximadamente 9 milhões), enquanto a taxa percentual de empreendedores estabelecidos teve uma queda de 20 para 16%, retornando a valores observados nos anos de 2016 e 2017 após o início da crise econômica que deixou muitos brasileiros desempregados, conforme vemos no gráfico abaixo.

Gráfico 5 - Taxas<sup>1</sup> (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - Brasil - 2002:2019



Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Percentual da população de 18 a 64 anos.

O aumento na taxa de empreendedores iniciais pode ser explicado pela gradual retomada da economia e, portanto, um maior otimismo que leva alguns brasileiros a iniciarem a abertura de seus negócios. Por outro lado, podemos ver os efeitos negativos do ambiente institucional do país com a diminuição da taxa de empreendedores estabelecidos, conforme já mencionado, que possivelmente se deve a desistências por falta de demanda, endividamento, entre outros.

É importante destacar também, de acordo com a tabela 1.1, a taxa de 30% de empreendedores potenciais (isto é, brasileiros que não estão envolvidos com a atividade no momento mas pretendem abrir um negócio próprio nos próximos 3 anos). O estudo reforça, portanto, a necessidade de políticas que incentivem a atividade e um ambiente propício para que estes passem de potenciais para empreendedores iniciais.

Conforme já mencionado anteriormente, a literatura diferencia as motivações do empreendedorismo principalmente na discussão necessidade *versus* oportunidade. No estudo de 2019, no entanto, a metodologia GEM propôs uma avaliação com novas opções de resposta à questão da motivação, como mostra a tabela abaixo.

Tabela 4 - Percentual dos empreendedores iniciais<sup>1</sup> segundo as motivações para iniciar um novo negócio - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

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

Dos entrevistados, quase 90% afirma que a motivação “para ganhar a vida porque os empregos são escassos” foi uma das razões pelas quais iniciaram seus negócios próprios (motivação esta que expressa o mesmo sentido da causa “necessidade” na discussão tradicional). Nesta representação, no entanto, temos taxas consolidadas e não excludentes (ou seja, o empreendedor pode ter respondido afirmativamente para mais de uma), portanto o estudo também desenvolveu uma leitura de respostas exclusivas, conforme abaixo.

Tabela 5 - Motivação principal<sup>1</sup> para iniciar um novo negócio - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Redução dos percentuais para a tabela 1.2 considerando a condição do empreendedor ter respondido afirmativamente somente para aquela questão.

Assim, podemos concluir que 26% dos entrevistados teve a escassez de empregos como motivação única para abertura de seus empreendimentos, valor que seria compatível com a trajetória observada de empreendedores por necessidade no Brasil.

Em relação as taxas específicas de variáveis sociodemográficas como sexo (masculino e feminino), faixa etária (faixas de idade), escolaridade (nível de ensino) e renda familiar, temos a tabela abaixo.

Tabela 6 - Taxas específicas<sup>1</sup> (em %), percentuais e estimativas<sup>2</sup> empreendedores iniciais e estabelecidos segunda as características sociodemográficas - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

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

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

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

No ano de 2019, tivemos proporções iguais entre homens e mulheres no ambiente empreendedor no grupo de “iniciais”, enquanto no grupo de “estabelecidos” temos uma porcentagem maior do sexo masculino. Estas taxas podem ser explicadas por alguns motivos, sendo alguns deles a maior presença de homens no empreendedorismo no passado em relação as mulheres, ou seja, agora já se encaixando nos “empreendedores estabelecidos”, ou talvez um maior abandono/desistência do empreendimento por parte das mulheres (assim não passando

da fase inicial), seja por encontrarem mais dificuldades nos negócios ou por possivelmente terem motivações passageiras (necessidade de trazer uma renda extra para a família em momentos de dificuldade financeira, por exemplo). O déficit de conhecimento formal não entraria nesta lista de explicações, visto que o nível de escolaridade médio das mulheres no Brasil é superior à média dos homens (Agência Brasil, 2019).

No que tange as faixas etárias dos empreendedores brasileiros em 2019, podemos perceber taxas similares entre as faixas de idade dos empreendedores iniciais, tendo apenas a população mais senior de 55-64 anos uma taxa menor de participação (12%), que corresponde à 2,5 milhões de brasileiros. Esta população está possivelmente buscando uma complementação de renda devido a insuficiência do valor das aposentadorias recebidas, ou motivados pela dificuldade de reinserção no mercado de trabalho. Já nos empreendedores estabelecidos podemos destacar a maior participação da faixa etária de 45-54 anos, quase 24% da população da população desta faixa etária no Brasil já possui um empreendimento há mais de 3,5 anos.

A análise da escolaridade dos empreendedores é um indicador muito importante para inferir a complexidade do negócio, mercados de atuação e até mesmo o potencial de longevidade dos negócios. No Brasil em 2019, a diferença entre as taxas de acordo com o nível de escolaridade não foi grande entre os empreendedores iniciais. A maior taxa foi de 27,6% (porcentagem de brasileiros com ensino superior completo que possuíam um negócio próprio há menos de 3,5 anos), tendo os outros níveis de escolaridade taxas próximas de 20%. Na pesquisa de empreendedores estabelecidos, já podemos perceber que existe uma disparidade um pouco maior nas taxas de escolaridade. O contingente de brasileiros com ensino fundamental incompleto ou completo que hoje possuem um empreendimento já consolidado por mais de 3,5 anos é de 23 e 20%, respectivamente, enquanto apenas 12% da população que possui o ensino médio completo (ou superior) tem um negócio próprio.

Em 2019, as relações entre renda familiar e taxas de empreendedorismo mostraram resultados interessantes e importantes para a discussão do cenário do empreendedorismo no Brasil. Dentre a população nas três primeiras faixas de renda (rendas mais baixas), aproximadamente 20% em cada faixa estão envolvidos com um negócio próprio em estágios iniciais (as taxas variam de 20,6 a 23,4%). Enquanto isso, dentre os brasileiros que possuem renda familiar maior que 6 salários mínimos, aproximadamente 32% possuem um empreendimento em fase inicial. Isto pode demonstrar, mesmo que de forma preliminar, os problemas pelos quais os empreendedores passam para conseguir materializar suas ideias de

negócio próprio, tendo dificuldade para conseguir crédito bancário e muitas vezes tendo a necessidade de utilizar capital próprio para tal. Desta forma, os que possuem maior renda tem mais chances de alavancar seus empreendimentos. Estas variações nas taxas entre núcleos de renda são similares entre os empreendedores estabelecidos, também demonstrando que os que possuem mais que 6 salários mínimos tem mais facilidade de manter seus negócios.

A pesquisa do GEM 2019 também teve como objetivo analisar e entender o contexto que abriga a atividade empreendedora no Brasil e as condições que o ambiente institucional brasileiro oferece para que tal seja possibilitada e até estimulada. Com isso, temos a tabela abaixo, que mostra as percepções da população brasileira sobre o ambiente para empreender.

Tabela 7 - Percepções da população sobre o ambiente para empreender - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Percentual da população de 18 a 64 anos que, nas afirmações "a até g", responderam que "concordam total ou parcialmente".

Dentre os resultados, temos alguns que se destacam: enquanto 75,3% dos entrevistados considera que começar um novo negócio é uma opção de carreira desejável, apenas 39,4% concorda com a afirmação de que é fácil começar um negócio no Brasil (ou seja, 60,6% acreditam no contrário). Grande parte da população (78,8%) vê frequentemente histórias na mídia sobre novos empreendimentos bem-sucedidos, porém apenas 23% concorda que já existem estímulos (como programas e políticas) suficientes dos governos para estimular o empreendedorismo onde vivem. Com isto, podemos afirmar que os brasileiros percebem os problemas que possuímos no país em relação a facilitação e estímulo ao empreendedorismo e

consideram que ainda há muito espaço para (e até necessidade de) melhorias e mais iniciativas que favoreçam a abertura e até a sobrevivência de negócios de sucesso no Brasil.

A pesquisa também consultou profissionais selecionados para compor um grupo de “especialistas” e indicar fatores favoráveis e limitantes ao empreendedorismo no Brasil. Após as indicações, foram agrupados os três fatores que mais se destacaram (ou seja, que foram mais mencionados) nas avaliações, conforme apresentados abaixo.

Tabela 8 - Principais fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados<sup>1</sup> - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Entre os especialistas, 47% mencionaram a “capacidade empreendedora” como um fator favorável, fazendo alusão às características importantes do brasileiro como criatividade e capacidade de adaptação. A “abertura de mercado e internacionalização” possuiu 33,3% de menções, e “características da força de trabalho e composição da população brasileira” teve 31,8%. No que tange este segundo fator mais citado, os especialistas destacam acreditar que ainda possuímos espaços a serem percorridos pelo mercado brasileiro, o que pode ser traduzido como oportunidades de novos negócios a serem exploradas em setores da economia que possuem “problemas” ainda sem solução. Já em relação ao último fator, os profissionais mencionaram que o Brasil possui uma população enorme (mercado consumidor), bem como grande diversidade na população (o que estimula inovações), e que portanto estes fatores podem ser considerados favoráveis.

