



PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA (PROPE)
COORDENAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU (CPGSS)
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO MESTRADO EM
DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO TERRITORIAL (MDPT)

**OS RESULTADOS DO INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO
COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO
NO BRASIL**

IGOR MONTENEGRO CELESTINO OTTO

GOIÂNIA
2021

IGOR MONTENEGRO CELESTINO OTTO

**OS RESULTADOS DO INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO
COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO
NO BRASIL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação *Stricto Sensu* – Mestrado Acadêmico em Desenvolvimento e Planejamento Territorial (MDPT), da Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC-Goiás), como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento e Planejamento Territorial.

Orientador: Prof. Dr. Jeferson de Castro Vieira.

GOIÂNIA
2021

Autorizo a reprodução e a divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo da Publicação
Sistema de Biblioteca da PUC Goiás

O91r Otto, Igor Montenegro Celestino
Os resultados do incentivo ao empreendedorismo como
estratégia de desenvolvimento socioeconômico no Brasil
/ Igor Montenegro Celestino Otto. -- 2021.
87 f.; il.;

Texto em português com resumo em inglês.
Dissertação (mestrado) -- Pontifícia Universidade
Católica de Goiás, Escola de Direito, Negócios e Comunicação,
Goiânia, 2021
Inclui referências, f. 78-87

1. Desenvolvimento econômico - Brasil. 2. Empreendedorismo.
3. Tática política I. Vieira, Jeferson de Castro. II. Pontifícia
Universidade Católica de Goiás - Programa de Pós-Graduação
em Desenvolvimento e Planejamento Territorial - 2021.
III. Título.

CDU: 332.12(043)

IGOR MONTENEGRO CELESTINO OTTO

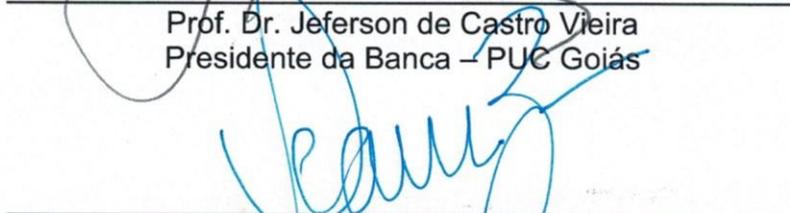
**OS RESULTADOS DO INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO COMO
ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO NO BRASIL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação *Stricto Sensu* do Mestrado Acadêmico em Desenvolvimento e Planejamento Territorial (MDPT), da Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC-GO), como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento e Planejamento Territorial.

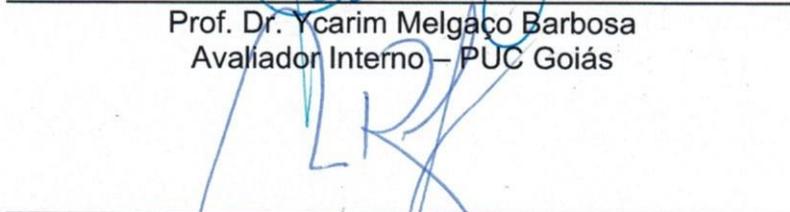
Dissertação defendida e aprovada em 05 de NOVEMBRO de 2021, pela banca examinadora constituída pelos seguintes professores:



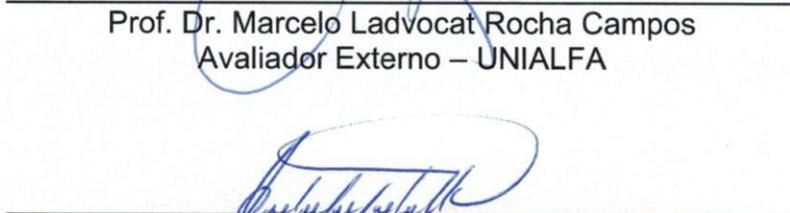
Prof. Dr. Jeferson de Castro Vieira
Presidente da Banca – PUC Goiás



Prof. Dr. Ycarim Melgaco Barbosa
Avaliador Interno – PUC Goiás



Prof. Dr. Marcelo Ladvoat Rocha Campos
Avaliador Externo – UNIALFA



Prof. Dr. Antônio Pasqualetto
Coordenador do Programa MDPT – PUC Goiás

DEDICATÓRIA

A DEUS, o nosso Criador; ao meu pai, Admar, e à minha mãe, Iraíde; à minha esposa, Eliane; às minhas filhas, Ingrid, Stéphanie e Carolina; e aos meus netos, Helena, Lilly e Benjamin.

AGRADECIMENTOS

A DEUS PAI TODO PODEROSO: “Deem graças ao Senhor porque Ele é bom; e o seu amor dura para sempre” (Salmos 107:1).

À Pontifícia Universidade Católica de Goiás – PUC/GO; ao prof. orientador Dr. Jeferson de Castro Vieira; ao prof. coordenador Dr. Antônio Pasqualetto; aos professores e servidores do Programa MDPT da PUC-GO; e aos professores da Banca de Avaliação, Dr. Ycarim Melgaço Barbosa e Dr. Marcelo Ladvocat Rocha Campos. “Ensinar não é transferir conhecimento, mas criar as possibilidades para a sua própria produção ou a sua construção” (Paulo Freire).

Ao Sebrae e a todos os meus familiares, amigos e colegas, que me apoiaram e me incentivaram ao longo desta jornada de conhecimento. “Ninguém vence sozinho, nem no campo nem na vida” (Papa Francisco).

“O amor é paciente, o amor é bondoso. Não inveja, não se vangloria, não se orgulha. Não maltrata, não procura seus interesses, não se ira facilmente, não guarda rancor. O amor não se alegra com a injustiça, mas se alegra com a verdade. Tudo sofre, tudo crê, tudo espera, tudo suporta. O amor nunca perece, mas as profecias desaparecerão, as línguas cessarão, o conhecimento passará”.

(1 Coríntios 13, 4:8)

RESUMO

O empreendedorismo tem sido apontado como uma estratégia de desenvolvimento socioeconômico tanto no campo do pensamento teórico quanto no campo político-institucional. Motivados por esse ideal, diversos países do mundo vêm adotando, ao longo das últimas décadas, políticas públicas como instrumentos para o impulso do empreendedorismo, visando promover o desenvolvimento dentro de suas fronteiras. Dentro desse contexto, o objetivo deste estudo foi o de demonstrar o perfil dos pequenos negócios no Brasil entre os anos de 2015 e 2019, com base nos resultados alcançados pelas políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, voltadas para o desenvolvimento; em especial, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Para isso, procedeu-se a uma pesquisa exploratória, documental, mediante dados obtidos nas estatísticas do Ministério da Economia, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Os dados foram organizados de acordo com as categorias capazes de subsidiar a compreensão dos resultados das políticas. Observa-se que o atual modelo de políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo parece ter se exaurido, haja vista que há uma clara estagnação da participação dos pequenos negócios no Valor Agregado ao Produto Interno Bruto. Além disso, não foi possível demonstrar que o empreendedorismo está promovendo o desenvolvimento socioeconômico do país, pois os dados evidenciaram que os pequenos negócios brasileiros continuam majoritariamente na informalidade, com baixa produtividade, gerando pouca renda aos empreendedores.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Desenvolvimento socioeconômico, Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, Perfil dos pequenos negócios.

ABSTRACT

Entrepreneurship has been pointed out as a strategy for socio-economic development, both in theoretical thought and in the political-institutional field. Guided by this ideal, several countries worldwide have adopted public policies in the last decades as instruments to boost entrepreneurship, aiming to promote development in their countries. In this context, this study aims to demonstrate the profile of small businesses in Brazil between the years 2015 and 2019, considering the results achieved by entrepreneurship incentive public policies focused on development, in particular, the General Law of Micro and Small Businesses. For this purpose, an exploratory, documentary research was conducted using data obtained from the statistics of the Ministry of Economy, the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), and the Brazilian Micro and Small Business Support Service (Sebrae). The data was organized into categories to improve understanding of the policy outcomes. The current model of public policies to encourage entrepreneurship seems to have been exhausted, as there is a clear stagnation of the participation of small businesses in the Value Added to the Gross Domestic Product. Furthermore, it was not possible to demonstrate that entrepreneurship promotes the country's socio-economic development because the data showed that small Brazilian businesses remain mostly informal, with low productivity, and generating little income for entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, Socioeconomic development, General Law of Micro and Small Companies, Profile of small businesses.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Brasil: legislação das políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo dos pequenos negócios (1984 a 2019)	51
Tabela 2 – Brasil: total de empreendedores por tipo (2015 a 2019).....	65
Tabela 3 – Brasil: empreendedorismo por gênero (2015 a 2019)	66
Tabela 4 – Brasil: empreendedorismo por conta própria e empregadores (2015 a 2019)	66
Tabela 5 – Brasil: empreendedorismo por porte empresarial e número de empregados (2009 a 2018)	67
Tabela 6 – Brasil: empreendedorismo por porte empresarial e valor da massa salarial (2009 a 2018).....	68
Tabela 7 – Brasil: empreendedorismo por condição familiar (2015 a 2019)	68
Tabela 8 – Brasil: empreendedorismo por idade (2015 a 2019)	69
Tabela 9 – Brasil: empreendedorismo por escolaridade (2015 a 2019)	70
Tabela 10 – Brasil: empreendedorismo por faixa de renda (2015 a 2019).....	70
Tabela 11 – Brasil: empreendedorismo por tempo no trabalho atual (2015 a 2019).	71
Tabela 12 – Brasil: empreendedorismo por carga de trabalho semanal (2015 a 2019)	71
Tabela 13 – Brasil: empreendedorismo por empresas e setor econômico (2015 a 2019)	72
Tabela 14 – Brasil: Produto Interno Bruto a preços correntes (2002 a 2017)	73
Tabela 15 – Brasil: PIB – participação das MPEs no Valor Adicionado ao PIB (1985 a 2017)	74

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
C, T & I	- Ciência, Tecnologia e Inovação
CC	- Código Civil
CF/88	- Constituição Federal de 1988
CLT	- Consolidação das Leis do Trabalho
CMN	- Conselho Monetário Nacional
CODEFAT	- Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
EIRELI	- Empresa Individual de Responsabilidade Social
EPP	- Empresa de Pequeno Porte
ESC	- Empresa Simples de Crédito
FAMPE	- Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa
FAT	- Fundo de Amparo ao Trabalhador
FCO	- Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste
FGV	- Fundação Getúlio Vargas
FND	- Fundo Nacional de Desenvolvimento
FNE	- Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
FNO	- Fundo Constitucional de Financiamento do Norte
FUNPROGER	- Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda
GEM	- Global Entrepreneurship Monitor
GHS	- German Historical School
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBPQ	- Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade
LC	- Lei Complementar
ME	- Microempresa
MEI	- Microempreendedor Individual
MPEs	- Micro e Pequenas Empresas
OCDE	- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIE	- Original Institutional Economics
PIB	- Produto Interno Bruto
PIPS	- Projetos de Interesse Social
PNMPO	- Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

PROGER	- Programa de Geração de Emprego e Renda
REDESIM	- Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios
Sebrae	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SFN	- Sistema Financeiro Nacional
Simplex	- Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte
VA	- Valor Agregado

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO 1 – O EMPREENDEDORISMO COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO.....	17
1.1 Empreendedorismo e desenvolvimento regional.....	17
1.2 Teoria Weber – Tawney	20
1.3 Teoria de Schumpeter	22
1.4 Veblen, Ayres e os institucionalistas	26
1.5 Everett Hagen e o gradualismo	29
1.6 McClelland e Winter	31
1.7 Antropologia e empreendedorismo	33
1.8 Mariana Mazzucato e o Estado empreendedor.....	35
1.9 Michael Porter e a vantagem competitiva das nações	41
CAPÍTULO 2 – A EVOLUÇÃO DO INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	44
2.1 Conceitos e definições sobre o empreendedorismo.....	44
2.2 As políticas públicas brasileiras de incentivo ao empreendedorismo	50
2.3 A evolução da representatividade dos pequenos negócios no Brasil.....	55
2.4 A atual Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e os seus incentivos	57
2.5 Uma visão crítica do papel das políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo dos pequenos negócios para o desenvolvimento socioeconômico do Brasil.....	60
CAPÍTULO 3 – O PERFIL DO EMPREENDEDORISMO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL	65
3.1 Total de empreendedores	65
3.2 Gênero	65
3.3 Empregadores por conta própria.....	66
3.4 Empregados	67
3.5 Massa salarial	67
3.6 Condição familiar.....	68
3.7 Idade	69
3.8 Escolaridade.....	69
3.9 Faixa de renda	70
3.10 Tempo no trabalho atual.....	70
3.11 Carga de trabalho atual.....	71
3.12 Setores econômicos	72

3.13 Participação do empreendedorismo dos pequenos negócios no Valor Adicionado ao PIB brasileiro	72
CONSIDERAÇÕES FINAIS	75
REFERÊNCIAS.....	78

INTRODUÇÃO

No período de 1984 a 2019, oito dos nove governos brasileiros instituíram políticas públicas e legislações com o objetivo de fomentar o empreendedorismo no país. Todas essas manifestavam o desejo de garantir tratamento diferenciado e simplificado, bem como favorecimento aos pequenos negócios. Essas políticas foram implementadas nos campos administrativo, tributário, trabalhista, previdenciário, de acesso ao crédito, acesso aos mercados, desenvolvimento empresarial, estímulo à inovação tecnológica e acesso à justiça.

Por meio delas foram criadas diversas categorias jurídicas para os pequenos negócios, como o Microempreendedor Individual (MEI), a Microempresa (ME), a Empresa de Pequeno Porte (EPP) e a Empresa Individual de Responsabilidade Social (EIRELI). Nesse âmbito surgiu o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples) Nacional, integrando o recolhimento de impostos e a contribuição para essas categorias, simplificando e diminuindo a carga tributária incidente nos pequenos negócios.

A Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios (REDESIM) foi desenvolvida visando facilitar a abertura e o encerramento de empresas. Além disso, houve a simplificação da legislação trabalhista para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs). Buscou-se, dessa forma, estimular o acesso ao crédito para os pequenos negócios por meio da redução do custo de capital e da ampliação do sistema de garantias e aval. E mais recentemente, com a criação da Empresa Simples de Crédito (ESC), a legislação intentou promover junto aos pequenos negócios uma nova forma de acesso ao crédito. Nesse contexto, as políticas públicas também têm atuado com a finalidade de incentivar a inovação tecnológica e a pesquisa, por meio de redução de impostos para investimentos com esse fim, como a criação do Inova Simples, que instituiu regime especial simplificado para a criação de *Startups*.

No entanto, embora haja, no Brasil, uma política pública de incentivo aos pequenos negócios desde 1984 – representando, hoje, mais de 95% do perfil dos negócios brasileiros –, não foi encontrado nenhum estudo que avalie, de forma global, o perfil dos pequenos negócios no país, a fim de discutir seus dados associados à efetividade do desenvolvimento socioeconômico. Isso porque, de

acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2020), cerca de 62% dessas empresas apresentam faturamento entre 0 e 2 salários mínimos. Diante disso, levante-se a seguinte questão-problema, norteadora do presente estudo: no Brasil, o perfil dos pequenos negócios demonstra efetividade com relação aos propósitos de desenvolvimento socioeconômico?

Para responder a esse questionamento, tem-se como objetivo geral demonstrar os objetivos das políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo e, em especial, da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, comparando o perfil dos pequenos negócios no país entre os anos de 2015 e 2019 e, com base nisso, analisar sua efetividade. Contribuem para a consecução desse objetivo, os seguintes objetivos específicos: demonstrar quais as teorias que vinculam o empreendedorismo ao desenvolvimento socioeconômico; apresentar as políticas públicas implementadas no Brasil no período de 1984 a 2019 voltadas para o empreendedorismo e a promoção de tratamento diferenciado e simplificado, bem como o favorecimento aos pequenos negócios; e analisar as estatísticas que abrangem o perfil dos empreendimentos e dos empreendedores brasileiros, relacionando-as com as estratégias implementadas como incentivos para os pequenos negócios.

Adotou-se como metodologia a pesquisa exploratória documental. Visou-se, com isso, compreender, com base na análise dos dados sobre o empreendedorismo no Brasil, se a legislação e as políticas públicas que dispõem sobre o tema estão alcançando os resultados esperados.

A pesquisa documental pode ser definida como um método responsável por investigar a realidade social de um dado fenômeno (SILVA *et al.*, 2009). Não se admite apenas uma concepção filosófica de pesquisa, de modo que o pesquisador pode valer-se tanto de abordagens de cunho positivista quanto daquelas com enfoque mais crítico. A característica toma forma conforme as indicações do referencial teórico adotado e desenvolvido pelo pesquisador (CECHINEL *et al.*, 2016).

Não apenas os documentos selecionados, mas também a análise como um todo, deve responder às questões da pesquisa, demandando, do pesquisador, um pensamento reflexivo-crítico para compreender o problema e as relações entre este e a realidade. As suas conclusões sobre o fenômeno são comunicadas, sendo que o percurso do pesquisador está marcado pela epistemologia a qual ele se filia.

Diante disso, enfatiza-se que essa abordagem não está preocupada com a quantificação ou mera descrição dos dados recolhidos na coleta de dados, e sim com a relevância das informações geradas e apresentadas (KRIPKA; SCHELLER; BONOTTO, 2015).