A respeito de pontos limitantes, temos a tabela abaixo.

Tabela 9 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados<sup>1</sup> - Brasil - 2019

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

Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Dentre os fatores, os mais citados foram, respectivamente: “políticas governamentais” (47,8% de menções), “clima econômico/contexto político, institucional e social/ e corrupção” (43,3%) e “apoio financeiro” (34,3%).

No que tange o primeiro, os especialistas destacam a burocracia e a carga tributária envolvidas no processo de abertura de empreendimentos, afirmando que ainda existe muita complexidade no processo de pagamento de impostos e obrigações acessórias. No segundo aspecto limitante mais mencionado, os entrevistados afirmam que “a corrupção, a instabilidade econômica, o alto custo de capital, as mudanças constantes na legislação, as incertezas do ambiente político, a falta de confiança nas instâncias de poder, a demora e a dificuldade em realizar as reformas necessárias (previdência e tributária) afetam constante e negativamente o êxito do empreendedorismo no país, e impactam diretamente no investimento e na credibilidade do empresário brasileiro, seja para a criação de um novo negócio, ampliação de um já existente ou de possíveis investimentos internacionais” (GEM, 2019). Por fim, o último fator citado se refere a dificuldades como as altas taxas de juro cobradas pelos bancos para acesso ao crédito e empréstimos, o nível de exigência de garantias ao tomador para que se possibilite uma operação de financiamento e o excesso de procedimentos burocráticos destes processos.

A pesquisa do GEM 2019 também coletou, tanto dos especialistas como da população empreendedora do Brasil, recomendações para melhorar o ambiente para empreender no país. Aproximadamente 60% dos especialistas mencionaram argumentos relacionados a políticas governamentais, conforme apresentados abaixo:

- Simplificar e reduzir a tributação, criando um imposto único para todas as esferas de modo a facilitar a gestão e garantir maior previsibilidade. Um novo sistema tributário deve assegurar e estimular a ambição pelo crescimento dos negócios.
- Revisar amplamente as legislações vigentes com o objetivo de identificar aquelas consideradas obsoletas, contraditórias ou inadequadas para a realidade atual e futura, minimizando assim os níveis de insegurança jurídica no ambiente de negócios no Brasil.
- Estabelecer um pacto entre os entes federativos e a sociedade em torno das políticas públicas reconhecidamente positivas, assegurando assim a estabilidade dos programas de apoio operacional e financeiro ao empreendedorismo.

Tabela 10 - Recomendações dos especialistas: áreas de intervenção para melhoria das condições para empreender no país<sup>1</sup> - Brasil - 2019

Fatores em que se enquadram as recomendações	% dos especialistas
Políticas Governamentais	59,7
Educação e Capacitação	59,7
Pesquisa e Desenvolvimento	25,4

Fonte: GEM Brasil, 2019.

<sup>1</sup> Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Assim, como podemos ver na tabela acima, quase 60% dos especialistas recomendam alterações em políticas governamentais e educação e capacitação, enquanto aproximadamente 25% recomendam intervenção na área de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D).

Da população entrevistada, a recomendação mais citada (com 45,7% de menções) foi a maior facilidade de acesso ao crédito, também nos levando a entender que esta é uma das maiores dificuldades que passam os empreendedores brasileiros. Na tabela abaixo também podemos ver as demais recomendações dos entrevistados.

Tabela 11 - Sugestões da população sobre ações para estimular as pessoas a se tornarem empreendedoras - Brasil - 2019

Ação	% da população
Maior facilidade de acesso ao crédito	45,7
Maior difusão de cursos de empreendedorismo	19,0
Menores custos para contratar mão de obra	14,6
Maior rapidez para abrir uma empresa	11,4
Maior oferta de serviços tecnológicos	5,1
Outras	0,4
Não sabe	3,7

Fonte: GEM Brasil, 2019.

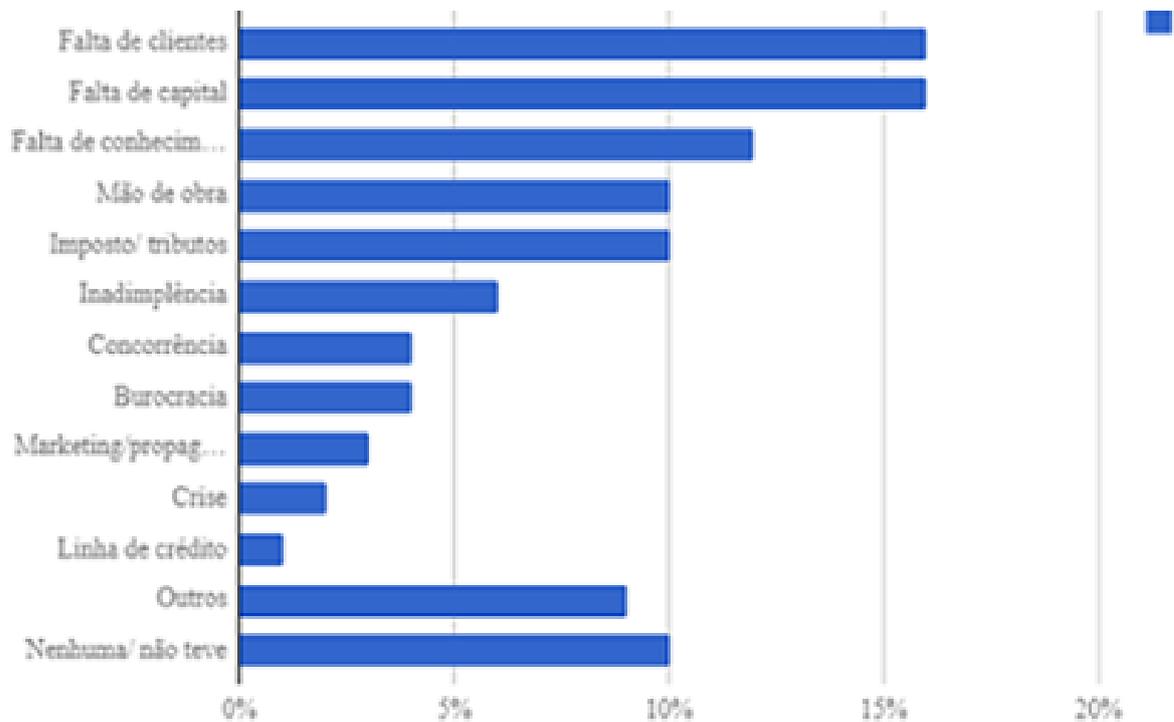
A segunda recomendação mais mencionada foi a “maior difusão de cursos de empreendedorismo”, com 19% de menções, mostrando que os brasileiros veem um espaço de melhoria na parte da educação da população para maior sucesso na atividade empreendedora. A seguir, temos recomendações como “menores custos para contratar mão de obra”, “maior rapidez para abrir uma empresa” (retornando aos problemas percebidos no ambiente institucional brasileiro) e, por fim, “maior oferta de serviços tecnológicos”.

### 3.2 Ambiente regulatório, burocracia e tributação

O ambiente regulatório de um país, entendido como uma forma de intervenção do Estado, pode ser definido como um sistema de requisitos (regulamentos técnicos) impostos compulsoriamente para a comercialização de determinados bens e serviços.

Segundo uma pesquisa feita pelo SEBRAE (2016), a probabilidade de fechamento de uma empresa é maior no primeiro ano de funcionamento. Conforme a pesquisa, as principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores brasileiros eram: falta de clientes, de capital de giro, de conhecimento do negócio, mão de obra, impostos/tributos, inadimplência, concorrência e a burocracia.

Gráfico 6 - Principais causadores para o fechamento no primeiro ano de funcionamento das empresas



Fonte: SEBRAE, 2016.

Em um estudo internacional realizado por Dustin Chambers e Jonathan Munemo (2017), foi descoberto que em países com maiores barreiras à entrada e ou falta de instituições governamentais de qualidade, a criação de novos negócios é bem menor. Este estudo foi feito em 119 países entre 2001 e 2012. A medida de empreendedorismo dos países é feita a partir de um padrão do WB chamado “densidade de entrada de novos negócios” (número de empresas abertas a cada 1000 pessoas dentro da População Economicamente Ativa do país). Este estudo utiliza a base de dados do Worldwide Governance Indicators do World Bank para analisar

índices para seis diferentes dimensões de qualidade institucional: voz e responsabilidade (diz a extensão na qual os cidadãos de um país tem liberdade de expressão para demonstrar suas demandas para com o governo), estabilidade política, efetividade governamental, qualidade regulatória, estado de direito e controle de corrupção. Cada dimensão é mensurada numa escala de cinco pontos de -2.5 a 2.5, com os valores maiores ligados a melhores resultados. Os resultados são estimados em termos do efeito de um desvio padrão de mudança na qualidade institucional. O desvio padrão mensura quão dispersos os dados estão em relação a média. Os dados que estiverem mais agrupados perto da média terão menor desvio padrão; os que estiverem mais dispersos terão maior desvio (CHAMBERS; MUNEMO, 2017).