Como documento base, além da legislação, foram utilizadas informações de fontes públicas disponibilizadas pelo Ministério da Economia, pelo IBGE e outras organizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Dessa forma, para melhor apresentação da dissertação, optou-se por dividi-la em três capítulos principais. O primeiro faz referência às principais teorias que influenciaram a concepção do empreendedorismo como estratégia de desenvolvimento regional, contemplando as teorias de Weber-Tawney, Schumpeter, Veblen, Ayres e os institucionalistas; Everett Hagen e o gradualismo; McClelland e Winter; da Antropologia e do Empreendedorismo; de Mazzucatto e o Estado empreendedor; e de Michael Porter e a vantagem competitiva das nações.

No segundo capítulo, procede-se a uma investigação do contexto do empreendedorismo brasileiro, especialmente de pequenos negócios, e as principais políticas públicas implementadas no período de 1984 a 2019.

Por fim, no terceiro capítulo, procura-se demonstrar o perfil dos pequenos negócios no país, a fim de fazer uma análise de sua efetividade, relacionando os dados com os propósitos do discurso de incentivo.

CAPÍTULO 1 – O EMPREENDEDORISMO COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO

Como mencionado anteriormente, este primeiro capítulo aborda as principais teorias que influenciaram o empreendedorismo como estratégia de desenvolvimento regional desde o final do século XIX.

1.1 Empreendedorismo e desenvolvimento regional

Higgins e Savoie (1997) afirmam que o empreendedorismo tem assumido um papel importante na teoria do desenvolvimento. Assim, eles o definem como a capacidade de gerenciar negócios por meio de estratégias e ações que envolvem a criação e a introdução de novas tecnologias e novos produtos; o desenvolvimento de novos recursos; o aperfeiçoamento da gestão e da organização empresarial; a capacidade de dar vida a diversas inovações; e, ainda, de unir a terra, o trabalho, o capital e a gestão necessária para o desenvolvimento de uma empresa eficiente e dinâmica de sucesso. Trata-se de um tema que vem sendo analisado e discutido no contexto do desenvolvimento socioeconômico nacional e conhecido no contexto da teoria do desenvolvimento regional.

Os referidos autores pontuam que a ausência do empreendedorismo em algumas regiões e a concentração em outras explica as disparidades regionais em muitos países, como o Brasil, a Colômbia, a Índia, a Indonésia, entre outros, destacando que, de acordo com os distintos aspectos econômicos e sociais de cada região subnacional, o empreendedorismo representa um fator crucial para o desenvolvimento regional; conseqüentemente, nacional (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

A ausência ou a presença do empreendedorismo em determinadas regiões ou países está relacionada com a cultura de seus habitantes. Ainda segundo Higgins e Savoie (1997), países altamente industrializados também podem apresentar várias diferenças culturais entre suas regiões. Neste sentido, eles concluem que, nesse contexto, tem-se uma discussão semelhante ao do ovo e das galinhas: os empreendedores trazem o desenvolvimento ou o desenvolvimento traz os empreendedores? Cabe, assim, aos leitores analisar essa questão com base nas mais diversas teorias sobre o tema.

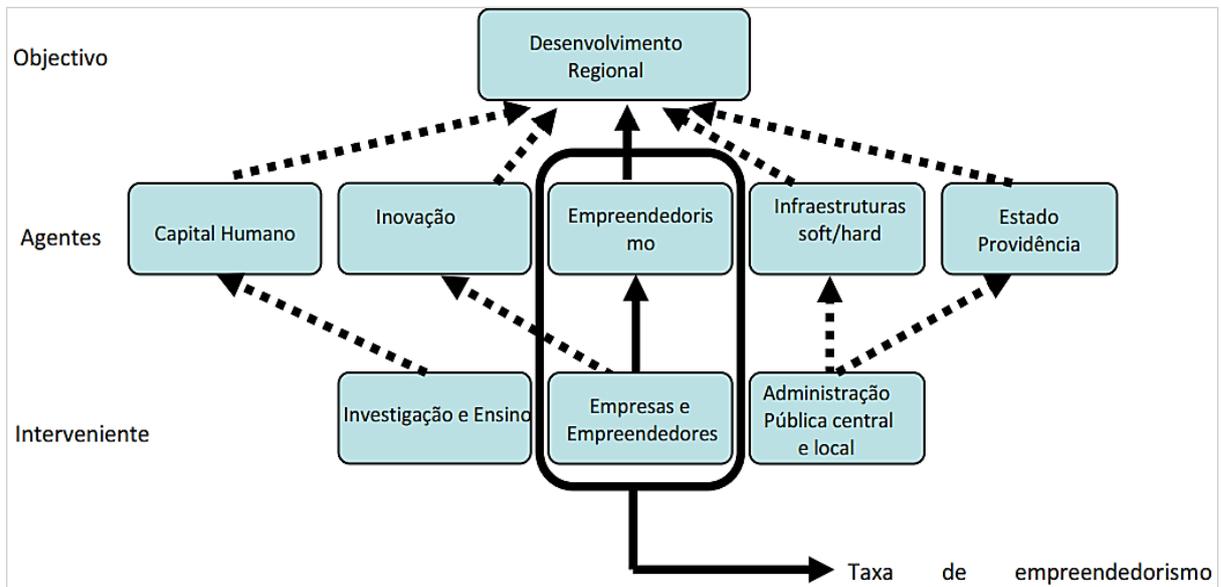
Tendo em vista a ligação e a influência positiva do empreendedorismo no desenvolvimento regional e a possibilidade de esse desenvolvimento potenciar a atividade empreendedora, Carvalho e Costa (2012) realizaram um estudo de caso em torno do Porto de Sines. Este é um porto de águas profundas, que possui boa acessibilidade, tanto marítima quanto terrestre, e capacidade de movimentar vários tipos de mercadorias. Trata-se de um projeto criado na década de 1970, com a intenção de reduzir as disparidades de desenvolvimento presente no território nacional de Portugal.

Os autores supracitados verificaram a importância do projeto de estratégia regional relacionado com o abastecimento energético do país e a representação de um porto de carga geral – líder nacional – em movimentação de mercadorias. Ao longo do estudo, procederam a uma breve contextualização da relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento regional, definindo este último como um processo dinâmico que promove a igualdade de oportunidades e bem-estar socioeconômico às diferentes sociedades; inclusive, àquelas que apresentam um menor desenvolvimento, podendo ser definido por meio de duas dimensões, a saber: espacial e territorial; histórica e temporal, ambas relacionadas com os aspectos econômicos, o estilo e o modo de vida, as capacidades e os recursos, e os aspectos institucionais, políticos e infraestruturais (CARVALHO; COSTA, 2012).

Além disso, Carvalho e Costa (2012) apresentaram uma figura representando o modelo de desenvolvimento regional (Figura 1), mencionando os fatores que influenciam esse desenvolvimento: disponibilização e acesso ao capital social humano, capacidade de inovação, existência de infraestruturas *hard* ou *soft*, bem-estar e estruturas institucionais, além da presença de atividade empreendedora na região.

Após essa apresentação, trouxeram o caso por meio uma breve introdução descritiva e uma interpretação baseada nos principais efeitos *spillovers* gerados por essa infraestrutura. Isso permitiu constatarem a influência da infraestrutura portuária analisada no desenvolvimento regional do litoral alentejano, visto que deu origem a conjunto de efeitos *spillovers* sociais, econômicos e ambientais (CARVALHO; COSTA, 2012).

Figura 1 – Modelo de desenvolvimento regional



Fonte: Audretsch; Keilbach (2004 *apud* CARVALHO; COSTA, 2012).

Em um artigo publicado, Dan e Goia (2018) trataram do empreendedorismo no mercado de trabalho. De acordo com esses autores, as organizações inserem-se no âmbito empresarial como um *status* e se desenvolvem por meio do processo seletivo de mercado. Assim, o surgimento de novas empresas influencia diretamente a atividade econômica, em razão da geração de empregos e de participação de mercado. Destacam, ainda, que o desenvolvimento do empreendedorismo em uma determinada região ou mercado está relacionada com as condições locais (regulamentos e leis comerciais, regras de insolvência, direitos de propriedade, regulamentos de mercado de trabalho) e a demanda local.

Diante disso, é possível perceber que os diversos fatores que impulsionam o empreendedorismo em uma determinada região são: realização de pesquisas inovadoras que facilitam a criação de novos mercados e maior desenvolvimento e capacidade competitiva; desenvolvimento econômico e mudança estrutural; mudanças sociodemográficas, políticas e climáticas; e disponibilidade e acesso ao capital. Ademais, as diferenças presentes entre as regiões, no contexto do empreendedorismo, são influenciadas pelas culturas empresariais locais. Desse modo, a cultura regional, se vista como uma boa escolha de carreira, com um *status* de sucesso elevado, amplia a visão positiva acerca do empreendedorismo, que, por sua vez, impacta positivamente o desenvolvimento regional (DAN; GOIA, 2018).

1.2 Teoria Weber – Tawney

De acordo com Ramos (1946), a teoria do capitalismo de Max Weber não pode ser esquecida. Nela estão presentes a inserção e a produtividade do seu mecanismo, alertando para os motivos que compõem um acontecimento, que é, ao mesmo tempo, gerador e resultado do capital.

Para saber as forças motrizes da expansão do capitalismo [moderno] não se precisa pôr em primeiro lugar a questão da origem das reservas monetárias valorizáveis como capital, e sim [antes de mais nada] a questão do desenvolvimento do espírito capitalista. Por toda parte onde emerge e se efetiva, ele cria para si as provisões monetárias como meios de sua efetivação, não o contrário. (WEBER, 2004, p. 61)

Ao fazer algumas considerações acerca do início do capitalismo, Max Weber descarta, primeiramente, a hipótese de que o sistema resulta do impulso aquisitivo ou exclusivamente de uma consequência das modificações das formas de construção e movimentação. Quanto à primeira possibilidade, Weber (2002) percebe que o instinto aquisitivo sempre se fez presente, sendo o capitalismo um aspecto típico do mundo ocidental contemporâneo. Sem rejeitar que o instinto aquisitivo tenha exercido influência no progresso do capitalismo, o autor demonstra que aquele não é capaz de ser visto como origem deste. Com relação à segunda possibilidade, ele atribui a questão a uma certa miopia sociológica, que acredita ser essa uma fase avançada do capitalismo, desprezando os seus primórdios.

O esclarecimento materialista do capitalismo só é apropriado, em parte, ao tempo em que a burguesia vence. Nesse contexto, a superestrutura exemplar é um reflexo das circunstâncias materiais. Porém, em sua adolescência, diz Tawney, o capitalismo era um pretendente, sendo que só se estabeleceu depois de séculos de combate, devido à sua atuação econômica e a um conjunto de associações humanas que divergiam de convenções veneráveis, do esquema de princípio moral social aprovado, e da lei, tanto da Igreja como da maior parte dos Estados europeus (WEBER, 2002).

Sobre isso, Weber entende que a ética puritana foi que estabeleceu aquela origem. Segundo ele, o espírito do capitalismo antecede o regime capitalista. Nos dias de hoje, as pessoas encontram-se imersas em um conjunto social capitalista. São moldadas, desde o dia em que nascem, pelas imposições dessa ordem. Em

suma, o espírito do capitalismo é uma manifestação dos princípios morais protestantes ou, mais exatamente, puritanos (WEBER, 2002).

A explicação desses casos é, sem dúvida, a de que as peculiaridades mentais e espirituais adquiridas do meio ambiente, especial do tipo de educação favorecido pela atmosfera religiosa da família e do lar, determinaram a escolha da ocupação, e por isso, da carreira. A menor participação dos católicos na vida moderna de negócios na Alemanha é tão notável justamente porque contraria a tendência observada em todos os tempos, até mesmo no presente. (WEBER, 2002, p. 39)

Segundo Higgins e Savoie (1997), embora esteja distante de ser “operacional” e não se possa dizer que tenha sido “usada” no decorrer das décadas de evolução, a tese de Weber-Tawney sobre a ascensão do capitalismo segue relevante, devido à grande influência que teve no conceito social. Representado de modo mais amplo em uma teoria da ligação entre a estrutura ideológica de uma sociedade e o empenho empreendedor, continua pertinente às adversidades do progresso hodierno, seja em nível nacional, seja em nível regional.

O esclarecimento de Max Weber sobre a “ascensão do capitalismo” é, ao mesmo tempo, admirável e controverso. A razão para o progresso capitalista no século XVI é que a Reforma propiciou um ambiente filosófico e ético adequado para o “espírito capitalista” florescer.

De fato, o que nos é aqui pregado não é apenas um meio de fazer a própria vida, mas uma ética particular. A infração de suas regras não é tratada como uma tolice, mas como um esquecimento do dever. Essa é a essência do exposto. Não se trata de uma astúcia de negócios, o que seria algo comum, mas de um *ethos*. E essa é a qualidade que nos interessa. (WEBER, 2002, p. 48)

O impulso de aquisição é normal em todas as fases e em todos os locais, mas o catolicismo romano controlou a busca pelo rendimento e o acúmulo de riquezas que representam o capitalismo. O obstáculo não é o advento da ação capitalista, mas o aparecimento da sóbria sociedade burguesa, em que o capitalismo obteve seu ápice. A sociedade moderna deu indícios de ascensão da classe média, pois, de acordo com Weber (2002), em países que contêm várias religiões, observava-se um comando dos protestantes entre empresários, donos de capital e operários de alto nível. Da mesma forma, era verdade que os distritos mais avançados foram aqueles

que apresentaram maior apoio à Reforma, considerando seu credo mais apropriado às formas de vida agressivas e progressistas.

Alguns jovens de família de produtores vindos de outra cidade escolheram com cuidado os tecelões para empregados, aumentaram enormemente o rigor da supervisão sobre o trabalho e os transformaram de camponeses em operários. Por outro lado, teve também de mudar seus métodos de comercialização final; além disso, assumiu os detalhes em suas mãos, cuidou pessoalmente dos clientes visitando-os anualmente e, acima de tudo, adaptou a qualidade do produto diretamente às necessidades e gostos desses clientes. Começou, ao mesmo tempo, a introdução da política de preços baixos e alto giro. Repetiu-se aqui o ocorrido em todos os lugares e sempre como consequência do processo de racionalização: aqueles que não seguiram o mesmo processo tiveram que sair do negócio. O estado idílico desmoronou sob pressão de uma amarga e competitiva batalha, criaram-se fortunas consideráveis que não foram aplicadas a juros, mas sempre reaplicadas no negócio. A antiga atitude prazerosa e confortável para com a vida cedeu lugar a uma rígida frugalidade, da qual alguns participaram e chegaram ao topo, pois que eles não queriam consumir, mas ganhar, enquanto outros, que quiseram conservar o modo de vida antigo, foram forçados a cortar seu consumo. (WEBER, 2002, p. 59)

A alma do capitalismo é tipificada pela “filosofia da avareza”, de Benjamin Franklin. A aquisição de posses transforma-se em um fim em si mesma. Na Idade Média, esses conceitos eram considerados o menor tipo de avareza; depois da Reforma, tal conduta tornou-se respeitável.

[...] Não tem qualquer relação com arrivismo mais ou menos refinado. Ele evita a ostentação e gastos desnecessários, assim como regozijo consciente do próprio poder, e fica embaraçado com as manifestações externas de reconhecimento social que recebe. Seu modo de vida, em outras palavras, distingue-se muitas vezes, e teremos de investigar o significado histórico desse fato importante por certa tendência ascética, como parece com bastante clareza na pregação de Franklin por nós citada. (WEBER, 2002, p. 61)

Muitas vezes, não eram os homens de negócios que simbolizavam o espírito capitalista, pois ficavam sujeitos ao tradicionalismo: ganhos estabelecidos, taxas de juros restritas, salários justos e preços adequados. Esse entendimento, e não as atuais movimentações de dinheiro, impulsionou esse sistema.

1.3 Teoria de Schumpeter

Conforme Higgins e Savoie (1997), a vida profissional de Joseph Schumpeter integrou alguns períodos – não somente o neoclássico – e algumas abordagens de

Keynes, acrescentando algo de si mesmo a essas escolas de pensamento, tendo como base o seu conhecimento sobre demais ciências sociais, além da economia.

A “Teoria do Desenvolvimento Econômico” foi publicada em 1911, em língua alemã. Durante sua carreira, Schumpeter objetivou aperfeiçoá-la. A perspectiva eclética e sintetizadora da teoria foi fundada com base na experiência do teórico, que muito se apoiou em Marx, dividindo o convencimento de que as flutuações econômicas e o desenvolvimento estão interligados. Para Schumpeter, a parte de maior relevância do investimento privado é designada a partir de considerações de longo alcance, tal como a transformação tecnológica. Seja qual for o “fazer as coisas de uma diferente maneira”, mas que resulte no aumento de produtividade, pode ser considerado inovação.

[...] Entenderemos por ‘desenvolvimento’, portanto, apenas as mudanças da vida econômica que não lhe forem impostas, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa. Se se concluir que não há tais mudanças emergindo na própria esfera econômica, e que o fenômeno que chamamos de desenvolvimento econômico é na prática baseado no fato de que os dados mudam e que a economia se adapta continuamente a eles, então diríamos que não há nenhum desenvolvimento econômico. Pretenderíamos com isso dizer que o desenvolvimento econômico não é um fenômeno a ser explicado economicamente, mas que a economia, em si mesma sem desenvolvimento, é arrastada pelas mudanças do mundo à sua volta, e que as causas e, portanto, a explicação do desenvolvimento, devem ser procuradas fora do grupo de fatos que são descritos pela teoria econômica. [...] O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente. (SCHUMPETER, 1997, p. 74-75)

O empresário não há de ser o inventor, e sim a mente que identificará a oportunidade de introduzir inovação, técnica, mercadoria, organização de maior eficiência, e aperfeiçoar produtos recém-descobertos.

Produzir novas coisas não é apenas um processo distinto, mas é um processo que produz consequências, as quais formam uma parte essencial da realidade capitalista. A completa história econômica do capitalismo seria diferente do que é se novas ideias tivessem sido regular e correntemente adotadas, naturalmente por todas as firmas para cujos negócios elas fossem relevantes. Mas isso não aconteceu. Na maioria dos casos, apenas um homem ou alguns deles veem as novas possibilidades e estão aptos a lutar contra as resistências e dificuldades com que a ação sempre se encontra, fora dos caminhos normais da prática. (SCHUMPETER, 1976, p. 36)

O empreendedor fornece o capital necessário para desenvolver a nova empresa, agrupa os fatores de produção, seleciona os gestores de topo e coloca a organização para produzir. Na teoria de Schumpeter, a promessa de empreendedorismo é um fator definitivo da taxa de crescimento econômico. Essa promessa depende do “clima social”, um difícil fenômeno que reflete nos âmbitos sociopolítico e sociopsicológico, dentro dos quais os dirigentes devem atuar. E isso inclui os princípios sociais de uma nação, em um momento específico, a estrutura de grupos, o sistema acadêmico, o comportamento social para o sucesso do negócio, a natureza e a extensão do reconhecimento e outras recompensas sociais, desconsiderando os lucros, os quais caminham com o sucesso empresarial.

Importa mencionar um quesito particularmente relevante: o entendimento do empreendedor, nas “regras do jogo”, das circunstâncias nas quais ele deve atuar. Súbitas alterações nessas regras são, de certa forma, prejudiciais, fazendo com que haja um fluxo crescente de empresas.

Chamamos ‘empreendimento’ à realização de combinações novas; chamamos ‘empresários’ aos indivíduos cuja função é realizá-las. Esses conceitos são a um tempo mais amplos e mais restritos do que no uso comum. Mais amplos porque em primeiro lugar chamamos ‘empresários’ não apenas aos homens de negócios ‘independentes’ em uma economia de trocas, que de modo geral são assim designados, mas todos que de fato preenchem a função pela qual definimos o conceito, mesmo que sejam, como está se tornando regra, empregados ‘dependentes’ de uma companhia, como gerentes, membros da diretoria etc., ou mesmo se o seu poder real de cumprir a função empresarial tiver outros fundamentos, tais como o controle da maioria das ações. Como a realização de combinações novas é que constitui o empresário, não é necessário que ele esteja permanentemente vinculado a uma empresa individual; muitos ‘financistas’, ‘promotores’ etc. não são e ainda podem ser empresários no sentido que lhe damos. Por outro lado, nosso conceito é mais restrito do que o tradicional ao deixar de incluir todos os dirigentes de empresas, gerentes ou industriais que simplesmente podem operar um negócio estabelecido, incluindo apenas os que realmente executam aquela função. Não obstante, sustento que a definição acima não faz mais do que formular com maior precisão o que a doutrina tradicional realmente pretende transmitir. (SCHUMPETER, 1997, p. 83)

Segundo Costa (2006), pode-se definir, com base em Schumpeter, as bases nas quais opera o mecanismo econômico, sendo elas: o repartimento do trabalho, a propriedade privada e a livre concorrência. Em a “Teoria do Desenvolvimento Econômico, Schumpeter, com a intenção de se aproximar do movimento da economia capitalista, faz uso de um mecanismo de análise denominado de fluxo circular. O objetivo é criar uma imagem mental como um modelo de sistema

econômico, por meio do qual vai se gravando o conhecimento. Nesse fluxo circular, menciona, ainda, a importância do crédito:

A função essencial do crédito no sentido em que o tomamos consiste em habilitar o empresário a retirar de seus empregos anteriores os bens de produção de que precisa, ativando uma demanda por eles, e com isso forçar o sistema econômico para dentro de novos canais. Nossa segunda tese agora se coloca: na medida em que o crédito não puder ser concedido a partir dos resultados de empreendimento passado ou, em geral, a partir das reservas de poder de compra criadas pelo desenvolvimento passado, só pode consistir em meios de pagamento creditícios criados *ad hoc*, que não podem ser respaldados pelo dinheiro, em sentido estrito, nem por produtos já existentes. Pode realmente ser coberto por outros ativos que não os produtos, ou seja, por qualquer espécie de propriedade que o empresário porventura possua. Mas, em primeiro lugar, isso não é necessário, e, em segundo, não altera a natureza do processo, que consiste em criar uma nova demanda, sem simultaneamente criar uma nova oferta de bens. (SCHUMPETER, 1997, p. 110)

No que se diz respeito à economia de fluxo circular, a vida econômica se passa de maneira monótona, sendo que todo meio produzido encontra seu negócio de tempo em tempo (SCHUMPETER, 1997). No entanto, a concessão de crédito é capaz de gerar fluxo econômico, pois o empresário será o responsável por fazer a economia se movimentar.

Uma vez que o crédito, no caso em que é essencial ao processo econômico, só pode ser concedido a partir de tais meios de pagamento recém-criados (desde que não haja nenhum resultado de desenvolvimento prévio); e uma vez que, inversamente, apenas nesse caso específico, a criação de tais meios de pagamento creditícios cumpre mais do que um papel meramente técnico, então, nessa medida, a concessão de crédito envolve a criação de poder de compra, e o poder de compra recém-criado é útil apenas na concessão de crédito ao empresário, é necessário somente para esse propósito. Esse é o único caso em que não podemos substituir os meios de pagamento creditícios por dinheiro metálico sem prejudicar a veracidade de nosso quadro teórico. Pois podemos supor que uma certa quantidade de dinheiro metálico existe em qualquer momento, uma vez que nada depende de sua magnitude absoluta; mas não podemos supor que um crescimento deste apareça justamente no momento e no local certos. Portanto, se excluirmos dos empréstimos assim como da criação de instrumentos de crédito os casos em que as transações a crédito e os instrumentos de crédito não desempenham nenhum papel essencial, então os dois devem coincidir, se desprezarmos os resultados de um desenvolvimento anterior. Nesse sentido, portanto, definimos o cerne do fenômeno do crédito da seguinte maneira: o crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma

ficção deste. A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito. (SCHUMPETER, 1997, p. 111)

Porém, esse ciclo não designa o não crescimento econômico; afirma incrementações na produtividade, com melhorias no processo de trabalho e alterações tecnológicas incessantes na produção.

Costa (2006) aborda a relação de Schumpeter com o pensamento de Marx e sua obra “Contribuição à Crítica da Economia Política”, de 1859. Na perspectiva de Schumpeter, a direção tomada pelo sistema, no sentido do socialismo, é devida aos benefícios que o capitalismo dispõe, e não às suas controvérsias, sendo inexistente, dentro da estrutura econômica dessa forma de instituição social, qualquer fator que possa impedir o crescimento da produção. Ele nega a existência de uma queda na aceleração dos investimentos causada por uma pressuposta baixa nas taxas de lucro, demonstrando que o procedimento capitalista tem a capacidade de propulsionar o sentimento de bem-estar na população.

1.4 Veblen, Ayres e os institucionalistas

De acordo com Higgins e Savoie (1997), os institucionalistas americanos representam a escola de pensamento mais otimista sobre o empreendedorismo, uma vez que insistem em analisar os fatos, tomando-os de maneira interdisciplinar. Os autores tratam do pensamento institucionalista do fundador dessa escola, Thorstein Veblen, e suas obras: “The Theory Of The Leisure Class” (1899), “The Theory of Business Enterprises” (1904), “Engineers and the Price System” (1921) e “The Technicians and the Revolution” (1921).

Higgins e Savoie (1997) tratam da influência de Veblen na geração de economistas americanos. Para ele, no contexto do empreendimento, os empresários não são a força motivadora do sistema econômico, mas sim sabotadores do próprio sistema, uma vez que as máquinas geram bens, ao passo que os empresários geram lucros mediante o controle, a restrição e a manipulação da produtividade, bem como da especulação de resultados.

Em vez de uma sociedade socialista, Veblen aponta para uma sociedade tecnocrática. O economista acredita que as máquinas impõem disciplina ao ser humano, fortificam suas tendências produtivas e possibilitam uma república industrial coordenada por engenheiros. Contudo, o que se observa na contemporaneidade é que um dos maiores problemas sobre desenvolvimento científico e tecnológico se relaciona com o atraso cultural, os medos supersticiosos, os padrões cerimoniais e o pensamento conservacionista (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

Essa visão foi ampliada e refinada por Clarence Ayres, um discípulo de Veblen, que entendia o desenvolvimento como uma corrida entre o progresso tecnológico e o papel inibidor dos padrões cerimoniais e tradicionais incorporados nas reinstalações. Ayres acreditava que o progresso tecnológico era essencialmente biológico, em que as máquinas geravam outras máquinas, quase “intocadas pela mão humana”, visto que uma inovação é, geralmente, o produto final de uma combinação de invenções já existentes, como a combinação da pipa com um motor de combustão, dando origem ao avião (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

Verifica-se que Veblen e Ayres abordam a teoria institucionalista do desenvolvimento de modo mais operacional, uma vez que essa teoria demanda bases para o desenvolvimento de planos e políticas (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

Parada (2001) discute as contribuições básicas da corrente do pensamento Original Institutional Economics (OIE), no contexto da teoria econômica, contemplada pelos institucionalistas Veblen, Ayres e Commons. O referido autor trata de suas origens e bases metodológicas, além da sua fundamentação e do seu desenvolvimento teórico.

As origens metodológicas da economia institucional podem ser encontradas por volta do século XIX, na German Historical School (GHS), que surgiu como reação à economia clássica britânica, afirmando que o progresso real da análise econômica se daria apenas por meio da compreensão detalhada dos desenvolvimentos históricos. Sendo assim, a GHS desafiou os pressupostos básicos da corrente principal da economia sobre o comportamento racional humano, propondo o método indutivo em vez do método dedutivo, utilizado pelos economistas clássicos (PARADA, 2001).

O legado da GHS foi sustentado pelos fundadores da OIE. O próprio Veblen debateu sobre a importância do estudo de Gustav Schmoller, um dos principais

estudiosos da GHS. Veblen trouxe várias contribuições para a teoria econômica, que abrangem desde o comportamento do consumidor até a atual noção dos custos de transação, bem como o papel da noção e do capital humano no desenvolvimento econômico. Ele gerou percepções marcantes sobre o entendimento moderno da “racionalidade limitada” (PARADA, 2001). Dessa forma, propôs um conceito diferente de indivíduo, uma vez que, para ele, a história do indivíduo no contexto econômico compreende um processo de intensas adaptações simultâneas, segundo os processos que se desenvolvem continuamente.

De acordo com Parada (2001), o fim do socialismo, em 1989, e os efeitos da crise econômica sentidos pela Rússia e pelo Leste da Ásia, no mercado financeiro, evidenciam a importância do legado de Veblen, que foi mantido por Ayres, o qual afirmava que o processo econômico devia ser uma maneira de pensar, e não apenas um campo investigativo. Ayres tinha uma abordagem fiel à abordagem inicial de Veblen. Foi ele quem desenvolveu a teoria do valor, sustentando a importância da capacidade de distinguir os valores verdadeiros e progressivos dos valores irracionais e falsos.

Böck e Almeida (2018) discorrem sobre a evolução do institucionalismo de Veblen feita por Ayres e Branch, destacando que a expressão Economia Institucional pode ser entendida como uma abordagem econômica que promove explicações sobre o comportamento econômico com base nas instituições, nos hábitos e no desenvolvimento delas. Assim, de acordo com os autores citados, Veblen, Commons, Mitchell e Ayres foram os responsáveis pela fundação da teoria do institucionalismo original.

É importante mencionar que Veblen foi um pesquisador crítico do sistema capitalista vigente em sua época, e contestou a maneira como os interesses pecuniários impuseram suas vontades e seus valores sobre a coletividade. Assim, na sua concepção, a ciência econômica devia ser pensada em termos de processos, e não de fins. Ele argumentava pela formação de um arranjo institucional como reflexo das necessidades e dos anseios da maioria da população. Contudo, o que somente se via na época era o fortalecimento de poucos, mas influentes interesses (BÖCK; ALMEIDA, 2018).

Considerando essa perspectiva, Veblen acreditava que a tecnologia poderia enfraquecer os interesses pecuniários em prol dos interesses industriais, por intermédio da modificação da institucionalidade vigente. Nessa mesma linha de

raciocínio, Ayres, que se autointitulava vebleniano, foi o responsável pela disseminação desses princípios, sendo reconhecido na época como a voz principal do institucionalismo dentro dos Estados Unidos. Ele foi líder carismático e fundador do ramo Cactus, que tinha como foco os estudos no desenvolvimento da dicotomia cerimonial-instrumental, tema anteriormente contemplado nos textos de Veblen. Assim, Ayres ressalta que a mudança instrumental corresponde a um desenvolvimento progressivo da tecnologia, enquanto a cerimonial representa um obstáculo para o positivo desenvolvimento tecnológico (BÖCK; ALMEIDA, 2018).

1.5 Everett Hagen e o gradualismo

De acordo com Hagen (1956), uma aflição subjacente ao princípio do progresso econômico é esclarecer a introdução do avanço tecnológico contínuo nas sociedades comuns. Através dos tempos, o desenvolvimento tecnológico tem sido lento e descontínuo. A predisposição é provavelmente contada como estabilidade, e as evoluções, como descontinuidade. Todavia, nos últimos duzentos anos, a evolução tecnológica transformou-se tão rapidamente em diversas sociedades, que a produção por trabalhador vem se ampliando a cada dez anos. Ele define esse índice de acréscimo como “evolução tecnológica contínua”.

Essa explicação é incerta, mas considerável, de modo que as instâncias de revolução rápida, como a da Roma antiga e a de Florença e Veneza no decorrer do Renascimento italiano, não tinham um progresso tecnológico contínuo. A linha criada não era simplesmente de interesse, em que o aperfeiçoamento tecnológico se transformou rapidamente e se espalhou para ampliar o rendimento do mercado por décadas. Contudo, a indefinição de direitos de propriedade e deveres lucrativos impede a abundância de capital de fora da família e gera dúvidas, gastos e receitas que complicam a execução de quase todo empreendimento econômico (HAGEN, 1956).

As diferenças entre as sociedades comuns e as “avançadas”, com relação à difusão prática-específica e particularismo-universalismo, são desse grau. Ligações nas sociedades comuns não são completamente divulgadas, e algum grau de particularidade existe mesmo nas ligações comerciais. Assim, conclui-se, como hipótese, que, se o progresso depende do temperamento religioso da sociedade, a

transição acontece, pois essa tem o que Weber chamava de ética protestante (HAGEN, 1956).

Segundo Higgins e Savoie (1997), Hagen é pessimista em relação ao empreendedorismo e ao progresso. Suas concepções tinham como base o descontentamento dele com sua própria disciplina, durante o tempo em que estava como conselheiro econômico na Birmânia. Ele começou a levar em consideração tanto os padrões econômicos quanto os impróprios para esclarecer o desenvolvimento econômico, concluindo que reflexões sociais e psicológicas mais extensas eram apropriadas. Passou, então, a analisar os motivos que fazem com que uma sociedade comum se transforme numa sociedade na qual o progresso econômico ocorre. Ao fazer isso, tentou compor a Antropologia, a Sociologia, a Psicologia e, principalmente, a Psicanálise em uma só arma de estudo. Para compreender por que algumas sociedades comuns entram no progresso da economia antes do que outras, ele declara que se deve compreender a estrutura interna e a atividade dessas sociedades, porque tanto as barreiras ao progresso quanto as adversidades de crescimento aparentam ser, em grandes porções, internas, e não externas.

A sociedade comum leva a um modelo particular de conduta pessoal não criativa e não renovadora. Na visão de Hagen, um integrante da sociedade convencional não é inovador, pois vê o mundo como um local arbitrário em vez de um meio de pesquisa e controle. Seus métodos inconscientes são incompreensíveis, e não criativos. As ligações interpessoais são realizadas com base na “autoridade atribuída”, e os indivíduos lançam mão da autoridade. Todavia, é da sociedade comum que alguns sujeitos criativos surgem, especialmente o “inovador ansioso” (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

Conforme esclarece Souza (1999), para compreender o conceito de progresso em Hagen, é preciso examinar as atividades de forças (recursos) que levam ao desequilíbrio, contrariando as predisposições do conjunto para a estabilidade. É imprescindível, portanto, ter em mente que a transformação técnica continuada gera modificações não só nas magnitudes econômicas, mas também nas relações funcionais entre os componentes que a diferenciam. É essa a consideração que deve ser feita acerca do princípio de evolução sobre balanceamento versus centralização ou razões do progresso econômico, deixando a dureza dos padrões econômicos e voltando-se para a história econômica, a sociologia e para a hipótese

da personalidade. Por fim, compreender esse conceito implica saber que os limites da disposição técnica estabelecem limites para a velocidade com que alguma escala econômica é capaz de ser efetuada.