Os resultados principais obtidos do estudo foram os seguintes:

- Um aumento nas etapas do procedimento de abertura de novos negócios por 1 etapa está associado a aproximadamente 9,7% de diminuição na Densidade de Novos Negócios;
- Um aumento na qualidade regulatória por um desvio padrão está associado a aproximadamente 52% de aumento na Densidade de Novos Negócios;
- Um aumento na voz e responsabilidade por um desvio padrão está associado a aproximadamente 45% de aumento na Densidade de Novos Negócios;
- Um aumento na estabilidade política por um desvio padrão está associado a aproximadamente 30% de aumento na Densidade de Novos Negócios.

Em resumo, o estudo mostra que o ambiente regulatório e institucional de um país tem um papel muito significativo na determinação do nível de empreendedorismo do país e, conseqüentemente, no crescimento econômico do mesmo. Assim, além de entender a área de atuação do seu negócio, os empreendedores precisam lidar com uma série de regulamentos complexos com várias etapas e procedimentos que são necessários na abertura de um novo negócio, que visivelmente diminuem a Densidade de Novos Negócios.

Dentro da literatura, ganham destaque nacional as publicações da Endeavor Brasil, uma organização sem fins lucrativos que atua há mais de 20 anos no Brasil com pesquisas e apoio aos empreendedores. A empresa realiza um estudo recorrente chamado Índice de Cidades Empreendedoras (ICE). O estudo de 2017 pautou os principais determinantes do crescimento das empresas especificamente no Brasil: ambiente regulatório, infraestrutura, mercado, acesso a crédito, inovação, capital humano e cultura empreendedora. Percebeu-se na literatura estudada que o ambiente regulatório é um dos fatores limitantes mais citados, que envolve tudo que toma tempo do empreendedor em termos de burocracia, regras e obrigações (tempo de

processos, custo de impostos e complexidade tributária). O tempo dos processos, por exemplo, é um fator muito importante na determinação da eficiência do ambiente regulatório para o empreendedorismo (CARNEIRO *et al*, 2016). Quanto mais tempo demoram os processos para serem analisados e implementados, pior é a situação em que o empreendedor se encontrará para abrir sua empresa. De acordo com o relatório Doing Business feito pelo Banco Central em 2019, que leva em conta 190 países, o Brasil ficou em 124º lugar no quesito facilidade de se abrir uma empresa, enquanto a Nova Zelândia se encontra em primeiro lugar no ranking (com menos de 1 dia para abrir uma empresa).

Segundo o relatório “Burocracia no Ciclo de Vida das Empresas”, elaborado pela Endeavor, a maioria das empresas brasileiras (86%) não consegue cumprir todas as normas existentes. Neste relatório, a Endeavor define a abertura de uma empresa como o conjunto de processos que permite o início das atividades comerciais da mesma. Assim, os autores explicam e analisam no estudo ICE alguns dos fatores determinantes para a abertura e crescimento das empresas (citados anteriormente). A infraestrutura é um fator que abrange o transporte interurbano e as condições urbanas, que afetam a competitividade e os custos da empresa. O fator mercado sinaliza se o produto ou serviço disponibilizado pelo novo empreendimento possui ou não demanda suficiente para se sustentar, e seus determinantes seriam o desenvolvimento econômico e clientes potenciais. O acesso a crédito é um tema que será mais explorado a seguir, que se refere a possibilidade e facilidade das empresas de conseguirem crédito, financiamentos ou empréstimos para sustentarem seus investimentos ao longo do tempo. No Brasil especificamente, veremos que o acesso ao capital é bem mais dificultado do que em outros países. A inovação pode ser por diferentes meios, seja tecnológica ou inovação de processos. O fator capital humano se trata de mão de obra básica e qualificada, e por fim a cultura empreendedora é determinada pelo potencial para empreender com alto impacto.

No quesito Ambiente Regulatório, o ICE avalia alguns fatores relevantes para a abertura e bom funcionamento das empresas.

Quadro 2 - Ambiente regulatório e índices ICE 2017

AMBIENTE REGULATÓRIO				
Tempo de Processos	Custo de Impostos		Complexidade Tributária	
Tempo de Abertura de Empresas (em dias)	Aliquota interna média do ICMS	Aliquota média do IPTU	Obrigações Acessórias estaduais <sup>1</sup>	Obrigações Acessórias municipais
Tempo para Regularização de Imóveis (em dias)	Número médio de incentivos fiscais estaduais		Número de Atualizações Tributárias Municipais	
Taxa de congestionamento em Tribunais Estaduais	Aliquota média do ISS		Número de Atualizações Tributárias Estaduais <sup>1</sup>	CNDS Municipais

Fonte: ICE, 2017.

<sup>1</sup> Indicadores estaduais.

A burocracia do ambiente regulatório tem impacto muito grande no empreendedorismo, pois impacta desde a abertura e liberação do funcionamento do negócio, passando pelo pagamento dos impostos, até o fechamento. A carga tributária aplicada sobre a empresa também corresponde, junto à burocracia, de parte grande dos custos de operação do empreendimento. Do empreendedor, é demandado recursos como tempo, custeio de taxas e contratação de profissionais especializados para cumprir com as obrigações regulatórias. Desta forma, quanto maior o grau de complexidade burocrática e os valores das taxas e tributos, menores são os incentivos para a abertura de novos negócios.

Além disso, quando o ambiente burocrático é muito custoso e/ou complexo, as dificuldades financeiras e práticas estimulam as empresas a atuarem em condições ilegais, seja por meio do funcionamento informal ou da sonegação dos impostos. Além disso, estes fatores também prejudicam a concorrência entre empresas, pois os empreendimentos de médio e grande porte geralmente contam com um planejamento tributário melhor e com mais recursos para cumprir com as obrigações fiscais e regulamentares. Segundo o relatório “Burocracia no Ciclo de Vida das Empresas”, elaborado pela Endeavor, a presença de um ambiente regulatório simples e menos oneroso está associada ao aumento no número de abertura de empresas, à maior produtividade da economia, ao aumento da renda per capita e à redução da corrupção.

Em um país como o Brasil, onde o ambiente regulatório é altamente complexo e os impostos não são baixos, o empreendedorismo acaba não sendo favorecido ou facilitado.

O ICE avalia cada cidade do Brasil em cada um dos fatores destacados no quadro acima e monta um ranking. Aqui destacamos os resultados de médias do país.

Em relação aos índices de Tempo de Processos no Brasil, temos os seguintes resultados:

- Tempo de abertura de uma empresa (em dias): entre as 32 cidades avaliadas, a média fica em 62 dias (variando bastante entre municípios);
- Tempo para regularização de imóveis (em dias): envolve tempo para obtenção de licenças, documentos necessários para licenciamento e regularização de obras, e a média no país é de 283 dias, tendo aumentado em relação ao ano anterior e variando bastante entre municípios (em Belo Horizonte o tempo é de 104 dias, enquanto em São Paulo chega a 529 dias);
- Taxa de congestionamento em tribunais estaduais: média de 67% (valor que indica que, a cada 100 ações, 67 ainda estavam em andamento ao final de um ano). Ao longo do ciclo de vida da empresa, problemas com procedimentos burocráticos e tributários que não forem resolvidos por via de processos administrativos nos órgãos públicos podem ser levados a disputas judiciais e encaminhados para os tribunais. Ou seja, quanto maior a taxa de congestionamento, maior o tempo de espera por uma resolução da justiça.

Um exemplo de lentidão da burocracia no Brasil é a cidade de Porto Alegre, que caiu da 16<sup>a</sup> posição em 2016 para 32<sup>a</sup> – última colocada – em 2017. Enquanto o prazo para concessão da inscrição municipal diminuiu de sete para cinco dias na cidade, cresceu a quantidade de dias gastos para obtenção do alvará de funcionamento - com tempo médio de 20 dias para sua liberação. Cresceu também o tempo para concessão do alvará do Corpo de Bombeiros, com média de 120 dias para execução do processo.

Em relação aos índices de Custo de Impostos, temos:

- Alíquota interna média do ICMS: média de 15,3%;
- Alíquota média do IPTU: média de 1,4%;
- Alíquota média do ISS: média de 4,5%;
- Número médio de Incentivos Fiscais Estaduais: média de 2,24.