1.6 McClelland e Winter

É muito improvável que a compreensão de David McClelland e de David Winters sejam mais adversas do que as de Hagen (HIGGINS; SAVOIE, 1997). MacClelland e Winter entendem que, se a evolução de uma instituição for dificultada pela falta de empreendedorismo, existe a opção de criar empreendedores rapidamente, mediante a formação ideal de sujeitos devidamente selecionados, não atuando no restante da sociedade. Ao definir técnicas de introdução de mudanças tecnológicas, os cientistas sociais dão grande relevância para o simples dispositivo de demonstração, o qual obteve resultados substanciais nas duas últimas décadas. Contudo, a demonstração por si só nem sempre leva ao sucesso almejado.

Para Higgins e Savoie (1997), o desenvolvimento tecnológico não garante a produção dos valores e das ações requisitadas para a evolução da instituição. Ferramentas unicamente econômicas utilizadas para propulsionar a evolução tecnológica não funcionam com grande velocidade. Desse modo, devem ser acompanhadas de uma educação psicológica, para, assim, terem eficácia na velocidade de seu desenvolvimento. Os autores afirmam que certas atitudes modernas, como a de um homem que trabalha em uma fábrica e tem moradia em área urbana devendo chegar ao ponto de ônibus no horário correto, deve fazer parte dos procedimentos rotineiros ordenados que gerenciam o fluxo trabalhista de uma indústria.

Higgins e Savoie (1997) asseveram que o destaque deve ser dado à oportunidade. Em uma sociedade limitada em contratação, competir acaba por se tornar um pecado contra seus parceiros. No âmbito da competitividade, é possível minimizar a produção coletiva em vez de atribuir relevância à cooperação. Porém, por outra perspectiva, as melhores oportunidades podem resultar em um estímulo de desenvolvimento industrial de grande velocidade. Os autores sugerem, ainda, que as tentativas de mudanças da atividade empresarial têm a possibilidade de focar-se no aumento dos incentivos e restringir as circunstâncias. Por exemplo, em vez de

cessar algumas possibilidades por meio da reforma agrária, desenvolver novas oportunidades.

Segundo Dias *et al.* (2010), o sucesso empresarial não representa apenas o desenvolvimento de competências específicas, mas também habilidades empreendedoras atitudinais, pelo aperfeiçoamento de características. Neste sentido, McClelland identificou dez principais características comportamentais que um empreendedor bem-sucedido deve ter, desenvolver ou aprimorar, a saber:

- 1) Começar pela busca de oportunidades e iniciativas: que seria fazer as coisas antes mesmo de ser solicitado e agir para a expansão de negócios, novas áreas, produtos ou serviço, aproveitando oportunidades fora do comum para dar início a um negócio;
- 2) Correr riscos calculados: a alternativa que calcula o risco deliberadamente;
- 3) Exigir a qualidade e a eficiência: encontra meios de fazer as coisas de modo mais fácil, rápido e até mesmo mais barato, realizando procedimentos que excedem ou satisfazem padrões de excelência;
- 4) Comprometimento: assumir obrigações pessoais pelo desempenho necessário para atingir objetivos e metas;
- 5) Busca de informações: obter informações de clientes, concorrentes e fornecedores, procurando meios para fazer um produto ou fornecer serviços;
- 6) Estabelecimento de metas: estabelecer objetivos e metas desafiantes que tenham significado pessoal, definindo metas de longo prazo, específicas e claras;
- 7) Planejamento e monitoramento sistemático: divide e planeja tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos;
- 8) Persuasão e redes de contato: usar estratégias deliberadas para persuadir ou influenciar os outros, utilizando pessoas-chave como agentes para atingir metas;
- 9) Persistência: agir perante um obstáculo, agindo repetidamente ou mudando de estratégia, com o objetivo de confrontar um desafio ou até mesmo superar um obstáculo;
- 10) Por fim, independência e autoconfiança: consiste em buscar autonomia para associação e controle dos outros e das normas (DIAS *et al.*, 2010).

Nesse contexto, Dias *et al.* (2010) associam alguns adjetivos ao empreendedor, como: perseverante, habilidoso, visionário, entre outros. Em sua opinião, o empreendedor pode ser considerado como alguém que efetua o controle sobre a produção de algo, da qual a consequência não é apenas para o seu próprio benefício, mostrando que o dono de empresa pode ser empreendedor e, ao mesmo tempo, executivo.

1.7 Antropologia e empreendedorismo

Stewart (1987) realizou um estudo antropológico sobre o empreendedorismo, chamado de *Running Hot*, que é um modo de organização social altamente conducente ao empreendedorismo contínuo. Esse estudo retroalimenta o argumento de que existem implementações em modos empresariais. Porém, tais teorias podem ter implicações no ensino e na prática. Essa pesquisa demonstrou que a ideia advogada é oportunista e não baseada em hipótese dentro de limitações.

Essas tradições utilizam uma ampla gama de literaturas, algumas delas antropológicas. Como todos os antropólogos sabem, a história de sua disciplina mostra que não pode se entender fenômenos sociais complexos sem fazer nada; devem participar dessas ações cotidianas, das pesquisas de negócios, por exemplo. O acesso à vida organizacional não protegida é reservado aos *insiders*, só depois que o pesquisador for aceito como um nativo (STEWART, 1997).

Em outras palavras, *Running Hot* é, em vários aspectos, típico do trabalho gerencial, voltado para a ação agitada e pragmática. Porém, distingue-se, acima de tudo, por ter como foco principal o cliente. Diante disso, conclui Stewart (1997) que o mercado recompensa muito mais a empresa com um crescimento rápido e bastante lucrativo. Esse é um dos motivos pelo qual essa teoria retroalimenta o corpo geral do conhecimento empresarial.

Os exemplos de uso da abordagem antropológica têm três implicações principais no estudo dos empreendedores. A primeira sugere uma forma de organização socialmente propícia ao empreendedorismo e ao crescimento econômico. A segunda, a etnografia, esclarece a configuração em detalhes consideráveis, de modo que *Running Hot* é acessível; portanto, mais ou menos reproduzível. Conforme a terceira, vale a pena reproduzir a metodologia desde que a empresa seja bem-sucedida financeiramente (STEWART, 1997).

A preocupação antropológica acerca da moralidade ou não do empreendedorismo torna possível o argumento de que o *Running Hot* é moralmente adequado, e os casos que unem antropologia e negócios são frequentemente utilizados entre estudos empreendedores, teóricos-organizacional e em gestão estratégica, visto que todas essas áreas contemplam uma perspectiva geral de gestão (STEWART, 1987).

Higgins e Savoie (1997) citam os estudos de três antropólogos sobre a cultura e o empreendedorismo. Eles mencionam o estudo antropológico de Clifford Geertz, que realizou uma pesquisa sobre um empresário reformador muçulmano, verificando, segundo o próprio empresário, que a razão de seu sucesso era o trabalho e a oração. Quando não estão vendendo, estava trabalhando em outra coisa. Portanto, o trabalho era frequente, e as oportunidades, iguais para todos.

O segundo estudo citado é do antropólogo Raymond Firth, que estudou os pescadores malaio e constatou que estes empreendedores se desenvolveram segundo o aproveitamento das vantagens da nova tecnologia e uma boa administração financeira (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

O último é do antropólogo Epstein, que estudou duas aldeias no estado de Mysore, no Sul da Índia, ambas pertencentes à mesma cultura, ao mesmo distrito e à mesma economia regional, ficando apenas 13 quilômetros uma da outra. Embora não tenham ligações diretas, são conectadas por uma estrada e trilha ao centro regional em Mandya, cerca de seis milhas de cada aldeia. Na visão do Epstein, é importante investir em fundos e em empresas comerciais, em vez de gastar excessivamente os lucros em bens desnecessários.

Schumpeter tem uma visão diferente acerca do empreendedorismo. Sua teoria preocupa-se com inovações. Para ele, o crescimento está ligado a recessões e avanços, pois inovações efetivas tendem a trazer seguidores, com o investimento financiado por meio de novos créditos. Quando as novas plantas estão no lugar, as dívidas são pagas, os contratos de fornecimento de dinheiro aumentam a produção, os preços caem, e a recessão é estabelecida. Ao contrário dos estudos antropológicos citados, esse tipo de empreendedorismo não era o que Schumpeter tinha em mente. Ele pensava em grandes inovações com base no vapor, no motor de combustão e na eletricidade (HIGGINS; SAVOIE, 1997).

1.8 Mariana Mazzucato e o Estado empreendedor

Concebe-se o empreendedorismo como uma temática que tem sido frequentemente investigada. O seu destaque se dá em razão de ser uma prática considerada como relevante para o desenvolvimento econômico, em uma perspectiva alargada – região, estado, cidade, etc. Contudo, uma nação precisa ter plena capacidade para inovar e aproveitar as oportunidades (MAZZUCATO, 2014).

No mundo inteiro se ouve que é preciso impor limites ao Estado para promover a recuperação pós-crise. O pressuposto é que, com o Estado em uma posição secundária, iremos liberar a força do empreendedorismo e da inovação da iniciativa privada. A mídia, os empresários e políticos libertários aproveitam esse contraste conveniente e dão munição para a dicotomia entre um setor privado dinâmico, inovador, competitivo e ‘revolucionário’ e um setor público preguiçoso, burocrático, inerte e ‘intrometido’. A mensagem é repetida à exaustão, de forma que acaba sendo aceita pela maioria como uma verdade baseada no senso comum e até fez com que muitos acreditassem que a crise financeira de 2007, que logo se transformou em crise econômica generalizada, foi provocada pelo débito do setor público, o que não é verdade. (MAZZUCATO, 2014, p. 41)

Tem-se observado, no Brasil, que há um crescimento expressivo de novas empresas, sendo que essas são apoiadas por iniciativas governamentais, bem como por agências fomentadoras (ARAÚJO; MARQUES JÚNIOR, 2018). Os governos federal e estaduais procuram adotar políticas públicas a partir das quais possam se posicionar de forma mais competitiva, apoiando não apenas o movimento das *Startups*, mas também atuando como polos competitivos, objetivando atrair projetos melhores, investimentos maiores e recursos humanos qualificados (FREIRE; MARUYAMA; POLLI, 2017).

Para Mazzucato (2014), existe uma ideia de que o Estado escolhe quem serão os privilegiados:

Estamos sempre ouvindo que o Estado deveria ter um papel limitado na economia devido à sua incapacidade para ‘escolher vencedores’, sejam os ‘vencedores’ novas tecnologias, setores econômicos ou empresas específicas. Mas o que é ignorado é o fato de que, em muitos dos casos nos quais o Estado ‘falhou’, ele estava tentando fazer algo bem mais difícil do que aquilo que muitas empresas fazem: tentando prolongar o período de glória de uma indústria madura (a experiência do Concorde ou o projeto de avião supersônico americano) ou tentando lançar um novo setor de tecnologia (a internet ou a revolução de TI). [...]
A atuação em um território tão difícil eleva as probabilidades de falha. Entretanto, o fato de estarmos constantemente atacando a capacidade do Estado de ser um agente eficiente e inovador na sociedade não apenas fez com que fosse muito fácil culpá-lo por algumas de suas falhas, como

também fez com que não desenvolvêssemos os indicadores precisos para julgar seus investimentos de forma justa. O capital de risco público, por exemplo, é muito diferente do capital de risco privado. Ele se dispõe a investir em áreas com risco muito mais alto, ao mesmo tempo em que demonstra muito mais paciência e menos expectativas em relação aos retornos futuros. Esta é por definição uma situação bem mais difícil. Mas os retornos do capital de risco público e privado são comparados sem que se leve essa diferença em consideração. Ironicamente, a incapacidade do Estado para defender sua posição, para explicar seu papel em relação aos vencedores escolhidos (da internet a empresas como a Apple), facilitou as críticas por suas falhas ocasionais (como o projeto do avião supersônico, por exemplo). Ou, pior ainda, o Estado reagiu às críticas tornando-se vulnerável e tímido, 'presa' fácil de *lobbies* em busca de recursos públicos para o ganho privado, ou de gurus que se põem a papaguear os 'mitos' sobre as origens do dinamismo econômico. (MAZZUCATO, 2014, p. 45-46)

Os objetivos são inovar, manter os seus sistemas produtivos e gerar valor e empregos em todo o território nacional (OLIVEIRA, 2020). Para tanto, as grandes corporações não têm medido esforços para estruturarem os seus mecanismos, tentando aproximar as pessoas e atingir o desenvolvimento de uma *Startup*, pois, dessa forma, integra-se os elementos que formam novas competências à organização, assim como captura-se recursos que podem ser interessantes a ela (FREIRE; MARUYAMA; POLLI, 2017).

Apresenta-se, como solução, a construção de um ecossistema simbiótico, de modo que as empresas, junto ao Estado, venham a contribuir para o desenvolvimento (MAZZUCATO, 2014). Admite-se, assim, políticas voltadas para a remuneração direta do Estado, como é o caso da participação de entidades que fazem uso de tecnologias estatais. Permite-se, ainda, a participação de bancos de desenvolvimento, como é o caso do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Entretanto, Mazzucato (2014), em seu estudo, não discorre acerca das possíveis implicações de tal atuação estatal no tocante às prioridades voltadas para a inovação do lucro. Destarte, torna-se fundamental a discussão acerca da necessidade da reformulação da estrutura dos impostos sobre as empresas, sendo que essas devem ser modernizadas e adaptadas ao novo modelo de economia, que é a perspectiva neoliberal. Este é um modelo que tem sido contraposto ao do Estado de bem-estar social (OLIVEIRA, 2020).

As lições dessas experiências são importantes. Elas obrigam o debate a ir além do papel do Estado no estímulo à demanda, ou da preocupação de 'escolher os vencedores'. Em vez disso, o que temos é um caso de Estado direcionado, proativo, empreendedor, capaz de assumir riscos e criar um

sistema altamente articulado que aproveita o melhor do setor privado para o bem nacional em um horizonte de médio e longo prazo. É o Estado agindo como principal investidor e catalisador, que desperta toda a rede para a ação e difusão do conhecimento. O Estado pode e age como criador, não como mero facilitador da economia do conhecimento. A defesa de um Estado empreendedor não é uma 'nova' política industrial porquê de fato é o que aconteceu. Como explicaram tão bem Block e Keller (2011, p. 95), as diretivas industriais do Estado são 'escondidas' basicamente para evitar uma reação da direita conservadora. São abundantes as evidências do papel crucial do Estado na história da indústria de computadores, da internet, da indústria farmacêutica-biotecnológica, da nanotecnologia e do setor da tecnologia verde. Em todos esses casos, o Estado ousou pensar — contra todas as probabilidades — no 'impossível': criando novas oportunidades tecnológicas; fazendo os investimentos iniciais, grandes e fundamentais; permitindo que uma rede descentralizada desenvolvesse a pesquisa arriscada; e depois possibilitando que o processo de desenvolvimento e comercialização ocorresse de forma dinâmica. (MAZZUCATO, 2014, p. 48-49)

As reformas neoliberais têm assumido formas diversas, sendo que vários elementos ainda estão presentes em todas elas, como a “remercantilização” da força de trabalho, a contenção ou desmontagem dos sindicatos, a desregulação dos mercados de trabalho e a privatização dos diversos serviços sociais que sempre foram de domínio do Estado (FIORI, 1997). Contudo, hoje, essa posse foi redimensionada para outros agentes.

Predomina, no mercado contemporâneo, o modelo neoliberal, de modo que as reformas sucessivas fragilizaram as forças políticas, promovendo cortes significativos nos programas de integração de rendas, havendo a redução simultânea de programas destinados à proteção social a níveis mínimos, preferencialmente direcionados para públicos segmentados e específicos, com o objetivo de encorajar a responsabilidade pessoal ou coletiva pela autoassistência (OLIVEIRA, 2020).

Tem-se, como resultado, a tendência de que boa parte dos países tem sido alvo da crescente privatização e da precarização da força de trabalho (FIORI, 1997). O Estado de bem-estar social surge, portanto, como um meio de substituição às regras impostas pelo mercado, sendo que essas regras governam e dominam a sociedade civil.

O Brasil tem investido em inovação em seu eixo de desenvolvimento econômico, visando alcançar o mesmo nível dos países desenvolvidos. Para tanto, precisa se consolidar enquanto economia madura e competitiva, em uma escala global. Isto é, deve ser capaz de gerar riqueza de forma sustentável, dando suporte

ao desenvolvimento econômico e social da nação, bem como desenvolver tecnologias em suas indústrias (ANJOS, 2016).

Não existe outra opção para o Brasil senão a inovação. Esta se dá, principalmente, por meio de produtos a serem inseridos no mercado, adquirindo maior competitividade no cenário internacional. Com isso, passa a estar apto a exportar os seus bens com maior valor agregado, o que demanda um nível intensivo de conhecimento (ARBIX, 2007). Para tanto, é de suma importância o desenvolvimento da cultura de inovação no país, abrangendo atores diversos da economia: universidades, empresas, pesquisadores, centros privados de pesquisa e Estado.

Cumprir afirmar que a experiência internacional tem apontado que a instalação de uma ampla rede que visa à inovação é capaz de elevar o patamar tecnológico do país, o que fomenta um crescimento econômico sólido em virtude do investimento em mercados de produtos com maior valor econômico agregado em uma perspectiva mundial (ARBIX *et al.*, 2010). Eleva-se, com isso, o nível social da nação, devido ao esforço depreendido na educação básica, gerando maior riqueza a ser distribuída.

Assim sendo, é válido reiterar que o fomento a uma rede ou a um sistema de inovação gera, com o tempo, resultados eficientes e eficazes no que diz respeito ao desenvolvimento humano e econômico da nação (MAZZUCATO, 2014). Essa rede de inovação deve ser difundida entre todos os setores da economia, pois, com isso, haverá maior articulação entre atores e instituições diversas, o que contribuirá para o desenvolvimento de novos estudos, bem como de novas tecnologias e ferramentas.

Diante desse cenário, surge o conceito de Estado empreendedor. Este é uma peça-chave, visto que integra a ciência, a tecnologia e a inovação (C, T & I) em uma mesma dimensão (MAZZUCATO, 2014). O Estado, nessa perspectiva, passa a exercer o papel de protagonista, uma vez que, junto à iniciativa privada, alavanca o desenvolvimento tecnológico da indústria nacional, impactando o país como um todo.

Sublinha-se que a inovação, no cenário contemporâneo, é fundamental para o desenvolvimento industrial, bem como para tornar o país competitivo em relação aos demais no comércio internacional (ARANHA, 2015). É, portanto, o caminho mais sólido para que consiga equalizar as distorções na balança comercial, gerando riqueza de uma forma mais sustentável, essencial em um contexto globalizado.

Nesse âmbito, o clima de incertezas costuma inibir a iniciativa privada a investir nas fases primárias das pesquisas, isto é, nas pesquisas basilares. Sabe-se que o capital privado é movido pela lógica do lucro certo no menor espaço de tempo possível. Assim sendo, é avesso aos investimentos de longo prazo nas pesquisas e no desenvolvimento de novas tecnologias, sem que antes haja pesquisas básicas sendo executadas e divulgadas ao público (MAZZUCATO, 2014).

Deve-se destacar, também, que os investimentos privados tendem a se afastar do capital de risco e, dessa forma, o Estado passa a adquirir protagonismo, visto que dispõe das condições necessárias para alocar a sua estrutura institucional, formar parcerias com a iniciativa privada, bem como financiar as pesquisas que estão em ambientes de incerteza, prezando pelo desenvolvimento tecnológico nacional (ANJOS, 2016).

Estado, por sua vez, tem a seu favor a possibilidade de tributar. Com base nisso, forma uma espécie de “poupança” permanente, aplicada ao investimento em inovação. Tem como escopo principal a institucionalização do comum, não sendo movido pela lógica do lucro. Como a sua lógica é outra, pode empreender pesquisas por meio do financiamento público, sendo que essas fomentam as novas tecnologias, que visam o desenvolvimento da sociedade: setor da saúde (introduzindo novos medicamentos e técnicas para diagnósticos e tratamentos), setor produtivo (incrementando o setor industrial), entre outros. Contribui-se, por conseguinte, com o desenvolvimento nacional, pois há o aumento do capital tecnológico adquirido pela nação (MAZZUCATO, 2014).

Este é o primeiro pressuposto teórico voltado para o Estado empreendedor: há o financiamento de pesquisa, quando as incertezas de resultados inibem a iniciativa privada de investir (ARANHA, 2015). O papel do Estado empreendedor, contudo, não se limita à subtração do risco do setor privado, bem como o objetivo não é apenas o de corrigir possíveis falhas do mercado.

Além disso, o seu papel não é de coadjuvante, pois passa a ser um Estado protagonista, diretamente envolvido com o desenvolvimento tecnológico da nação (SCHUMPETER, 2008). Assim sendo, cabe a esse Estado empreendedor, no exercício de suas funções, conduzir e orientar os rumos do desenvolvimento tecnológico, fornecendo diretrizes às entidades e aos agentes envolvidos, de forma direta e indireta (MAZZUCATO, 2014). Concebe-se que o seu papel, nessa seara,

seja o de regular o setor da ciência, da tecnologia e da inovação, em uma perspectiva, primeiramente, nacional (ANJOS, 2016).

Essa regulação está relacionada com a necessidade de conduzir e modelar o setor, ajustando e readaptando os seus rumos, considerando as necessidades e as demandas do desenvolvimento nacional, fazendo com que as exigências tecnológicas do mercado interno e da própria sociedade sejam atendidas (ARBIX *et al.*, 2010). E mais, a função do Estado empreendedor é a de regular os setores de pesquisa e desenvolvimento nacional.

A história mostra que essas áreas do cenário de risco (dentro dos setores, em qualquer momento; e no início, quando novos setores estão surgindo), que são definidas pelo grande investimento financeiro, alto nível tecnológico e grande risco mercadológico, tendem a ser evitadas pelo setor privado e têm exigido grandes montantes de financiamento (de diferentes tipos) do setor público, assim como a visão e o espírito de liderança do setor público para decolar. O Estado está por trás da maioria das revoluções tecnológicas e longos períodos de crescimento. É por isso que um 'Estado Empreendedor' é necessário para assumir o risco e a criação de uma nova visão, em vez de apenas corrigir as falhas do mercado. [...]

A falta de entendimento do papel desempenhado pelos vários atores faz com que o governo se torne 'presa' fácil de interesses especiais que desempenham seu papel de uma forma retórica e ideológica que carece de evidências ou razão. Embora os investidores capitalistas tenham feito muita pressão para reduzir os impostos sobre os ganhos de capital (já mencionada), eles não investem em novas tecnologias com base nas alíquotas; fazem seus investimentos baseados na percepção de risco, algo reduzido em décadas pelo investimento prévio do Estado. Sem um melhor entendimento dos atores envolvidos no processo de inovação, correremos o risco de permitir que um sistema de inovação simbiótico, em que o Estado e o setor privado se beneficiam mutuamente, se transforme em um sistema parasitário, no qual o setor privado consegue sugar benefícios de um Estado que ao mesmo tempo se recusa a financiar. (MAZZUCATO, 2014, p. 51)

Destarte, o Estado manuseia os seus instrumentos de fomento, financiamento e regulação, para que o desenvolvimento tecnológico caminhe de acordo com as atividades que são, de fato, de interesse nacional, criando, portanto, novas atividades econômicas para o país. Paralelamente, são desenvolvidos outros estágios incipientes e de pouca competitividade internacional (ANJOS, 2016). Gera-se, com isso, produtos capazes de solucionar as demandas e os problemas internos, satisfazendo as necessidades da economia doméstica (ARANHA, 2015). Cria-se, ainda, capacidades tecnológicas que dão, ao país, certa independência.

Desse modo, o Estado empreendedor deve estar alinhado às políticas industriais, sendo que estas são constantemente analisadas, avaliadas e

reavaliadas, para que ajustes e correções necessárias sejam feitas, tendo sempre como meta o desenvolvimento econômico e tecnológico nacional (MAZZUCATO, 2014).

1.9 Michael Porter e a vantagem competitiva das nações

Porter (2009) entende que o processo de desenvolvimento de uma nação está intrinsecamente ligado à sua vantagem competitiva. Para ele, são as empresas que conquistam e sustentam essa vantagem. Todavia, os países têm se tornado cada vez mais importantes no processo de conquista e sustentação da competitividade:

A prosperidade nacional não é algo herdado, mas, sim produto do esforço criativo humano. Não é privilégio que emana dos dotes naturais de um país, de sua força de trabalho, das taxas de juros ou do valor da moeda, como insistem os economistas clássicos. [...]

A competitividade de um país depende da capacidade de suas indústrias de inovar e de melhorar. As empresas conquistam uma posição de vantagem em relação aos melhores competidores do mundo em razão de pressões e desafios. Elas se beneficiam da existência de rivais internos poderosos, de uma base de fornecedores nacionais agressivos e de clientes locais exigentes. Num mundo de competição global crescente, os países se tornaram mais, e não menos, importantes. À medida que os fundamentos da competição se deslocam cada vez mais para a criação e a assimilação do conhecimento, aumenta a importância dos países. A vantagem competitiva é gerada e sustentada por um processo altamente localizado. As diferenças nos valores nacionais, a cultura, as estruturas econômicas, as instituições e a história são fatores que contribuem para o êxito competitivo. Em todos os países constatam-se disparidades marcantes nos padrões de competitividade. Nenhum país é capaz de competir em todos os setores, nem mesmo na maioria deles. Em última instância, os países obtêm êxito em determinados setores porque o ambiente interno é progressista, dinâmico e desafiador. (PORTER, 2009, p. 171)

Foi Porter (2009) quem desenvolveu a ideia do “diamante da vantagem nacional”. Esse diamante é constituído de atributos que funcionam como indutores para o sucesso competitivo internacional das nações:

Por que certas empresas localizadas em determinados países são capazes de prover inovações consistentes? Por que elas buscam com obstinação a melhoria contínua, procurando fontes cada vez mais sofisticadas de vantagem competitiva? Por que são capazes de suplantar grandes barreiras à mudança e à inovação que, com tanta frequência, precedem o sucesso? A resposta reside em quatro atributos de um país, atributos que, isolados e como um sistema, lapidam o ‘diamante’ da vantagem nacional, o campo de atuação que cada país estabelece e opera para os seus setores econômicos. Esses atributos são: 1. *Condições dos fatores*. A posição do

país quanto aos fatores de produção, como mão-de-obra qualificada e infraestrutura, necessários para competir num determinado setor. 2. *Condições da demanda*. A natureza da demanda no mercado interno para os produtos ou serviços do setor. 3. *Setores correlatos e de apoio*. A presença ou a ausência, no país, de setores fornecedores e outros correlatos, que sejam internacionalmente competitivos. 4. *Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas*. As condições predominantes no país, que determinam como as empresas são constituídas, organizadas e gerenciadas, assim como a natureza da rivalidade no mercado interno. (PORTER, 2009, p. 181-182)

Na visão de Porter (2009), o papel do governo no desenvolvimento é indireto, devendo o Estado se concentrar na criação de políticas públicas para melhorar o ambiente de negócios, de modo que as empresas conquistem a vantagem competitiva:

O papel apropriado do governo é o de catalisador e desafiante, consistem em encorajar – ou até mesmo impelir – as empresas a elevar suas aspirações e a galgar níveis mais altos do desempenho competitivo, ainda que o processo seja intrinsecamente desagradável e difícil. O governo não cria setores competitivos; essa tarefa compete apenas às empresas. O governo exerce o papel inerentemente parcial, que produz resultados positivos apenas quando atua em condições subjacente favoráveis no ‘diamante’. No entanto, o governo desempenha função poderosa na transmissão e na ampliação das forças do diamante. As políticas governamentais bem-sucedidas são aquelas que criam um ambiente em que as empresas são capazes de conquistar vantagem competitiva, e não aquelas que envolvem o governo diretamente no processo, com exceção dos países que ainda se encontram no início do processo de desenvolvimento. Trata-se de um papel indireto, e não direto. (PORTER, 2009, p. 181-182)

Para Porter (2009), o governo de uma determinada nação deve liderar a adoção de abordagens específicas para conquistar vantagem competitiva, tais como:

- 1) Focar na criação de fatores especializados;
- 2) Evitar a intervenção nos mercados dos fatores e nos mercados monetários;
- 3) Aplicar normas rigorosas sobre produtos, segurança e meio ambiente;
- 4) Restringir ao máximo a cooperação entre setores rivais;
- 5) Promover objetivos que conduzam a investimentos sustentados;
- 6) Desregulamentar a concorrência;
- 7) Aplicar as políticas internas vigorosas de defesa da concorrência;
- 8) Evitar ingerência na comercialização.

Ainda de acordo com Porter (2009), a agenda das empresas para conquistar e sustentar vantagem competitiva deve ser composta de políticas empresariais, como as seguintes:

- 1) Criar pressões para a inovação;
- 2) Procurar motivação nos concorrentes mais capazes;
- 3) Estabelecer sistemas de advertência antecipada;
- 4) Melhorar o diamante nacional;
- 5) Fomentar a rivalidade interna;
- 6) Globalizar para aproveitar as vantagens seletivas em outros países;
- 7) Recorrer a alianças apenas de forma seletiva;
- 8) Localizar a base doméstica para sustentar a vantagem competitiva.

CAPÍTULO 2 – A EVOLUÇÃO DO INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

2.1 Conceitos e definições sobre o empreendedorismo

Definir o conceito de empreendedorismo é uma tarefa que deve ser feita de forma articulada, implicando algumas exclusões (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013). A informação é essencial à vida em sociedade, de modo que selecionar o que é adequado ou não para um dado contexto acaba sendo uma tarefa complexa, envolvendo escolhas políticas. Assim sendo, as definições que dão contorno a esse panorama histórico não são consensuais entre as áreas pelas quais se pautam os estudos sobre empreendedorismo. Admite-se aspectos econômicos, sociais e psicológicos, que estão em constante mudança e evolução (CALDEIRA, 2009).

As definições sobre empreendedorismo a serem apresentadas tornam possível a elaboração de um panorama que traz os entendimentos de algumas categorias de análise, refletindo diretamente na forma a partir da qual a dinâmica brasileira sobre empreendedorismo se estrutura.

Concebe-se o empreendedorismo como uma atividade executada por indivíduos específicos, envolvendo ações essenciais à identificação de oportunidades, bem como atividades que propiciam a exploração e a aplicação comercial de algo novo (BARON; SHANE, 2007). Além disso, uma oportunidade não será entendida como atraente por todas as pessoas, pois envolve interesses, recursos e capacidade do empreendedor em obter sucesso a partir de suas escolhas (LONGENECKER *et al.*, 2007).

Além disso, o empreendedorismo é encarado como o motor da dinâmica capitalista. Dessa forma, em virtude de tal fenômeno, as inovações constantes são necessárias para que o espírito competitivo movido por essa dinâmica seja mantido. Essa é uma característica essencial da lógica capitalista (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013).

Em uma perspectiva comportamental, o empreendedorismo é entendido como uma fase que admite diversas etapas da vida do sujeito, desde a sua infância até a idade adulta. Trata-se de uma perspectiva teórica que reconhece o comportamento humano a partir de elementos passíveis à observação. A partir da construção de ambientes controláveis, determina-se esse comportamento (LIMA; LEITE FILHO,

2008). Além disso, historicamente, os estudos buscam compreender o que torna um sujeito empreendedor. Verificou-se que o processo se fortalece a partir do contato desse indivíduo com sujeitos que possuem características empreendedoras (FILLION, 1999).

A existência de empreendedores está relacionada, também, com a exploração de oportunidades. Esse processo conta com características aprimoradas de forma contínua pelo empreendedor ao longo de toda a sua existência (BIRLEY; MUZYKA, 2001). Ademais, nos estudos sobre empreendedorismo, de forma geral, mesmo os focados no empreendedor, não se pode deixar de explorar o fenômeno a partir de um viés social, para que a sua manifestação seja devidamente compreendida.

Até mesmo os sujeitos com características empreendedoras não estão imunes a pressões e dinâmicas impostas pela própria sociedade (CALDEIRA, 2009). Essas pressões podem ampliar ou reduzir as possibilidades de sucesso de um empreendimento (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013). Nesse contexto, as abordagens contribuem para a construção de uma visão mais atenta a esse viés social, apresentando fatores relevantes à compreensão de como essas questões sociais impulsionam ou retardam o sucesso do empreendimento. São estudos que visam identificar a estrutura social, o que tem feito com que diversas pesquisas sobre o empreendedorismo ganhem mais visibilidade. Desse modo, tem-se como escopo principal reconhecer como as constituições sociais do país influenciam o surgimento de oportunidades e a construção do perfil de empreendedor, atentando-se, ainda, a como esses empreendedores se relacionam com a sociedade (GOMES *et al.*, 2008; PARDINI; BRANDÃO, 2007; PEDROSO; MASSUKADO, 2008).

E mais, os estudos partem do seguinte princípio: os empreendedores são encarados como agentes fundamentais no processo de constituição e desenvolvimento dos empreendimentos nacionais, disseminando, de forma hegemônica, o entendimento de que o sujeito é o principal responsável pelo seu sucesso (PEDROSO; MASSUKADO, 2008).

Ao refletir sobre o panorama histórico voltado para o cenário do empreendedorismo, cabe a discussão sobre o perfil empreendedor. Como ressaltado, os estudos voltados para o empreendedorismo partem da base capitalista (COSTA; SARAIVA, 2012). Entende-se que o sujeito é dotado de capacidades e qualidades a ele intrínsecas, sendo capaz de aprender a partir do seu

contexto, aceitando as oportunidades de negócios que podem levar ao sucesso (BARON; SHANE, 2007; SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

Dessa forma, as relações sociais, assim como as políticas, passam a exercer papel essencial no desenvolvimento do perfil empreendedor, uma vez que são alvos das aspirações de tais sujeitos, bem como dos recursos necessários à viabilização do seu empreendimento (BULGACOV *et al.*, 2011). Os aspectos históricos associados ao empreendedorismo partem da imagem do empreendedor a partir de um viés individual, entendendo que o sujeito é o símbolo do sucesso capitalista, visto que consegue superar as barreiras socioeconômicas e ele impostas, implementando o seu “sonho de negócio” de forma sustentável e lucrativa ao mesmo tempo (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013).