No Brasil, cada imposto é responsabilidade de um dos níveis de governo: federal, estadual ou municipal. Esses governos têm autonomia, por exemplo, para decidir as mudanças nas leis e nas alíquotas dos impostos (preservados os limites nos casos em que há valor mínimo e máximo). Ou seja, os municípios e estados podem, para um mesmo tributo, especificar alíquotas distintas. Assim, é natural que no momento de abrir uma empresa, ou, especialmente, de expandir a operação para outras cidades, o empreendedor precise levar em conta o custo dos

impostos para tomar decisões. No país, conforme vemos, o empreendedor tem muitos impostos a pagar e a taxas altas, o que compromete os ganhos do seu negócio.

Em relação aos índices de Complexidade Tributária, temos:

- Obrigações Acessórias estaduais: média de 5,16;
- Obrigações Acessórias municipais: média de 2,37;
- Número de Atualizações Tributárias Estaduais: média de 217,2;
- Número de Atualizações Tributárias Municipais: média de 30,3;
- CNDs municipais (Certidões Negativas de Débito, documentos que informam se há pendências tributárias da pessoa jurídica): média de 7,03.

Assim, vemos que um dos principais desafios que o empreendedor enfrenta em termos de tributação é o acompanhamento do alto número de atualizações tributárias estaduais e municipais. Com alta complexidade tributária vem a dificuldade de compreender e cumprir todas as obrigações necessárias ao funcionamento de um negócio.

### 3.3 Acesso a crédito bancário

Em relação a acesso a capital, temos também parte do estudo do Índice de Cidades Empreendedoras, da Endeavor Brasil (2017). Neste quesito, que a Endeavor cita como parte dos principais determinantes do crescimento das empresas, o ICE avalia os fatores abaixo.

Quadro 3 - Acesso a capital e índices ICE 2017

ACESSO A CAPITAL			
Capital Disponível via Dívida	Acesso a Capital de Risco		
Operações de crédito por município (em relação ao PIB)	Proporção relativa de Investimentos em Venture Capital	Proporção relativa de investimentos em Private Equity	Capital poupado per capita

Fonte: ICE, 2017.

A disponibilidade de recursos para investir no negócio, seja em sua fase inicial ou em momentos de crescimento, é determinante para o futuro da empresa. Evidenciado em estudos empíricos, o “custo” de acessar esses recursos/investimentos é considerado pelos stakeholders como o principal entrave a ser superado na abertura de um novo negócio. A captação de recursos externos tem se tornado a principal alternativa aos empreendedores, visto que em muitos dos casos os mesmos não dispõem de recursos financeiros próprios suficientes para financiar seu novo negócio.

No Brasil, as duas principais formas para novos empreendedores captarem recursos são o Capital Disponível via Dívida e o Capital de Risco. O primeiro é realizado por bancos – privados ou públicos –, na forma de contração de uma dívida pelo empreendedor, que, posteriormente, recebe um crédito, a ser quitado com a adição de juros (corrente no mercado no momento da aquisição da dívida). Já o segundo é efetivado a partir da venda de uma parte do novo empreendimento, onde são criados fundos de investimentos, como os de novos sócios investidores. Ambas as formas podem gerar um efeito multiplicador no investimento empreendido, de maneira rápida e abrangente.

O tamanho do investimento, a rentabilidade e os riscos envolvidos no endividamento são fatores determinantes no momento da escolha de qual recurso utilizar. No Brasil, quanto menor for o nível de endividamento público maior será o volume de investimentos em empresas, e quanto mais lucrativos forem os empreendimentos maiores serão suas capacidades de investimentos futuros.

Nos índices de Acesso a Capital do ICE, temos Venture Capital e Private Equity. Venture Capital é uma modalidade de investimento focada em PMEs que possuem alto potencial de crescimento, porém ainda são novas e têm faturamento baixo. Private Equity é uma atividade financeira de investimento de capital privado (em que se compram ações diretamente da empresa, e não no mercado de ações), sendo mais comum em empresas amadurecidas ou já estabelecidas.

Dentro do Capital Disponível via Dívida temos o índice de Operações de crédito por município, que é calculado da seguinte forma: “valor, em reais, do saldo das operações de crédito realizadas pelos bancos múltiplos com carteira comercial para pessoas físicas e jurídicas, referentes ao último mês do ano, dividido pelo Produto Interno Bruto do município” (ICE, 2017).

No Acesso a Capital de Risco, temos três índices. A proporção relativa de investimentos em Venture Capital é calculada como a “porcentagem da cidade em relação ao total dos investimentos de Venture Capital e Aceleradoras feitos nas 32 cidades (X), comparada à porcentagem de PMEs na cidade em relação ao total das 32 cidades (Y); considerando os investimentos que ocorreram entre 2011 e 2017. O indicador consiste na relação (X/Y) entre as duas variáveis”. A proporção relativa de investimentos em Private Equity é calculada da mesma forma, mas para grandes empresas: “porcentagem da cidade em relação ao total dos investimentos de Private Equity feitos nas 32 cidades (X), comparada à porcentagem de grandes

empresas na cidade em relação ao total das 32 cidades (Y); considerando os investimentos que ocorreram entre 2011 e 2017. O indicador consiste na relação (X/Y) entre as duas variáveis”. Por fim, o índice de Capital poupado per capita é calculado da seguinte forma: “valor, em reais, do saldo dos depósitos em poupança e depósitos a longo prazo, de pessoas físicas e jurídicas, referentes ao último mês do ano, dividido pela estimativa populacional do município” (ICE, 2017).

Novamente, vamos destacar as médias do país em cada um dos índices que compõem os fatores do Quadro 3.

Em relação ao índice de Capital Disponível via Dívida, que é Operações de crédito por município (em relação ao PIB), a média é de 0,53 operações em cada município do Brasil.

Em relação aos índices de Acesso a Capital de Risco no Brasil, temos como resultados:

- Proporção relativa de investimentos em Venture Capital: média de 0,53;
- Proporção relativa de investimentos em Private Equity: média de 0,48;
- Capital poupado per capita: média de R\$12.615,61.

Assim, conforme explicado, os dois primeiros índices do Acesso a Capital de Risco mostram a concentração de Investimentos em cada município em cada modalidade (Venture Capital para PMEs e Private Equity para empresas maiores). Tomando como exemplo Venture Capital, se o índice médio de uma cidade é 1 então aquela cidade recebe uma porcentagem do total de investimentos em Venture Capital do país igual a porcentagem de PMEs que possui do total do país (por exemplo, se a cidade tiver 10% de todo o investimento em V.C. no país e também 10% do total de PMEs). A média do Brasil deste primeiro índice é de 0,53, o que significa que, em média, os municípios brasileiros tem uma porcentagem menor dos investimentos totais para uma porcentagem maior de empresas no total, assim podemos assumir que o investimento é muito concentrado em poucas cidades. A primeira cidade do ranking é Florianópolis, que possui índice de 4,19, o que mostra uma concentração maior do total de investimentos em Venture Capital neste município, que é maior que a porcentagem de PMEs que o município possui do total. Vemos uma concentração maior em Private Equity, visto que a média é menor, o que significa que poucas cidades possuem concentração maior dos investimentos totais do Brasil em grandes empresas.

O ano de 2016 foi o segundo consecutivo da pior crise já registrada na economia brasileira, com queda acumulada do produto interno bruto de 7,2% em dois anos. Nesse cenário

adverso, é natural haver maior aversão ao risco. Dessa forma, o acesso a capital pelas empresas fica comprometido, especialmente quando muitas delas estão endividadas e poucas buscam dinheiro para investir ou expandir seus negócios. Com isso, há menos capital disponível e para poucos.

Este tema de acesso a capital é um tema em grande parte de consenso entre os economistas, tanto da área de desenvolvimento econômico quanto os mais voltados aos estudos dos mercados financeiros. Levando em conta o caso brasileiro, José Oreiro e Luiz Fernando de Paula (2007) retratam que “... os bancos no Brasil, mesmo depois da estabilidade monetária, não têm cumprido o papel de dinamizar o ciclo de negócios, pois reprimem a transformação do animal spirits dos empresários em realidade objetiva de investimento”, o que retrata bem o impacto negativo que o spread bancário brasileiro tem sobre a economia (SILVA; OREIRO; PAULA, 2007). Esta visão é compartilhada por outros autores que afirmam que o sistema financeiro é um fator que pode limitar o desenvolvimento dos países. Nos trabalhos internacionais também repercutem opiniões semelhantes, como afirmações que o sistema financeiro é o motor do desenvolvimento e que reduções de eficiência do mesmo causam perdas grandes para a economia. Outro ponto interessante desta discussão é que, ao observar as economias mais avançadas em comparação com as em desenvolvimento, as primeiras possuem um sistema financeiro bem desenvolvido e muito mais facilidade de acesso a crédito, enquanto os países em desenvolvimento possuem pouco sistemas menos desenvolvidos, o que defende novamente a tese da importância desse setor para o desenvolvimento econômico de um país. O motivo da importância de um crédito mais barato e mais facilitado é tido como uma premissa básica da economia, visto que o crédito é utilizado como forma de investimento que, por sua vez, é fundamental para o crescimento e desenvolvimento de uma economia.