Alguns estudos partem de um viés oriundo dos estudos de base econômica. Desse modo, refletem a formação das visões sobre o perfil empreendedor. Entende-se que esses sujeitos desenvolvem os aspectos básicos e essenciais à inovação, introduzidos no sistema da base capitalista. Assim sendo, interferem diretamente na dinâmica do mercado, em virtude da inovação por eles promovida (CALDEIRA, 2009).

Diante disso, pode-se afirmar que o perfil empreendedor está associado à sua capacidade de assumir riscos moderados à criatividade e ao desenvolvimento econômico, implementando mudanças inovadoras em seus contextos de atuação (GRECO *et al.*, 2019). Essa visão parte da imagem do empreendedor concentrada no fenômeno do empreendedorismo, reconhecendo a relevância dos aspectos econômicos na construção do processo de inovação e da formação dos empreendimentos. Contudo, depende das características individuais das pessoas que desejam empreender (BULGACOV *et al.*, 2011). Além disso, uma outra perspectiva parte do eixo comportamental, de modo que, além do viés econômico, as características do comportamento do empreendedor e os aspectos pessoais que os diferem de outras pessoas da sociedade são igualmente considerados.

Nota-se que são estudos que objetivam estabelecer traços de personalidade e de comportamentos que definem o perfil empreendedor, assim como os comportamentos esperados em pessoas que se enquadram nesse perfil (LONGENECKER *et al.*, 2007). Com relação às recompensas esperadas pelo empreendedor ao estabelecer o seu negócio, pode-se dizer que essas estão relacionadas com alguns elementos, como a necessidade de independência, de

liderança, de liberdade, bem como de satisfação pessoal (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013).

Ao partir de uma abordagem crítica, concebe-se que a construção das discussões sobre o perfil empreendedor perpassa por questões de cunho social e histórico, que integram a vida individual das pessoas empreendedoras. A motivação para empreender é compreendida por meio desse viés (MUSTERD, 2005).

Reitera-se que a decisão em empreender, contudo, não nasce de uma característica individual, e sim com base em diversas variáveis. Estas influenciam os indivíduos em todo o processo (FAIRCHILD, 2009). Sobre essas variáveis, cumpre pontuar que elas restringem ou fomentam a decisão de empreender. Alguns fatores considerados como negativos são o desemprego e a imigração (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013). Estes permitem a construção de uma leitura social acerca da tomada de decisão de abrir ou não uma empresa.

Esse viés teórico opera a partir de necessidade em compreender como vários fatores – sociais, econômicos, políticos e individuais –, que não podem ser analisados de forma isolada ou individual, ou mesmo como algo estratificado, influenciam a compreensão do perfil empreendedor (FAIRCHILD, 2009; MUSTERD, 2005). Além disso, as redes de relacionamentos são essenciais à manutenção da dinâmica empreendedora, visto que impulsionam, de maneira efetiva, a criação de estruturas que permitem a implementação e a manutenção dos empreendimentos (OLIVEIRA; GUIMARÃES, 2003).

A fim de promoverem o debate sobre essa vertente, os autores têm dado atenção aos aspectos que perpassam as estratégias de governança e a estrutura social. A confiança no estabelecimento dessas redes de empreendedores é um elemento constantemente explorado (SMITH; LOHRKE, 2008). Há o interesse acerca dos efeitos propiciados pela inserção dos sujeitos nessas redes. Os autores reconhecem, ainda, a importância das políticas públicas nesse processo (SACHS, 2004). Salienta-se, nessa discussão, as questões voltadas para o fomento, o fortalecimento de internacionalização das empresas, sobretudo das pequenas e médias, com foco na participação delas no desenvolvimento local, onde estão inseridas e atuam no dia a dia (FAIRCHILD, 2009). Ratifica-se, portanto, que os aspectos socioeconômicos são essenciais para a definição e a concepção dos perfis empreendedores, tornando-se relevantes nas abordagens.

Além disso, há o interesse no sucesso ou no insucesso dos empreendimentos. São questões consideradas com base em uma dimensão social, e não individual, esbarrando em obstáculos comuns aos seus meios de atuação. Essas condições podem impulsionar ou limitar as decisões e as ações subsequentes a serem tomadas pelos empreendedores (BULGACOV *et al.*, 2011).

Menciona-se que o espírito inovador capitalista também possui as suas próprias limitações, que, por sua vez, são postas pelas demandas e exigências da atuação social de entes diversos (GRECO *et al.*, 2019).

Os estudos brasileiros que discorrem acerca do perfil empreendedor também têm focado nos aspectos individuais e naqueles que caracterizam a sociedade atual. Há um estudo que discorre, inclusive, sobre o que caracteriza o “jeitinho brasileiro”, relacionando-o com o empreendedorismo (PEDROSO; MASSUKADO, 2008). Essas abordagens são relevantes, pois reconhecem a multiculturalidade e os aspectos sociais que caracterizam a nação.

Esses aspectos sociais podem fomentar ou limitar as ações empreendedoras, impulsionando ou inibindo outros aspectos sociais e políticos convertidos ao setor da economia brasileira (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013). Diante desse cenário, há de se observar uma outra questão: os artigos versam sobre o perfil empreendedor sem que se dediquem de forma suficiente aos aspectos que demarcam e caracterizam a população brasileira (GOMES *et al.*, 2008; LEMOS; FREGA; SOUZA, 2008). Diante disso, um dos principais elementos que devem ser considerados em estudos que tratam da diversidade empreendedora diz respeito ao fato de que os atores sociais não são idênticos; cada um possui características próprias, formando, assim, o perfil empreendedor brasileiro (CALDEIRA, 2009).

Nota-se, desse modo, que a ênfase nas relações étnicas consiste em uma das escolhas dos pesquisadores, que partem, por exemplo de pautas relacionadas com a comunidade negra. Além disso, os estudos voltados para a diversidade empreendedora focam nas questões de gênero e/ou idade (CASSOL; SILVEIRA; HOELTGEBAUM, 2007). Os estudos na perspectiva da raça ou da etnia são esporádicos, sendo que a principal dificuldade reside no fato de que é complexo o entendimento acerca de como esses grupos se diferenciam no tocante ao processo de captação de oportunidades em seu meio social (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013).

Desse modo, há uma certa tendência, nas pesquisas que versam sobre o empreendedorismo, focar em características de grupos hegemônicos. Contudo, deve-se considerar que cerca de 50% da população brasileira é composta por negros ou pardos. Por outro lado, ainda não há uma quantidade suficiente de materiais científicos que tratam do empreendedorismo negro no país, mesmo que este seja um traço característico da população.

Não há como falar em empreendedorismo no Brasil sem trazer à tona as concepções de Marcovich (2003). Para esse autor, o empreendedorismo no país tem sua base em famílias que se consagraram como empreendedores, dentre elas: Prado, de Nami Jafet, Francisco Matarazzo, Ramos de Azevedo, Jorge Street, Roberto Simonsen, Julio Mesquita e Leon Feffer. Nota-se que, de certa forma, o empreendedorismo brasileiro foi marcado pelos imigrantes que já traziam consigo essa tendência desenvolvimentista. Essas famílias focaram em setores distintos, que tinham como proposta uma espécie de emancipação econômica pelo empreender.

Diante disso, Marcovich (2003) aponta para a ideia do empreendedorismo como limiar do desenvolvimento desde sua concepção no Brasil. Com esse panorama histórico, percebe-se que a temática perpassa por uma série de definições, conceituações e categorias de análise, visto que integra um campo de pesquisa não homogêneo (OLIVEIRA; PEREIRA; SOUZA, 2013). No entanto, há certos eixos voltados para o empreendedorismo e as atividades empreendedoras que demandam maior produção, devendo caminhar para além das dimensões individuais.

A dinâmica cultural, por sua vez, também precisa ser ampliada para além das questões sobre exploração de oportunidades por parte daqueles que empreendem (BULGACOV *et al.*, 2011). Identifica-se, ainda, a necessidade de debate em torno de políticas voltadas para as escolhas de agendas de pesquisa em empreendedorismo no contexto brasileiro, destacando os processos de desigualdade social que assolam o país.

Ressalta-se que essas são temáticas amplamente debatidas em certas áreas. Dentre elas, pode-se considerar algumas que difundem esse debate com mais afinco e que devem servir de espelho para as áreas que tratam do empreendedorismo com base nas mais diversas perspectivas teóricas. Essas áreas são a Sociologia e a Antropologia. Esses campos do saber influenciam, a partir dos

mais diversos aspectos e características, a atividade empreendedora no país (CALDEIRA, 2009).

2.2 As políticas públicas brasileiras de incentivo ao empreendedorismo

Após a década de 1990, as sociedades foram alvos de um intenso processo de mudança nos padrões de competição dos mercados (BEZERRA *et al.*, 2014), marcado pela desverticalização da estrutura de grandes empresas e do aumento do número de micro e pequenos empreendimentos, importantes para a geração de renda (SANABIO; DAVID, 2006). Essa alteração fez com que o desenvolvimento econômico nacional, historicamente dependente das grandes empresas, passasse a contar com outro agente de desenvolvimento, os pequenos negócios ou as micro e pequenas empresas.

Salienta-se que a figura do empreendedor é o principal motor para esse desenvolvimento, visto que é capaz de gerar valor econômico a partir da identificação de novos negócios e expandir os já existentes, identificando produtos, processos ou serviços a serem explorados economicamente.

Cumprir destacar que a alta flexibilidade e a capacidade de adaptação desses empreendimentos impulsionaram as micro e pequenas empresas a se adaptarem rapidamente à nova realidade, contribuindo para o desenvolvimento econômico local (BEZERRA *et al.*, 2014). Gera-se, com isso, renda, emprego e inovação, investindo-se em localidades antes pouco representativas e com baixo potencial econômico, sendo que, para muitos sujeitos e grupos, essa é uma oportunidade de inserção social (GOMES; ALVES; FERNANDES, 2013).

Assim sendo, as micro e pequenas empresas alcançaram um elevado potencial de desenvolvimento ao longo dos anos, representando mais de 95% do total de empresas formais no Brasil, contribuindo com 29,5% do Valor Agregado (VA) ao Produto Interno Bruto (PIB) nacional (SEBRAE; 2020b), empregando 54,19% dos trabalhadores formais e pagando 44,36% da massa salarial dos empregados formais (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2018).

O empreendedorismo, nesse contexto, ganhou força e passou a ser entendido como uma das estratégias para a viabilização de um melhor desempenho socioeconômico.

A Tabela 1 apresenta os marcos legais resultantes de ações voltadas para o estímulo ao ato de empreender, resultando, inclusive, em ações articuladas de fomento e manutenção da atividade empreendedora, o que é fundamental à existência de empresas desse porte (SARFATI, 2013).

Tabela 1 – Brasil: legislação das políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo dos pequenos negócios (1984 a 2019)

ANO	LEI	RESUMO
1984	Lei Federal n.º 7.256	Estabelece normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. É a primeira política pública voltada para o incentivo ao empreendedorismo dos pequenos negócios.
1986	Decreto-Lei Federal n.º 2.288	Cria o Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND), institui empréstimo compulsório para absorção temporária de excesso de poder aquisitivo, e dá outras providências. O objetivo é o de fornecer recursos da União para realização de investimentos necessários à dinamização do desenvolvimento nacional e apoio à iniciativa privada na organização e ampliação de suas atividades econômicas.
1988	Constituição Federal de 1988 (CF/88), artigos 170 e 179	O art. 170 (CF/88) estabelece tratamento favorecido para as EPP constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País. E no art. 179 (CF/88) determina que a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às MEs e às EPPs, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.
1989	Lei Federal n.º 7.827	Institui os três Fundos Nacionais: o Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO), o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e o Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), e dá outras providências. O objetivo desta Lei é contribuir para o desenvolvimento econômico e social das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, através das instituições financeiras federais de caráter regional, mediante a execução de programas de financiamento aos setores produtivos, em consonância com os respectivos planos regionais de desenvolvimento.
1994	Lei Federal n.º 8.864	Estabelece normas para as ME e EPP, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. Esta Lei teve o objetivo de regulamentar o art. 179 da CF/88.

1994	Resolução n.º 59 do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT)	Institui o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER). Com o objetivo de ampliar o acesso ao crédito para o setor produtivo, bem como estimular as atividades produtivas a partir de linhas especiais de créditos que geram novos campos de trabalho e renda em setores diversos da economia.
1995	Criação do Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa (FAMPE) pelo Sebrae	Tem o objetivo de facilitar e ampliar o acesso ao crédito para as MPEs junto às instituições financeiras, por meio de garantias complementares às operações de crédito contratadas.
1996	Lei Federal n.º 9.317	Dispõe sobre o regime tributário das MEs e EPPs, institui o Simples e dá outras providências. Esta Lei teve o objetivo de unificar e simplificar o pagamento dos impostos e contribuições federais.
1999	Lei Federal n.º 9.841	Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da CF/88.
1999	Lei Federal n.º 9.872	Cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda (FUNPROGER), altera o art. 11 da Lei n.º 9.365, de 16/12/1996, e dá outras providências. A finalidade é garantir parte do risco dos financiamentos concedidos pelas instituições financeiras oficiais federais, diretamente ou por intermédio de outras instituições financeiras, no âmbito do PROGER, Setor Urbano. As MPEs passaram a contar com mais um instrumento legal que apoiava o seu acesso ao crédito.
2001	Lei Federal n.º 10.194	Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, n.º 8.029, de 12 de abril de 1990, e n.º 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. Essas sociedades de crédito têm por objeto social a concessão de financiamentos a pessoas físicas, a MEs e a EPPs, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor, podendo exercer outras atividades definidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).
2003	Lei Federal n.º 10.735	Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social (PIPS), e dá outras providências.
2005	Lei Federal n.º 11.110	Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Objetiva o incentivo à geração de trabalho e renda para os microempreendedores a partir da oferta de microcrédito produtivo, atendendo as necessidades financeiras das pessoas físicas e jurídicas que empreendem atividades produtivas de pequeno porte.

2006	Lei Complementar (LC) Federal n.º 123	Institui o Estatuto Nacional da ME e da EPP e estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. A LC n.º 123 consolida toda a legislação em torno do novo Estatuto da MPE, dispondo sobre as definições de MPEs, inscrição e baixa, tributos e contribuições, acesso aos mercados, simplificação das relações de trabalho, fiscalização orientadora, associativismo, estímulo ao crédito e à capitalização, estímulo à inovação, regras civis e comerciais, acesso à justiça.
2007	Lei Complementar Federal n.º 127	Promove alterações na LC n.º 123 e institui o Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Poder Executivo (integrado ao Sistema Financeiro Nacional – SFN), com o objetivo de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte a crédito e demais serviços das instituições financeiras, o qual, na forma de regulamento, proporcionará a elas tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, sem prejuízo de atendimento a outros públicos-alvo.
2008	Lei Complementar Federal n.º 128	Altera diversos dispositivos da LC n.º 123 e cria a figura do MEI ou EI. Com o objetivo de formalizar os trabalhadores autônomos, a legislação do MEI permite que ele tenha até um empregado e que atue em uma das mais de 490 atividades previstas.
2011	Lei Federal n.º 12.441	Altera a Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil – CC), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada.
2011	Lei Complementar Federal n.º 139	Altera dispositivos da LC n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Tem o objetivo de melhorar o tratamento especial e simplificado dispensado ao MEI, assim como modernizar a legislação do Simples Nacional. Além disso, amplia o teto da receita de faturamento direcionada aos pequenos negócios que optam pelo Simples Nacional.
2014	Lei Complementar Federal n.º 147	Promove alterações no Estatuto Nacional da MPE (LC n.º 123/2006), especialmente nos capítulos de tributação e contribuições e de acesso aos mercados. Institui que nas contratações públicas da administração direta e indireta, autárquica e fundacional, federal, estadual e municipal, deverá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte, objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica.

2016	Lei Complementar Federal n.º 155	Altera a LC n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional. Também institui o Programa de Fomento às Atividades Produtivas de Pequeno Porte Urbanas, com o objetivo de promover a cidadania e melhorar as condições de vida e de renda do empreendedorismo em situação de pobreza. Estabelece, para os bancos públicos, a obrigatoriedade em manterem as linhas de crédito específicas para as MEs e EPPs. A Lei também prevê que o CMN deve regulamentar o percentual de direcionamento dos recursos destinados ao acesso ao crédito para as MPES. Regulamenta a figura do investidor-anjo nas atividades de inovação e incentivo às produções de microempresas e empresas de pequeno porte.
2019	Lei Complementar Federal n.º 167	Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera as Leis n.º 9.613, n.º 9.249 e n.º 123, para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples. A figura da ESC visa a ampliação das alternativas de crédito e financiamento para os pequenos negócios. E a figura do Inova Simples é um instrumento de fomento as <i>startups</i> , entendidas como pequenos negócios com alto potencial de crescimento, comprometidas com a inovação e tecnologia.
2019	Lei Federal n.º 13.874	Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica, estabelece garantias de livre mercado e dá outras providências. Com a Declaração, estabeleceu-se, na legislação, as garantias de livre mercado e de livre iniciativa aos empreendedores brasileiros. Eliminou-se as cobranças voltadas às taxas de registro e pôs-se fim à necessidade dos alvarás para atividades de baixo risco. Admitiu-se o registro de empresas sem dependência de autorização prévia e a fiscalização delas <i>a posteriori</i> , além de outras medidas legais.