A respeito da evolução do crédito e da eficiência do setor bancário no Brasil, José Mauro de Moraes (2015) cita que a partir do ano de 1994 com o Plano Real e o combate à inflação a expectativa era de expansão de crédito geral, devido a eliminação das receitas inflacionárias e de redução dos spreads bancários, em consequência do aumento de competição bancária. Realmente houve um grande aumento durante os anos seguintes, mas isto não perdurou. Um estudo feito em 2003 mostrou que os créditos direcionados às Micro e Pequenas Empresas (MPE), por exemplo, foram 39% do total, com 91 bilhões de reais para o BNDES (e portanto, para as MPE), enquanto os recursos livres tiveram 54% do total (se encaixam nestes os empréstimos à empresas grandes e a pessoas físicas). Focando, portanto, nas empresas menores (quadrante no qual se encaixam os empreendedorismos mais recentes), percebe-se que estas

possuem muito menos incentivos e facilitações ao crédito do que pessoas físicas, por exemplo. Isto se mostra também nos dados no momento em que se analisam as origens principais do dinheiro utilizado para os investimentos iniciais ao se abrir uma empresa: grande parte vem do próprio empreendedor. A pesquisa realizada no artigo citado mostra que apenas 10% das empresas entrevistadas possuíam empréstimos em bancos, e além disso 79% das empresas nunca haviam tomado empréstimo, nem sequer no início do empreendimento. Os motivos foram principalmente a insuficiência de garantias, de documentos e os registros negativos em centrais de crédito. A pesquisa também levantou o percentual de empresas que trabalha com saldo de caixa positivo, sendo estas 55% do total. Quando perguntadas se tomariam empréstimos caso houvesse crédito de fácil acesso e barato, 60% respondeu positivamente. No geral, a principal demanda das empresas seria a diminuição dos juros, bem como a redução da burocracia nos bancos (MORAIS, 2015).

Ainda sobre crédito bancário, um estudo feito pela Cepal cita que a situação (muito comum no nosso país) de baixos volumes de crédito e de altos spreads bancários tem sido assunto de várias discussões do mercado financeiro, com proposições de medidas para solucionar este problema como o aumento da concorrência entre os bancos e a diminuição dos custos que determinam os altos spreads. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), os empréstimos bancários às MPE são caros, insuficientes, com prazos curtos demais e muito seletivos na gestão de risco, restringindo a oferta total. As medidas que a mesma propõe para resolução disto seriam a garantia da estabilidade macroeconômica com vista a redução da taxa básica de juros, redução dos depósitos compulsórios para que haja redução dos spreads, redução dos impostos sobre a intermediação financeira e redução da ponderação de risco de crédito para as MPE. A Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) associa os problemas citados com desequilíbrios macroeconômicos (bem como a CNI), alta tributação e falhas na legislação processual do judiciário (que causa insegurança e maior exigência de garantias), bem como as altas taxas de recolhimento compulsório sobre os bancos e a obrigatoriedade dos bancos direcionarem parte dos depósitos a setores específicos determinados pelo governo, portanto também cita como medidas a redução das taxas compulsórias bancárias e dos tributos da intermediação financeira. Também é citada a elevada dívida pública do país como empecilho, pois provoca a alocação da poupança pública para o financiamento das dívidas, diminuindo ainda mais os recursos para empréstimos. O Banco Central, por fim, cita os altos custos e morosidade nos processos de cobranças de dívidas em atraso como deficiências da

atuação do sistema judiciário que aumentam os riscos jurídicos na intermediação financeira, além dos problemas citados anteriormente (MORAIS, 2015).

Quanto às micro e pequenas empresas, Morais (2015) cita que a participação das mesmas no crédito bancário e o acesso a este é muito mais dificultado do que quando se tratam de empresas grandes. Vendo pelo lado do banco, a assimetria de informações que existe hoje no mercado, por exemplo, é uma condição que leva-os a cobrarem taxas de juros mais altas, por causa do desconhecimento por parte do banco sobre os fins do cliente, dos registros contábeis da empresa, se o cliente vai cumprir todas as exigências do empréstimo do banco, etc. Para diminuir o risco moral dos empréstimos, o banco teria que fazer uma análise rigorosa da empresa. Do lado da empresa, a mesma também não confia no banco o suficiente para passar as informações necessárias para uma análise correta de crédito. Além disso, devido aos mecanismos de simplificação de arrecadação tributária para empresas pequenas, seus contadores não colocam muito empenho em manter práticas contábeis corretas, pois não possuem a obrigação de apresentar balanços e demonstrativos completos ao Fisco Federal. Conforme tem sido analisado em diversos trabalhos, as deficiências do sistema judiciário no Brasil, caracterizado por lentidão nas decisões referentes à execução judicial das garantias e alto custo das cobranças judiciais, têm contribuído para a elevação dos riscos e dos spreads nos empréstimos bancários. De acordo com alguns bancos entrevistados, as falhas de informações e as demoras na justiça são “jogadas” para o spread.

### **3.4 Inovação e capital humano**

Atualmente, nos encontramos em um contexto globalizado, interconectado e cada vez mais tecnológico. Conforme já mencionado anteriormente, as inovações apresentadas pelas empresas alimentam a competitividade entre elas, conseqüentemente gerando maiores lucros para as que se destacam. Sejam elas de produtos, de processos ou de novas tecnologias, as inovações são muito importantes para o crescimento das empresas e o conseqüente desenvolvimento econômico de um país, pois não somente transformam mercados como também concebem novos.

O Atlas de Complexidade Econômica, elaborado pela Universidade de Harvard, lista 124 países de acordo com a diversidade de produtos produzidos. O Brasil é o 47º no ranking, mesmo sendo uma das principais economias do mundo. Isso decorre da pouca qualificação da nossa mão de obra e dos processos lentos de concessões e patentes que as empresas encaram, que criam barreiras para a geração de inovação.

O estudo ICE, já mencionado, também avaliou a inovação como sendo um determinante importante da avaliação do ambiente empreendedor do nosso país. Neste determinante, com foco específico em inovações tecnológicas, foram avaliados os fatores abaixo.

Quadro 4 - Inovação e índices ICE 2017

INOVAÇÃO				
Inputs			Outputs	
Proporção de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia (para cada 100 empresas)	Média de investimentos do BNDES e FINEP (por empresa)	Índice de Infraestrutura Tecnológica	Proporção de empresas com patentes (para cada 1000 empresas)	Tamanho da economia criativa (em relação ao total de empresas)
Proporção de funcionários nas áreas de Ciência e Tecnologia (em relação ao total de funcionários)		Contratos de concessões (para cada 1000 empresas)	Tamanho da indústria inovadora (em relação ao total de empresas)	Tamanho das empresas TIC (em relação ao total de empresas)

Fonte: ICE, 2017.

Para que o ambiente de inovação brasileiro seja desenvolvido, todos os agentes envolvidos (governo, empresas, pesquisadores e investidores) precisam compreender o que é necessário, como a valorização dos elementos relevantes para que ocorra a inovação tecnológica (pesquisa científica, marketing, etc) e o suporte para a produção dessas inovações (reestruturação de centros de pesquisa, investimento de recursos, bases legais estáveis, etc).

O ICE, portanto, divide os fatores relevantes à inovação em dois grupos: inputs e outputs. Os inputs são os elementos necessários para que as inovações ocorram. Cidades mais propícias a produzir inovação terão, por exemplo, índices mais altos de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia e alta média de investimentos do BNDES e FINEP. Já os outputs são os resultados das ações produzidas para o estímulo da inovação. Perceberemos nas cidades mais inovadoras, por exemplo, maior quantidade de empresas com patentes e softwares próprios e um grande número de indústrias inovadoras.

Novamente, vamos destacar as médias do país em cada um dos índices que compõem os fatores analisados no determinante de Inovação.

Em relação aos índices de Inputs no Brasil, temos os seguintes resultados:

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

Em relação aos índices de Outputs, temos:

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

Podemos perceber, principalmente comparando com as cidades que lideram o ranking de cada índice, que as médias do nosso país são significativamente baixas em vários índices. A proporção de Mestres e Doutores em Ciência e Tecnologia, por exemplo, é de 19,41 em Florianópolis, mais que o dobro da média do país (9,19). Em Manaus, a proporção de contratos de concessões (7) é muito acima da média nacional (0,84). O tamanho da indústria inovadora no país não chega a 1% do total de empresas. Concluimos, assim, que os empreendedores do país carecem de mais políticas de incentivo e investimento em inovação e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que por sua vez geraria maior desenvolvimento econômico regional e nacional.

Além da inovação, outro fator muito importante a ser discutido quando se trata de empreendedorismo e crescimento econômico é o capital humano. Uma das características mais importantes que o empreendedor busca ao compor e desenvolver sua empresa é a qualificação dos funcionários ou, em outras palavras, mão de obra qualificada. Costumamos definir a qualificação de acordo com os níveis de educação formal da mão de obra, e é por este motivo que é importante enfatizar a importância da educação para o desenvolvimento econômico de um país.

Ainda no estudo do ICE, o capital humano é também avaliado como um determinante importante do ambiente empreendedor do Brasil. O estudo avalia os fatores demonstrados no quadro abaixo.

Quadro 5 - Capital humano e índices ICE 2017

CAPITAL HUMANO				
Mão de Obra Básica			Mão de Obra Qualificada	
Nota do IDEB nos anos finais (8º e 9º anos)	Proporção de adultos com pelo menos o Ensino Médio completo	Taxa de alunos matriculados no Ensino Médio na idade certa (entre 15 e 17 anos)	Proporção de adultos com pelo menos o Ensino Superior completo	Proporção de concluintes em cursos superiores de alta qualidade (notas 4 e 5 do ENADE)
	Nota média no ENEM	Proporção de matriculados no Ensino Técnico e profissionalizante	Custo médio de salários de dirigentes	Número absoluto de concluintes em cursos superiores de alta qualidade (notas 4 e 5 do ENADE)

Fonte: ICE, 2017.

Como cita o estudo, “trabalhadores bem qualificados podem contribuir para aumentar o potencial de inovação da empresa no médio e longo prazo. Nesse sentido, tanto a qualificação quanto a capacitação contínua do quadro de trabalhadores são essenciais para que as empresas sejam capazes de crescer e aumentar sua produtividade” (ICE, 2017).

Podemos dizer que índices educacionais mais elevados estão relacionados a investimentos eficientes realizados pelo governo na educação pública, bem como uma boa articulação da rede privada de ensino.

É importante citar que um nível elevado de capital humano, além de se traduzir em funcionários com conhecimentos aplicáveis ao ramo específico do empreendimento e capazes de gerarem inovações e renda para o mesmo, também pode gerar no futuro maior capital social para a empresa, já que a sociabilidade dos funcionários aumenta a capacidade de atrair clientes, estabelecendo redes e propiciando novos investimentos.

O estudo divide os indicadores do capital humano em dois grupos: mão de obra básica e mão de obra qualificada. A mão de obra básica é avaliada pela análise de características do Ensino Fundamental, Médio e Técnico das cidades brasileiras pelo acesso a essas formas de ensino, bem como pelos índices do Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM) e do Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (IDEB). Já a mão de obra qualificada mede a faixa mais escolarizada da população, avaliando índices como a proporção de concluintes de Ensino Superior e de cursos superiores de alta qualidade.

Novamente, vamos destacar as médias do país em cada um dos índices que compõem os fatores analisados no determinante de Capital Humano.

Em relação aos índices de Mão de Obra Básica no Brasil, temos os seguintes resultados:

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

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

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

Analisando os dados, podemos afirmar que o Brasil possui deficiências no sistema educacional. Mais especificamente na educação básica, podemos tomar como exemplo a nota média do IDEB nos anos finais do Ensino Fundamental brasileiro. Este índice mede a qualidade de educação das escolas com base na frequência dos alunos e das suas notas em provas padronizadas, e a nota máxima é 9,9. Das 32 cidades analisadas pelo ICE, apenas oito atingiram as metas de desempenho estimadas pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP). Estas falhas na educação inicial são prejudiciais, visto que os que não possuem renda para buscar uma educação privada de qualidade são penalizados desde cedo e muitas vezes não conseguem recuperar ao longo da vida a educação, habilidades e qualificação não adquiridas.

Além disso, a taxa de alunos matriculados no Ensino Médio na idade certa também é preocupante. No geral, metade dos jovens de 15 a 17 anos não estão inscritos no Ensino Médio, o que atrasa a educação dos mesmos e gera a desproporcionalidade que vemos atualmente no país na relação idade-série.

Ao que se refere a educação de adultos, vemos que a proporção de formados no ensino médio (63,4%) é quase o triplo dos formados em ensino superior (24,1%). Assim, um grande número dos profissionais não é capacitado para atividades estratégicas e que necessitem de

maior qualificação, o que reflete num elevado número de trabalhadores brasileiros capacitados somente para atividades manuais e técnicas. Isto limita diretamente o crescimento das empresas e, assim, o desenvolvimento econômico tanto regional como nacional, sendo uma barreira importante ao empreendedorismo no Brasil. É necessário reverter esta situação.

### **3.5 Considerações finais**

Neste capítulo, o trabalho trouxe inicialmente uma visão do cenário empreendedor no Brasil com base na metodologia e resultados das pesquisas do GEM de 2019. Aqui destacamos alguns dos principais dos resultados. Primeiramente, vimos que o país atualmente possui maior porcentagem de empreendedores iniciais do que estabelecidos (possivelmente por causa da retomada da economia após a crise). Também vimos que quase 90% dos empreendedores entrevistados tiveram como motivação “ganhar a vida pois os empregos são escassos”, que a menor porcentagem de empreendedores estabelecidos são os que possuem ensino superior completo e que a maior porcentagem de empreendedores estabelecidos possuem renda igual ou superior a 6 salários mínimos. Além disso, o estudo trouxe que os empreendedores consideram as políticas governamentais como sendo o fator mais limitante para se abrir e manter um negócio próprio. Como políticas sugeridas pelos especialistas entrevistados foram citadas a diminuição e simplificação da tributação criando um imposto único, a revisão das legislações obsoletas e implementação de políticas e programas de apoio ao empreendedorismo. A população teve como sugestão mais citada a maior facilidade de acesso a crédito bancário.

Nas seções seguintes, adentramos os principais fatores limitantes ao empreendedorismo no Brasil. Como base principal para o estudo tivemos o relatório ICE de 2017. No que tange o ambiente regulatório do país, vimos que há uma grande lentidão de processos/burocracia, alto custo de impostos e alta complexidade tributária no país (principalmente com respeito a atualizações tributárias, em grande número). A respeito de crédito, vimos que o país produz poucas operações de crédito por município e baixo investimento em PMEs (via Venture Capital). Assim, os empreendedores acabam precisando utilizar capital próprio para abrir suas empresas pois os empréstimos no Brasil são caros, insuficientes e muito seletivos. A maior demanda dos empreendedores brasileiros é a diminuição dos juros e da burocracia nos bancos. Por fim, no quesito inovação vimos que o país tem baixa proporção de funcionários, Mestres e Doutores em Ciência da Tecnologia nas empresas, pequena indústria inovadora e economia criativa e poucas empresas com patentes, e no quesito capital humano percebemos que há grande deficiência de mão de obra qualificada, tendo baixa proporção de adultos com ensino superior completo e de concluintes de cursos superiores de alta qualidade.

## **4 OPORTUNIDADES DE REFORMAS INSTITUCIONAIS E MELHORIAS NO AMBIENTE REGULATÓRIO BRASILEIRO**

Este capítulo tem por objetivo destacar políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo de diferentes países como referência para comparação com o ambiente empreendedor brasileiro, bem como resumir o que foi estudado nos capítulos anteriores a respeito de uma administração pública com regulação excessiva. Sendo assim, este capítulo é importante para o fechamento do objetivo principal do trabalho (identificar os entraves ao empreendedorismo no Brasil), bem como para esclarecer a hipótese principal de que uma economia com menor regulação beneficia o empreendedorismo.

### **4.1 Políticas públicas de apoio ao empreendedorismo**

Usualmente, países em desenvolvimento tem como necessidades econômicas a criação de novos empregos e o aumento da produtividade, sendo uma forma de lidar com isto a criação de políticas de incentivo ao empreendedorismo. O empreendedorismo é ligado a inovação, que por sua vez é uma forma muito importante de estabelecer competitividade dentro dos mercados e, portanto, a atividade é um vetor de desenvolvimento e, pode-se dizer, até de recuperação de choques econômicos (JÚNIOR *et al*, 2016).

Sarfati (2013) entra no ponto das políticas públicas de fomento ao empreendedorismo comparando países como Brasil, Irlanda, Itália, China e Canadá no que tange a quantidade de políticas e eficácia das mesmas para o desenvolvimento e propagação do empreendedorismo nos países. As políticas regulatórias que afetam o empreendedorismo, de acordo com Sarfati, são as leis de entrada e saída de negócios, leis trabalhistas e sociais, leis de propriedade, leis tributárias, leis de propriedade intelectual, leis de falência e leis que afetam a liquidez e disponibilidade de capital (aqui entrando taxas de juros e acesso a capital e financiamento). De acordo com o texto, existem também as políticas de estímulo como promoção de cultura e educação empreendedora, desenvolvimento de indústrias incubadoras, programas de promoção à inovação, programas de fomento a internacionalização, etc. É claro para os autores que o número de empreendedores de alto impacto de um país além de depender de políticas públicas está condicionado a um ambiente regulatório favorável, o qual não possuímos no Brasil.