Fonte: Elaborada pelo autor (2021).

As legislações apresentadas possibilitaram a concretização de ações de estímulo ao empreendedorismo a partir de políticas públicas voltadas para essa atividade. Essas ações são traduzidas em planos, programas, projetos e/ou ações que contribuíram para viabilizar a criação de novos negócios, bem como apoiar o desenvolvimento de negócios já existentes (BEZERRA *et al.*, 2014). As políticas públicas permitem o planejamento, a execução, o monitoramento e o controle das ações empreendedoras, auxiliando na criação de ações direcionadas às necessidades locais, considerando os objetivos governamentais. Além disso, identifica negócios em potencial capazes de contribuir com o fortalecimento da economia local (SARFATI, 2013).

2.3 A evolução da representatividade dos pequenos negócios no Brasil

Um estudo realizado pelo Sebrae (2020a) procurou demonstrar que as micro e pequenas empresas desempenham papel essencial no desenvolvimento econômico do país. De acordo com essa pesquisa, constatou-se que, com o crescimento consistente de sua participação na renda nos últimos anos, fomentaram alguns ganhos significativos, tanto sociais quanto econômicos. Essa tendência é observada nos estados da federação. Identificou-se, ainda, que, segundo os dados analisados, há um comportamento relativamente homogêneo no tocante à participação das MPEs. Em alguns estados, essas empresas cumprem papel relevante na economia. A participação varia de 21% a 46% do valor adicionado das economias dos estados. Em 17 estados, foi observado um crescimento na participação no período de 2014 a 2017.

Outro estudo feito pelo Sebrae, no ano de 2019, mostrou que, em 1985, o IBGE calculou que pequenos negócios tinham a participação de 21% no PIB brasileiro. Na época, não havia uma atualização acerca desse indicador. Assim, o Sebrae, junto à Fundação Getúlio Vargas (FGV), avaliou a evolução das MPEs e como essas contribuem para a economia brasileira. No ano de 2001, esse percentual evoluiu para 23,2%, alcançando, em 2011, 27%. Reitera-se que, em valores absolutos, a produção gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, saltando de R\$ 144 bilhões, em 2001, para R\$ 599 bilhões, em 2011. A apuração em questão considerou a soma das riquezas geradas por empresas de todos os portes, com atenção especial aos setores do comércio, da indústria, da agroindústria e de serviços.

O Sebrae (2019) também destaca que as MPEs são as principais geradoras de riqueza no eixo comércio, correspondendo a 53,4% do PIB brasileiro desse setor. Com relação ao PIB da indústria, a participação das MPEs já se aproxima dos valores gerados pelas médias empresas, 22,5% e 24,5%, respectivamente. No que diz respeito ao eixo serviços, identificou-se que mais de um terço da produção nacional (36,3%) deriva da produção dos pequenos negócios. Esses dados relevam que o incentivo e a qualificação dos empreendimentos de pequeno porte, incluindo, nesse contexto, os microempreendedores individuais, são de suma importância. Isso

porque, de forma isolada, uma empresa representa pouco. Porém, juntas, são decisivas para o desenvolvimento econômico local.

Dentre os principais motivos que fomentam o desenvolvimento dos pequenos negócios na economia brasileira, alguns pontos devem ser elencados: a melhoria do ambiente de negócios (sobretudo com a criação do Super Simples – ou Simples Nacional –, programa que reduziu os impostos e unificou oito tributos em uma única espécie de boleto); o aumento da escolaridade da população; e a ampliação do mercado consumidor (de suas possibilidades e do atendimento às demandas). Esses fatores emergiram, principalmente, em virtude do crescimento da classe média brasileira, como aponta o Sebrae (2019). Além disso, motivam os cidadãos brasileiros ao ato de empreender.

Esse ato ocorre mais em contexto de oportunidade, e menos em de necessidade, segundo a pesquisa do Sebrae (2019). Os dados apontam, também, que, a cada dez pessoas, uma dá início a um empreendimento devido à identificação de uma demanda no mercado, o que desencadeia a formação e o estabelecimento de empresas mais planejadas; por conseguinte, com maiores chances de sobrevivência e de expansão. Por fim, a pesquisa do Sebrae (2019) mostra que há cerca de 8,9 (oito milhões e novecentas mil) micro e pequenas empresas formais no país.

Costa e Leandro (2016) analisaram a representatividade dos pequenos negócios até maio de 2016. O estudo verificou que a região Sudeste do Brasil é a que possui o percentual maior de pequenos negócios, com cerca de 49,2%; seguida da região Sul, com 18,4%; Nordeste, com 18,3%; Centro-Oeste, com 8,8%; e Norte, com 5,3%. Com relação aos dados dos estados, aqueles que possuem percentuais superiores são: São Paulo, com 27,7%; Minas Gerais, com 10,4%; Rio de Janeiro, com 9%; e Paraná, com 9,9%.

Os autores apresentam dados sobre a adesão ao Simples Nacional. Considerando o período de dezembro de 2009 a março de 2016, verificaram que o percentual de optantes pelo regime tributário simples aumentou. Percebe-se que embora a adesão seja facultativa, houve o aumento no número de optantes. Para Costa e Leandro (2016), essa adesão está intrinsecamente relacionada com o aumento do número de empresas formais.

Por fim, um estudo do Sebrae (2020a) apresentou as seguintes conclusões:

- i. Os pequenos negócios do Brasil têm mais força nos setores de comércio e serviços por causa de suas características próprias;
- ii. A remuneração média paga aos trabalhadores dos pequenos negócios é inferior à remuneração média das médias e grandes empresas;
- iii. A produtividade dos pequenos negócios está muito abaixo da produtividade das médias e grandes empresas;
- iv. Apesar do avanço da participação das MPEs na economia brasileira, em comparação com outros países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), os números estão abaixo da média.

2.4 A atual Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e os seus incentivos

A LC n.º 123/2006, também denominada Lei Geral da Micro e da Pequena Empresa, foi modificada diversas vezes ao longo dos anos até chegar à configuração atual. Boa parte das alterações nessa lei pode ser vista na Tabela 1.

Em suma, a Lei Geral da MPE é composta de 89 artigos distribuídos em 14 capítulos, mais 5 anexos. De acordo com o Sebrae (2018, n. p.):

A Lei Geral, também conhecida como Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, foi criada pela Lei Complementar n.º 123/2006 para regulamentar tratamento favorecido, simplificado e diferenciado a esse setor, conforme disposto na Constituição Federal. Seu objetivo é fomentar o desenvolvimento e a competitividade da micro e pequena empresa e do microempreendedor individual, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia. Os benefícios criados pela Lei Geral, a exceção do tratamento tributário diferenciado, aplicam-se também ao produtor rural pessoa física e ao agricultor familiar.

No Capítulo I, estão as disposições gerais que “estabelecem normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios” (BRASIL, 2006, n. p.).

O Capítulo II dispõe sobre a definição de microempresa e de empresa de pequeno porte. Estão abrangidas pela LC n.º 123 “as microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil)” (BRASIL, 2006, n. p.).

O Capítulo III trata da inscrição e da baixa dos empreendimentos de pequeno porte. O objetivo desse capítulo é prover “o trâmite especial e simplificado para o processo de abertura, registro, alteração e baixa da microempresa e empresa de pequeno porte, bem como qualquer exigência para o início de seu funcionamento” (BRASIL, 2006, n. p.).

O Capítulo IV regulamenta os tributos e as contribuições devidos pelas MPEs, tendo instituído o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – Simples Nacional. Esse é o maior capítulo da LC n.º 123, estando subdividido em 13 Seções, que dispõem sobre

[...] a instituição e abrangência do Simples Nacional, da vedação ao ingresso no Simples, das alíquotas e base de cálculo, dos recolhimentos dos tributos devidos, do repasse do produto da arrecadação, dos créditos, das obrigações fiscais acessórias, da exclusão do Simples Nacional, da fiscalização, da omissão de receita, dos acréscimos legais, do processo administrativo fiscal e do processo judicial. (BRASIL, 2006, n. p.)

O Capítulo V dispõe sobre o acesso aos mercados. Na Seção I, é definida a forma de tratamento das MPEs nos processos de aquisições públicas, para que possam concorrer em condições mais favoráveis; na Seção II, são estabelecidas as condições para que

[...] a microempresa e a empresa de pequeno porte beneficiárias do SIMPLES possam usufruir de regime de exportação que contemplará procedimentos simplificados de habilitação, licenciamento, despacho aduaneiro e câmbio, na forma do regulamento. (BRASIL, 2006, n. p.)

O Capítulo VI contempla as relações de trabalho. As três seções desse capítulo dispõem sobre “a simplificação de processo de saúde e segurança do trabalho, de obrigações trabalhistas e do acesso à justiça do trabalho” (BRASIL, 2006, n. p.).

O Capítulo VII regulamenta a fiscalização orientadora, dispondo que:

[...] a fiscalização, no que se refere aos aspectos trabalhista, metrológico, sanitário, ambiental, de segurança, de relações de consumo e de uso e ocupação do solo das microempresas e das empresas de pequeno porte, deverá ser prioritariamente orientadora quanto a atividade ou situação por sua natureza, comportar grau de risco compatível com esse procedimento. (BRASIL, 2006, n. p.)

O Capítulo VIII trata do associativismo, com a seguinte disposição geral:

[...] as microempresas ou as empresas de pequeno porte poderão realizar negócios de compra e venda de bens e serviços para os mercados nacional e internacional, por meio de sociedade de propósito específico, nos termos e condições estabelecidos pelo Poder Executivo federal. (BRASIL, 2006, n. p.)

O Capítulo IX aborda o estímulo ao crédito e à capitalização, prevendo que:

[...] o Poder Executivo federal proporá, sempre que necessário, medidas no sentido de melhorar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte aos mercados de crédito e de capitais, objetivando a redução do custo de transação, a elevação da eficiência alocativa, o incentivo ao ambiente concorrencial e a qualidade do conjunto informacional, em especial o acesso e portabilidade das informações cadastrais relativas ao crédito. (BRASIL, 2006, n. p.)

Esse capítulo também trata da sociedade garantia solidária e sociedade de contragarantia, das responsabilidades do Banco Central e das condições de acesso aos depósitos especiais do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

O Capítulo X regulamenta o estímulo à inovação, dispondo que:

[...] a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, e as respectivas agências de fomento, as ICT, os núcleos de inovação tecnológica e as instituições de apoio manterão programas específicos para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, inclusive quando estas revestirem a forma de incubadoras. (BRASIL, 2006, n. p.)

O Capítulo XI trata das regras civis e empresariais, simplificando as obrigações das MPEs quanto às deliberações sociais, à estrutura organizacional e ao protesto de títulos.

O Capítulo XII dispõe sobre o acesso à justiça, estabelecendo que:

[...] o Poder Judiciário, especialmente por meio do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), e o Ministério da Justiça implementarão medidas para disseminar o tratamento diferenciado e favorecido às microempresas e empresas de pequeno porte em suas respectivas áreas de competência. (BRASIL, 2006, n. p.)

Esse capítulo também admite o acesso das MPEs aos Juizados Especiais e estimula “as microempresas e empresas de pequeno porte a utilizar os institutos de

conciliação prévia, mediação e arbitragem para solução dos seus conflitos” (BRASIL, 2006, n. p.).

O Capítulo XIII regulamenta o apoio e a representação:

[...] o Poder Público, em consonância com o Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, sob a coordenação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República, deverá incentivar e apoiar a criação de fóruns com participação dos órgãos públicos competentes e das entidades vinculadas ao setor. (BRASIL, 2006, n. p.)

Por fim, o Capítulo XIV trata das disposições finais e transitórias. Um dos artigos mais interessantes desse capítulo é o que aborda a designação Agente de Desenvolvimento pelo Poder Público Municipal, visando a efetivação do disposto na Lei Geral da MPE. Para os efeitos dessa Lei:

[...] a função de Agente de Desenvolvimento caracteriza-se pelo exercício de articulação das ações públicas para a promoção do desenvolvimento local e territorial, mediante ações locais ou comunitárias, individuais ou coletivas, que visem ao cumprimento das disposições e diretrizes contidas nesta Lei Complementar, sob supervisão do órgão gestor local responsável pelas políticas de desenvolvimento. (BRASIL, 2006, n. p.)

2.5 Uma visão crítica do papel das políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo dos pequenos negócios para o desenvolvimento socioeconômico do Brasil

O objetivo declarado pelo Poder Público, ao promover as políticas públicas de apoio e incentivo ao empreendedorismo dos pequenos negócios, é fomentar o desenvolvimento socioeconômico do país. Entretanto, uma análise mais crítica dos fatos e resultados permite enxergar outros vieses em relação ao papel da legislação e das políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo dos pequenos negócios brasileiros.

Para Amaral (2018), a criação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa ocorreu por meio da idealização de políticas públicas desenvolvimentistas. Para que esse processo seja compreendido, deve-se salientar a importância das políticas públicas, entendidas como ações governamentais voltadas para a resolução de certas demandas e necessidades públicas (GELINSKI; SEIBEL, 2008). Essas políticas podem ser sociais (com ênfase na saúde, assistência, habitação, educação,

emprego, renda ou previdência), macroeconômicas (fiscal, monetária, cambial, industrial) ou de outros tipos (científica, tecnológica, cultural, agrícola, agrária, etc.).

De acordo com Lima (2004), com a reorganização econômica, período que precedeu à concepção da Lei Geral, houve diversas mudanças no padrão de gestão estatal no tocante à força de trabalho. Assim, segundo Cardoso e Mendonça (2008), o intuito era o de assegurar as condições indispensáveis à implementação das estratégias voltadas à reestruturação produtiva e de racionalização e a compensação dos efeitos adversos suscitados pela globalização dos mercados e pela busca por competitividade.

Maçaneiro e Cherobim (2011) afirmam que as políticas de emprego estavam sendo substituídas pelas políticas de mercado de trabalho, caracterizadas a partir de um conjunto de intervenções consideradas provisórias. O foco era segmentos específicos para oferta e demanda da mão de obra, medidas essas somadas às estratégias de flexibilização das relações laborais. Krein e Biavaschi (2012) asseveram que, além disso, a economia brasileira, historicamente, sempre se pautou pela assimetria entre os pequenos negócios com as médias e grandes empresas.

No entendimento de Amaral (2018), o Brasil, ao longo de sua história, fez com que as MPEs estivessem sujeitas às condições precárias e desprovidas de proteção social. Foram alvos de diversos problemas econômicos que afligiram o país, especialmente entre as décadas de 1980 e 1990. Nos anos 2000, a situação ficou ainda mais preocupante, pois houve dificuldade no processo de operacionalização das micro e pequenas empresas. Mesmo com o aperfeiçoamento dos indicadores econômicos a partir de 2004, as MPEs continuaram integrando o segmento que apresentava mais trabalhadores em situação informal, havendo precariedade nas relações trabalhistas (KREIN; BIAVASCHI, 2012).

Diante desse cenário, marcado pela desigualdade salarial, pela crise econômica, pela desregulamentação e por modificações trabalhistas, a Lei Geral foi concebida. Argumentava-se que ela seria o caminho mais rápido e eficiente de combate ao desemprego e à informalidade.

Cumprido destacar que o Estado, buscando criar um ambiente mais favorável ao empreendedorismo dos pequenos negócios, procurou atender o seu interesse na ampliação da arrecadação de tributos. Isso ocorreu em virtude do aumento da base de contribuintes dos pequenos negócios, pois, com a simplificação dos tributos,

houve, proporcionalmente, um aumento na arrecadação tributária e previdenciária (PEREIRA, 2009).

A Lei Geral, portanto, passou a incentivar as empresas a passarem pelo processo de formalização, gerando, em tese, novos postos de trabalho, aumento no controle fiscal e nas condições sociais, bem como expansão do controle sobre a arrecadação em todas as unidades federadas – estados e municípios – a partir do Simples Nacional (AMARAL, 2018).

A estrutura material e as superestruturas jurídica, política e ideológica do capital integram uma mesma dimensão. Desse modo, o Estado exerce o papel de estrutura de comando político do capital, sendo capaz de garantir, ao mesmo tempo, a acumulação e a legitimação da ordem econômica vigente (AMARAL, 2018). Incorpora em sua organização e funcionamento duas lógicas – da acumulação e da legitimação –, valendo-se, nesse processo, de instrumentos de coerção e consenso, de modo que assume configurações diferentes, em consonância com a própria dinâmica do desenvolvimento do sistema capitalista (LIMA, 2002). Além disso, em certos momentos, o Estado, que possui, em sua essência, certa dualidade, atende as demandas do capital para garantir a continuidade do processo de acumulação; por outro lado, deve atender as demandas da população para se legitimar.

Infere-se que, no cerne desse processo, alguns elementos foram determinantes para que o Estado, no âmbito do sistema capitalista e baseado na lógica da legitimação e no instrumento do consenso, passasse a priorizar as demandas dos pequenos empresários, apoiando-se, portanto, na Lei Geral das MPEs (AMARAL, 2018). Todavia, é importante salientar que o atendimento a essas demandas ocorre quando as necessidades são funcionais, isto é, quando beneficiam e mantêm o sistema. Para o grande capital, a legislação trabalhista causa “prejuízos”, pois é um “empecilho” ao processo de acumulação, pois diminui-se as taxas de lucratividade (MAÇANEIRO; CHEROBIM, 2011).