Entrando no caso do Brasil, de forma geral o autor observa que as políticas públicas não priorizam as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), e até hoje o principal ator de incentivo a estas é o SEBRAE, que apoia as empresas com cursos, palestras, treinamentos, feiras de negócios, publicações e consultoria. O BNDES e a FINEP são citados como outras

agências governamentais que passaram a apoiar as MPME ao longo do tempo com recursos como financiamento coletivo. Do lado do financiamento, também existem linhas de crédito como o Cartão BNDES e alguns programas de financiamento de projetos de inovação em empresas que priorizam as MPME. A maioria das políticas de incentivo ao empreendedorismo, no entanto, são locais e não a nível federal.

Quando comparamos o Brasil com os outros países citados, percebemos que o nosso país dá pouca importância para o empreendedorismo e possui políticas insuficientes e pouco eficazes quando vistas pelos olhos dos empreendedores que, em pesquisas citadas no trabalho, afirmam que os estímulos governamentais ao empreendedorismo são insuficientes no país. Sarfati (2013) cita que no Canadá, por exemplo, o governo criou o Ministério do Empreendedorismo, implementou políticas e financiou o Instituto Nacional de Desenvolvimento de Empreendedorismo, além de criar o Centro de Serviços de Negócios do Canadá que simplifica o acesso a informações necessárias para começar a empreender e prevê informações de acesso a programas de fomento às MPME, visando diminuir as barreiras ao empreendedorismo. A simplificação regulatória e tributária também foi de extrema importância para fomentar o empreendedorismo no Canadá (o que também não temos no Brasil). Na Irlanda, por exemplo, o processo burocrático da abertura de empresas foi muito simplificado ao longo dos anos, depois que o governo percebeu que as políticas de então não estavam gerando o efeito desejado por causa das regras administrativas e da carga tributária, portanto em relação a esta última também foi feita uma redução drástica nos impostos cobrados, que hoje são muito baixos. Outro exemplo de políticas de apoio ao empreendedorismo em grande número ou muito bem sucedidas é o Chile, onde existem mais de 100 instrumentos de fomento, com aplicações pelo governo porém com auxílio da iniciativa privada. Os apoios ao empreendedorismo no país referem-se ao apoio a capacitação de recursos humanos, assistência técnica, fomento ao cooperativismo, acesso ao crédito, promoção exportadora, apoio a inovação e transferência tecnológica e apoio à retomada produtiva em áreas em dificuldades.

Um país onde o ambiente para o empreendimento também não é muito propício como o Brasil é a Itália, onde a população possui apenas um programa de fomento de cunho nacional e existe uma grande quantidade de documentos que os empreendedores devem preencher e legislações que devem seguir, bem como existe um ambiente tributário não muito favorável visto que as taxas alteram a cada ano e também são adicionadas novas (SARFATI, 2013).

De acordo com Júnior *et al* (2016), no que tange políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo no Brasil, também são necessárias iniciativas para melhorar a relação entre as startups e as universidades, visto que atualmente existe uma interação inadequada entre estas

gerando as taxas baixas de inovação e desenvolvimento regional que vemos atualmente. Assim, além das melhorias institucionais necessárias no país, os autores sugerem que o governo deveria focar em melhorar o ambiente empreendedor a partir dos estágios iniciais, ou seja, melhorando a educação em torno da formação empreendedora por meio de incentivos ao desenvolvimento de habilidades de gestão, desenvolvimento e utilização de novas tecnologias, bem como introdução de produtos inovadores no mercado e aumento da capacidade de exportação. Assim, as políticas públicas incentivariam maior aspiração a desenvolver empreendimentos de alto impacto em estudantes desde cedo.

Outro tipo de política pública que beneficiaria muito o cenário empreendedor do Brasil seria a criação de um órgão ou instituição de simplificação de acesso a informações necessárias para se empreender como feito no Canadá, visto que a complexidade das leis, da burocracia e da tributação no país são alguns dos entraves mais mencionados não somente pelos potenciais empreendedores como também pelos empreendedores iniciais e já estabelecidos.

#### **4.2 Como uma economia com menor regulação beneficiaria o cenário empreendedor do país**

Conforme já analisamos anteriormente, a regulação excessiva é um dos maiores obstáculos ao avanço do empreendedorismo no Brasil e, conseqüentemente, a todos os benefícios que este traz ao país no sentido de inovação, competitividade, criação de novos empregos, geração de renda e, assim, crescimento e desenvolvimento econômico. Mesmo em países que já possuíam políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, a diminuição das regulamentações e a simplificação tributária se mostraram importantes e tiveram efeitos relevantes nos níveis de atividade empreendedora dos países, conforme vimos na seção anterior.

"A maior deformação da regulamentação é a burocracia pública, um custo que a ninguém serve", afirma Odemiro Fonseca em um artigo no Globo (2016). Ele ainda cita:

Nenhum empreendedor se aventuraria num mercado impessoal, sem garantias regulatórias. Mas regulamentos devem possuir qualidade e gerar eficiência. Por que, pergunta Edmund Phelps, alguns países se tornam ricos e outros não? Phelps e Solow concordam que o capital (físico e humano) é menos importante que a inovação. Mas quem faz a ligação entre a inovação e o consumidor é o empreendedor. "Seguramente", afirma Phelps, "a resposta está no surgimento do empreendedorismo, encorajado e sancionado pelo governo". (FONSECA, 2016)

A burocracia e os impostos/tributos são alguns dos principais causadores para o fechamento de empresas no primeiro ano de vida. Sabemos que liberdade econômica e

empreendedorismo estão interligados. Países menos burocráticos e baseados no liberalismo tendem a incentivar mais os empreendedores a inovarem e criarem seus próprios negócios.

Podemos tomar como exemplo o Canadá, que ficou em terceiro lugar no ranking do Global Entrepreneurship Index (GEI) de 2018 (abaixo apenas dos Estados Unidos e da Suíça) e que é um dos países com maior liberdade econômica do mundo segundo o relatório Economic Freedom of the World (GWARTNEY *et al*, 2020). Segundo Sarfati (2013), o processo de simplificação regulatória pelo qual o país passou trouxe muito mais eficiência e estímulo ao empreendedorismo. Conforme vimos no estudo do GEI, liberdade econômica é um dos índices analisados em cada país, e dentro deste é estudada a liberdade de negócios, utilizada para capturar a eficiência regulatória dos governos e como isso influencia os empreendimentos e startups. O Canadá serve como exemplo pois possui uma das notas mais altas neste índice. Assim, vemos que a liberdade econômica do país tem impacto direto no nível de empreendedorismo do mesmo.

Além de ter um impacto direto no tempo despendido pelo empreendedor e na dificuldade que o mesmo passa ao abrir (e manter) seu negócio próprio devido a complexidade das regulamentações, a regulação excessiva também é uma privação da liberdade do empreendedor, que precisa obedecer regulamentos que podem ser custosos e não fazer sentido para o seu negócio. Uma administração pública menos burocrática, portanto, é uma administração pública mais ágil e mais livre, em que o empreendedor passa mais tempo trabalhando, crescendo e criando oportunidades de emprego e renda.

### **4.3 Considerações finais**

Deste capítulo temos como conclusões importantes o fato de que o Brasil, quando comparado a outros países, possui políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo insuficientes dentro de um ambiente institucional tão regulamentado e complexo. Vimos também que a burocracia pública é uma deformação muito custosa para o empreendedor e que a diminuição da regulação no nosso país é muito necessária, não só de acordo com a literatura estudada mas também de acordo com os próprios empreendedores.

Assim, o capítulo conclui que o país se beneficiaria de mais políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo e de mudanças estruturais no ambiente institucional, com foco em simplificação tributária e redução da carga tributária sobre o empreendedor, maior investimento em educação de qualidade, mais investimento em inovação e P&D, melhorias na relação entre startups e universidades e, principalmente, de menor regulação estatal.

## 5 CONCLUSÃO

Este trabalho trouxe uma revisão da literatura a respeito do empreendedorismo, da importância do mesmo para o crescimento econômico dos países e dos entraves à atividade empreendedora no Brasil. Os objetivos centrais do trabalho foram explicar, sob a ótica econômica, a importância do empreendedorismo, as dificuldades de se empreender no Brasil e o que deveria ser feito para melhorar o cenário empreendedor, com foco em reformas institucionais. Artigos e trabalhos recentes foram incluídos para demonstrar a atualidade e relevância do assunto até o momento presente.

No primeiro capítulo após a introdução, o trabalho se propôs a estudar o empreendedorismo em si. Explicando as definições e motivações a este, resgatamos a teoria econômica a respeito do tema e perpassamos a discussão de empreendedorismo por necessidade *versus* oportunidade. Em relação à importância do empreendedorismo no crescimento econômico, vimos que alguns autores como Henrekson (2010) teorizam que apenas o chamado “empreendedorismo de alto impacto” gera mudanças efetivas na economia dos países. Vimos também que, em países em desenvolvimento onde o governo não consegue alocar os recursos de forma eficiente, o empreendedorismo é essencial como forma de preencher as lacunas deixadas por mercados subdesenvolvidos. Ács e Virgill (2010) introduziram um estudo baseado em externalidades específicas como forma de criar uma estratégia de desenvolvimento com foco em empreendedorismo para países em desenvolvimento. O trabalho também citou que um ecossistema empreendedor possui vários pilares que precisam funcionar de forma eficiente para que o empreendedorismo seja incentivado, obtendo resultados de um estudo que avaliou quais aspectos do ambiente regulatório dos países os empreendedores consideram mais benéficos e quais consideram mais prejudiciais aos seus negócios. Por fim, analisamos os indicadores do Global Entrepreneurship Index (GEI) e comparamos os resultados do Brasil com os de outros países e blocos econômicos.

Adentrando o terceiro capítulo sobre empreendedorismo no Brasil, foram introduzidos estudos realizados pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) como parte importante da literatura do contexto e ambiente empreendedor no país, com resultados de pesquisas realizadas diretamente com a população que tem negócios próprios. Destacamos que a maioria dos empreendedores no Brasil teve como principal motivação de abertura de um empreendimento a falta de empregos formais no mercado, que dentre os empreendedores estabelecidos a maioria só possui ensino fundamental completo, que apesar de mais de 75% dos entrevistados

considerar que começar um novo negócio é uma opção de carreira desejável, apenas 39% acredita que seja fácil começar um negócio no Brasil, entre outros resultados. Neste capítulo também adentramos os principais entraves ao empreendedorismo no Brasil, sendo estes: ambiente regulatório, burocracia, tributação, acesso a capital, inovação e capital humano. Para analisar estes indicadores, introduzimos as pesquisas realizadas pela Endeavor Brasil para realizar o chamado Índice de Cidades Empreendedoras (ICE), do qual destacamos resultados de médias do país, vendo como resultados tempos longos de processos no país, alto custo de impostos, alta complexidade tributária, capital de difícil acesso e escasso, médias baixas nos índices de inovação e falta de capital humano qualificado e especializado, assim tocando também no fator educação no país.

Por fim, o trabalho destacou no capítulo 4 a necessidade de implementarmos políticas públicas de maior incentivo ao empreendedorismo focando em menor regulação, simplificação regulatória e tributária, mais facilidade de acesso a crédito bancário e investimentos em educação de qualidade e P&D. O governo deveria, portanto, analisar as legislações vigentes com o objetivo de identificar aquelas consideradas obsoletas, criar um novo sistema tributário que assegure mais facilidade e simplicidade na gestão dos negócios e abordar as deficiências educacionais investindo mais na educação de ponta a ponta, tomando como exemplo os países com maiores índices de prosperidade nos empreendimentos.

Como conclusões gerais, portanto, vimos que o assunto é muito relevante, atual e de discussão importante. O empreendedorismo é uma alavanca importante ao crescimento e desenvolvimento econômico e, por este e outros motivos, deve ser incentivado e estimulado. O cenário empreendedor brasileiro, no entanto, possui muitas falhas e entraves que deveriam ser abordados por políticas públicas de incentivo à atividade empreendedora para responder às demandas dos empreendedores e fomentar esta ação tão importante. Com menor regulação, maior oferta de crédito, simplificação tributária, melhorias na educação e investimento em inovação, poderíamos ter um país em que o empreendedorismo não seja apenas um desejo dos brasileiros, e sim uma forma de desenvolvimento econômico muito mais incentivada, estimulada e simplificada, de todas as formas possíveis.

## REFERÊNCIAS

ÁCS, Zoltan J. How is entrepreneurship good for economic growth? **The MIT Press Journals**, 2006.

ÁCS, Zoltan J.; VIRGILL, Nicola. Entrepreneurship in developing countries. *In*: ÁCS, Zoltan J.; AUDRETSCH, David B. **Handbook of entrepreneurship research**. International Handbook Series on Entrepreneurship, v. 5, 2010. p. 485-515.

ÁCS, Zoltan J.; SZERB, László, LLOYD, Ainsley. **The Global Entrepreneurship Index**. The Global Entrepreneurship and Development Institute, 2018.

ÁCS, Zoltan J.; AUTIO, Erkkó; SZERB, László. National Systems of Entrepreneurship: measurement issues and policy implications. **Research Policy**, v. 43, n. 3, p. 476-494, 2014.

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

AUDRETSCH, David *et al.* **Entrepreneurship and economic growth**. Oxford University Press, 2006.

BAUMOL, William J.; STROM, Robert J. Entrepreneurship and economic growth. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 1, 2007. p 233-237.

CARNEIRO, Laura Regina; COELHO, Vânia Cristina; RIBEIRO FILHO, Wilson. **Índice de Cidades Empreendedoras**. Endeavor Brasil, 2016.

CHAMBERS, Dustin; MUNEMO, Jonathan. **The impact of regulations and institutional quality on entrepreneurship**. Mercatus Center, 2017.

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

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**. Elsevier Brasil, 2008.

GEM: Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade, 2014.

GEM: Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade, 2019.

GOMES, Almiralva. O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. **Revista Eletrônica de Administração**, 2005.

GWARTNEY, James *et al.* **Economic Freedom of the World**. Fraser Institute, 2020. Disponível em: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2020.pdf>.

HANSEN, Niles. Competition, trust, and reciprocity in the development of innovative regional milieus. **Papers in Regional Science**, v. 71, n. 2, p. 95–105, 1992.

HENREKSON, Magnus. Entrepreneurship, innovation, and human flourishing. **Small Business Economics**, v. 43, n. 3, p. 511-528, Outubro de 2014.

HENREKSON, Magnus; STENKULA, Mikael. Entrepreneurship and Public Policy. *In*: ÁCS, Zoltan J.; AUDRETSCH, David B. **Handbook of entrepreneurship research**. International Handbook Series on Entrepreneurship, v. 5, 2010. p. 595-637.

ICE: **Índice de Cidades Empreendedoras**. Endeavor Brasil, 2017.

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

KIRZNER, Israel. **Competition and Entrepreneurship**. Chicago: Chicago University Press, 1973.

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

LEFF, Nathaniel H. Entrepreneurship and economic development: the problem revisited. **Journal of Economic Literature**, v. 17, n. 1, p. 46–6, 1979.

LEIBENSTEIN, Harvey. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review**, v. 58, n. 2, p. 72–83, 1968.

LEME, Juliana. **Estatuto da cidade e empreendedorismo urbano: a disparidade entre legislação e prática**. Projeto de iniciação científica USP, 2017.

LOHRKE, Franz; LANDSTRÖM, Hans. **Historical Foundations of Entrepreneurial Research**, 2010.

MCCLELLAND, David Clarence. **A sociedade competitiva**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

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

NEW models for entrepreneurship. **World Economic Forum**, c2020. Disponível em: <https://reports.weforum.org/new-models-for-entrepreneurship/executive-summary/>. Acesso em: 22 de Outubro de 2020.

NIJKAMP, Peter; POOT, Jacques. Spatial perspectives on new theories of economic growth. **The Annals of Regional Science**, n. 32, p. 7–37, 1998.

NORTH, Douglass. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

REYNOLDS, Paul D.; BYGRAVE, William D.; AUTIO, Erko. **Global entrepreneurship monitor: 2002 summary report**. Babson College, 2002.

SARFATI, Gilberto. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Revista de Administração Pública**, p. 25-48, 2013.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalism, socialism and democracy**. 1942.

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

SCHWAB, Klaus; SALA-I-MARTÍN, Xavier. **The Global Competitiveness Report**, 2014. Disponível em:  
[http://Www.Weforum.Org/Pdf/Global\\_Competitiveness\\_Reports/Reports/Factsheet\\_Gcr03.Pdf](http://Www.Weforum.Org/Pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/Factsheet_Gcr03.Pdf).

SILVA, Guilherme Jonas Costa da; OREIRO, José Luís da Costa; PAULA, Luiz Fernando de. **Spread bancário no Brasil: uma avaliação empírica recente**. 2007.

SILVEIRA, Amelia; DO CARMO, Hérmanni; SOUZA, Roosiley. Microempreendedor Individual (MEI): benefícios e desafios da legislação brasileira para a aplicação na prática da ação. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, 2017.

SMART, Alan; SMART, Josephine. **Petty capitalists and globalization: flexibility, entrepreneurship, and economic development**. New York: State University of New York Press, 2005.

STEL, André Van; CARREE, Martin; THURIK, Roy. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 311-321, 2005. Disponível em: <http://Doi.Org/10.1007/S11187-005-1996-6>.

THURIK, Roy; WENNEKERS, Sander. Entrepreneurship, small business and economic growth. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 11, n. 1, p. 140–149,

2004.

VALE, Gláucia Maria *et al.* Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, 2014.

VALE, Gláucia Vasconcelos; WILKINSON, John; AMÂNCIO, Robson.

Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. **Escola de Administração de Empresas de São Paulo**, v. 7, n. 1, 2008.