Para Montaño (2001), com o objetivo de minimizar tais “empecilhos”, incentivou-se a substituição do trabalho assalariado pela criação das micro e pequenas empresas. Estas terceirizam a produção das grandes empresas, com a finalidade de evitar a legislação que resguarda o trabalho assalariado. A relação trabalhista que, antes, era estabelecida primordialmente entre patrão e empregado, passou a ser substituída por uma outra lógica, a da média/grande empresa como contratante da MPE terceirizada (AMARAL, 2018). Nesse contexto, a relação

“capital-trabalho” cede lugar à relação de subcontratação entre as empresas envolvidas. No que diz respeito às MPEs, que comercializam as suas mercadorias ou prestam serviços ao consumidor final, concorrem com as médias e grandes empresas, tendendo, assim, a obterem faturamentos de subsistência, sendo que muitas fecham as portas nos primeiros anos de atividade (MAÇANEIRO; CHEROBIM, 2011).

Ainda hoje, os pequenos negócios mantêm-se em locais onde o capital não tem forte presença. Geralmente, quando um grande varejista chega até uma certa área de interesse do capital, os pequenos negócios fecham as suas portas, visto que a competição entre os envolvidos é desigual (CARDOSO; MENDONÇA, 2008).

Outro aspecto a ser analisado é que, em princípio, o fomento às MPEs que operam na margem dos grandes mercados permite a redução do nível de desemprego, possibilitando, dessa forma, que o “trabalhador-empresário” possa ter uma renda de subsistência, de modo que continue usufruindo dos produtos e serviços ofertados pelas médias e grandes empresas. O interesse destas últimas e do Poder Público em fomentar as MPEs também está associado à manutenção do mercado consumidor, sendo esse um outro aspecto da Lei Geral (AMARAL, 2018).

Contudo, subjazem a isso os objetivos de legitimar, manter e perpetuar o sistema, utilizando os benefícios como discurso oficial para a aprovação da Lei Geral: o combate ao desemprego, à pobreza, à desigualdade salarial, à burocracia, à hiper tributação e à mortalidade precoce das MPEs, entendidas como mazelas socioeconômicas oriundas do próprio sistema econômico vigente (AMARAL, 2018). Observa-se que o modelo econômico faz com que os trabalhadores precisem se apoiar nas MPEs como estratégia de sobrevivência. Desse modo, o Poder Público as utiliza como alternativa ao desenvolvimento (MONTAÑO, 2001). E mais, há a utilização funcional dos trabalhadores e dos empresários das MPEs, bem como dos problemas que os assolam diariamente. Esses fatores são usados como estratégias para a promoção e a perpetuação da lógica do sistema econômico (AMARAL, 2018). Em geral, essas são ações superficiais, que prometem a resolução de problemas estruturais; porém, derivam da lógica do sistema.

Por fim, cumpre asseverar que o processo de formulação de uma política pública, como a Lei Geral, não parece ter contado com a participação significativa dos principais interessados, os trabalhadores, que são aqueles que exercem o papel

de empregados das MPEs ou desempenham o papel de “trabalhadores-empresários” (AMARAL, 2018).

É importante ressaltar, todavia, que as iniciativas de fomento ao empreendedorismo no Brasil possuem as suas vantagens e, em sua essência, promovem os pequenos negócios, geram emprego e renda para a classe trabalhadora. Mas o objetivo principal de promover o desenvolvimento socioeconômico parece não estar sendo alcançado, de acordo com o que se pode observar nos indicadores sociais e econômicos do país. A ligação entre as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo dos pequenos negócios e o desenvolvimento social e econômico merecem investigações científicas mais aprofundadas.

CAPÍTULO 3 – O PERFIL DO EMPREENDEDORISMO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL

3.1 Total de empreendedores

Dois dos principais objetivos da legislação e das políticas públicas de empreendedorismo são: ampliar o número de empreendedores no país e trazer esse pessoal para a formalidade. A Tabela 2 mostra que o objetivo de ampliação da quantidade de empreendedores no Brasil está sendo alcançado, pois tem crescido de maneira consistente ao longo dos últimos anos, tendo chegado a 28,9 milhões, em 2019, em relação a 26,86 milhões, em 2015. Contudo, o objetivo de trazer para a formalidade os potenciais empresários (empresários informais) tem sido alcançado em parte.

O número de empresários informais ainda é grande no país, totalizando 16,8 milhões, em 2019, sendo mais do que o dobro da quantidade de empresários formais, que totalizaram 8,35 milhões no mesmo ano. Chama a atenção o fato de que a quantidade de informais cresceu mais do que a de formais no período analisado. Evidencia-se, também, que a quantidade de produtores rurais reduziu em números absolutos e proporcionais nesse período, indo de 4,73 milhões, em 2015, para 3,83 milhões, em 2019 (IBGE, 2020).

Tabela 2 – Brasil: total de empreendedores por tipo (2015 a 2019)

Ano	Total (Mil)	Formais (Mil)	Formais (%)	Informais (Mil)	Informais (%)	Produtores Rurais (Mil)	Produtores Rurais (%)
4ºQ/2015	26.863	7.277	27,09	14.849	55,28	4.735	17,63
4ºQ/2016	26.263	7.180	27,34	14.729	56,09	4.352	16,57
4ºQ/2017	27.606	7.693	27,87	15.872	57,50	4.040	14,64
4ºQ/2018	28.380	7.991	28,16	16.411	57,83	3.978	14,02
4ºQ/2019	28.999	8.359	28,83	16.802	57,94	3.837	13,23

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.2 Gênero

As políticas públicas destinadas ao empreendedorismo no Brasil visam dar oportunidades iguais para se empreender. No entanto, por meio da Tabela 3, constata-se que esse intento não vem sendo alcançado em relação ao gênero, que,

nesse meio, é predominantemente masculino, alcançando 65,20% do total, em 2019, com um recuo em relação ao ano de 2015, quando era de 68,33%. De outro lado, o gênero feminino cresceu de 31,67%, em 2015, para 34,80%, em 2019.

É perceptível o crescimento do empreendedorismo feminino. Todavia, o processo ainda ocorre lentamente, evidenciando a necessidade de novas ações para alterar essa situação e permitir que as mulheres possam ocupar mais espaço na sociedade e na economia (IBGE, 2020).

Tabela 3 – Brasil: empreendedorismo por gênero (2015 a 2019)

Ano	Homem (%)	Mulher (%)
4ºQ/2015	68,33	31,67
4ºQ/2016	67,66	32,34
4ºQ/2017	66,13	33,87
4ºQ/2018	65,49	34,51
4ºQ/2019	65,20	34,80

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.3 Empregadores por conta própria

Um dos principais intentos das políticas públicas de empreendedorismo no Brasil é criar novos postos de trabalho na economia. Para isso, tem-se estimulado que haja mais empregadores. Os resultados evidenciam uma realidade diferente, em que a maior parte dos empreendimentos do país continua sendo por conta própria.

A Tabela 4 revela que os empreendedores por conta própria eram 85,27%, em 2015, e chegaram a 84,68%, em 2019. Os empregadores representavam 14,73%, chegando a 15,32% no mesmo período (IBGE, 2020). Não houve alteração significativa no perfil do empreendedorismo em relação a esse indicador, denotando a necessidade de revisão das políticas que visam ampliar os postos de trabalho.

Tabela 4 – Brasil: empreendedorismo por conta própria e empregadores (2015 a 2019)

Ano	Conta Própria	Empregador
4ºQ/2015	85,27%	14,73%
4ºQ/2016	84,22%	15,78%
4ºQ/2017	84,03%	15,97%
4ºQ/2018	84,03%	15,97%
4ºQ/2019	84,68%	15,32%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.4 Empregados

Quanto ao número de empregados no Brasil, as MEs e as EPPs são as que mais empregam, e a sua participação proporcional tem crescido, enquanto o número de empregados das médias e grandes empresas tem decrescido.

Conforme a Tabela 5, as MPEs possuíam 52,79% do total de empregos, em 2009, tendo alcançado 54,19%, em 2018; o número de empregados das médias e grandes empresas era de 47,21%, caindo para 45,81% no mesmo período. A pesquisa revela que os pequenos negócios ainda continuam mais intensivos em mão de obra do que nas médias e grandes empresas, que aparentemente estão substituindo o trabalho formal por aumento de produtividade e/ou automatização e robotização do trabalho, bem como substituindo empregados celetistas por profissionais terceirizados (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2018).

Tabela 5 – Brasil: empreendedorismo por porte empresarial e número de empregados (2009 a 2018)

Ano	Micro-empresa (Mil)	ME (%)	Empresa pequeno porte (Mil)	EPP (%)	Média empresa (Mil)	Média (%)	Grande Empresa (Mil)	Grande (%)	Total (Mil)
2009	6.968	24,58	7.999	28,21	4.301	15,17	9.084	32,04	28.354
2012	8.182	24,08	9.563	28,14	5.079	14,95	11.155	32,83	33.982
2015	8.720	25,63	9.717	28,55	4.813	14,14	10.779	31,68	34.031
2018	8.395	25,58	9.390	28,61	4.582	13,96	10.453	31,85	32.823

Fonte: Ministério da Economia (2018).

3.5 Massa salarial

No período de 2009 a 2018, a massa salarial paga aos empregados das microempresas e das empresas de pequeno porte aumentou mais do que a massa salarial das médias e das grandes empresas.

A Tabela 6 mostra que, somadas, as MPEs possuíam 41,37% do total da massa salarial, em 2009, tendo alcançado 44,36%, em 2018. Por sua vez, a soma da massa salarial das médias e grandes empresas, que era de 58,63%, caiu para 55,64% no mesmo período. Infere-se, nesse caso, que uma das possíveis causas seria a de que a legislação e as políticas públicas que visam o fortalecimento das MPEs estariam contribuindo, pelo menos em parte, para esse resultado positivo (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2018). Por outro lado, é importante lembrar que as

médias e grandes empresas estão investindo mais em automatização e robotização do trabalho, bem como na ampliação da terceirização de atividades de seus negócios.

Tabela 6 – Brasil: empreendedorismo por porte empresarial e valor da massa salarial (2009 a 2018)

Ano	Micro-empresa (Mil)	ME (%)	Empresa de pequeno porte (Mil)	EPP (%)	Média empresa (Mil)	Média (%)	Grande empresa (Mil)	Grande (%)	Total (Mil)
2009	5.740.332	16,3	8.835.112	25,1	6.386.143	18,1	14.269.199	40,5	35.230.788
2012	9.017.975	16,2	13.860.536	24,9	9.749.476	17,5	22.942.152	41,3	55.570.140
2015	12.502.371	17,9	18.127.624	26,0	11.568.094	16,6	27.608.482	39,5	69.806.572
2018	14.065.528	18,2	20.199.944	26,2	12.455.083	16,1	30.520.317	39,5	77.240.874

Fonte: Ministério da Economia (2018).

3.6 Condição familiar

Acerca da condição familiar, a pesquisa constatou que a grande maioria dos empreendedores do Brasil são chefes de domicílio. Na Tabela 7, a pesquisa aponta que, em 2019, os empreendedores chefes de domicílio representavam 54,71%, com um recuo em relação a 2015, quando representavam 59,77%. Cresceu a participação dos cônjuges no período analisado, indo de 23,77% para 27,71%. O percentual dos empreendedores que são filhos ou que possuem outra condição familiar não teve alteração significativa.

Esse resultado evidencia uma tendência, ainda que lenta, de mudança na configuração da condição familiar no empreendedorismo, com a ampliação gradual do protagonismo dos cônjuges.

Tabela 7 – Brasil: empreendedorismo por condição familiar (2015 a 2019)

Ano	Chefe de domicílio	Cônjuge	Filho(a)	Outros
4ºQ/2015	59,77%	23,77%	12,17%	4,29%
4ºQ/2016	57,99%	25,35%	11,96%	4,70%
4ºQ/2017	56,77%	26,39%	11,94%	4,90%
4ºQ/2018	56,44%	26,86%	11,90%	4,80%
4ºQ/2019	54,65%	27,71%	12,12%	5,52%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.7 Idade

A faixa etária dos empreendedores brasileiros vem apresentando alteração nos últimos anos, mesmo que de maneira lenta, como esperado nesse tipo de indicador. Um importante achado da presente pesquisa, que se encontra na Tabela 8, é de que as faixas etárias de 56 a 65 anos e acima de 65 anos foram as únicas que tiveram crescimento no período de 2015 a 2019, de 1% e de 0,9%, respectivamente; a faixa etária de 45 a 55 anos apresentou queda de 1,38% no período; as demais faixas etárias tiveram alterações muito pequenas. Destaca-se que a faixa etária dos mais jovens teve recuo, tanto entre os empreendedores até 25 anos quanto entre aqueles que possuem de 25 a 35 anos. Isso permite interpretar que as políticas públicas não têm conseguido ampliar o empreendedorismo entre os mais jovens (IBGE, 2020).

Tabela 8 – Brasil: empreendedorismo por idade (2015 a 2019)

Ano	Até 25 anos	26 a 35 anos	36 a 45 anos	46 a 55 anos	56 a 65 anos	Acima 65 anos
4ºQ/2015	7,37%	19,63%	25,08%	25,10%	16,35%	6,47%
4ºQ/2016	7,20%	19,33%	25,54%	24,73%	16,54%	6,65%
4ºQ/2017	7,04%	19,36%	25,34%	24,41%	16,70%	7,16%
4ºQ/2018	6,73%	18,79%	25,73%	24,12%	17,00%	7,63%
4ºQ/2019	7,03%	19,31%	25,28%	23,72%	17,35%	7,31%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.

Fonte: IBGE (2020).

3.8 Escolaridade

A escolaridade do empreendedor no Brasil tem mudado significativamente nos últimos anos. Conforme dados da pesquisa e como mostra a Tabela 9, em 2015 os empreendedores com Ensino Fundamental incompleto eram de 40,95%, sendo majoritários. No entanto, esse número recuou para 32,57%, em 2019. O número de empreendedores com Ensino Fundamental completo manteve-se praticamente estável no período, saindo de 15,74% para 15,47%. Já os empreendedores com Ensino Médio completo tiveram um crescimento significativo e se tornaram majoritários, indo de 29,9% para 34,71% no mesmo período. Os empreendedores com Ensino Superior completo também cresceram, de 13,41% para 17,25%.

Esses dados mostram uma constatação relevante: o empreendedorismo está ampliando entre os extratos com maior índice de escolaridade, e reduzindo entre os que possuem menor tempo de escolarização (IBGE, 2020).

Tabela 9 – Brasil: empreendedorismo por escolaridade (2015 a 2019)

Ano	Fundamental Incompleto	Fundamental Completo	Médio Completo	Superior Completo
4ºQ/2015	40,95%	15,74%	29,90%	13,41%
4ºQ/2016	38,07%	15,70%	31,55%	14,67%
4ºQ/2017	36,91%	15,66%	32,11%	15,32%
4ºQ/2018	34,58%	15,01%	33,66%	16,75%
4ºQ/2019	32,57%	15,47%	34,71%	17,25%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados. Fonte: IBGE (2020).

3.9 Faixa de renda

A faixa de renda predominante dos empreendedores brasileiros é de até 2 salários mínimos, como mostra a Tabela 10, totalizando 62,55%, em 2019, com um recuo em relação a 2015, quando era de 69,14%. Em contrapartida, a faixa de renda de 2 a 5 salários mínimos cresceu de 22,19% para 26,25% no mesmo período, e a faixa de 5 salários mínimos foi de 8,67% para 11,20%.

Esses dados demonstram que as políticas públicas ainda não lograram êxito em ampliar a renda dos empreendedores brasileiros, apesar da aparente tendência de mudança nessa situação (IBGE, 2020).

Tabela 10 – Brasil: empreendedorismo por faixa de renda (2015 a 2019)

Ano	De 0 a 2 Salários Mínimos	De 2 a 5 Salários Mínimos	De 5 a mais Salários Mínimos
4ºQ/2015	69,14%	22,19%	8,67%
4ºQ/2016	67,92%	22,59%	9,49%
4ºQ/2017	66,53%	23,64%	9,83%
4ºQ/2018	64,02%	25,23%	10,76%
4ºQ/2019	62,55%	26,25%	11,20%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados. Fonte: IBGE (2020).

3.10 Tempo no trabalho atual

A maior parte dos empreendedores brasileiros trabalha no negócio atual há 2 anos ou mais, conforme observado na Tabela 11. Em 2019, esse número era de

77,12%, com uma redução em relação a 2015, quando era de 81,09%. Entre 2015 e 2019, houve ampliação nas outras três faixas pesquisadas, de forma que a faixa de 1 a 2 anos alcançou 7,17%; de 1 mês a 1 ano, chegou a 13,12%; e menos de um mês, 2,59% (IBGE, 2020).

Esses dados revelam que as políticas públicas poderiam estar surtindo efeito na criação de novos negócios. Todavia, não é possível afirmar que essas políticas estariam contribuindo para a redução na mortalidade precoce dos empreendimentos no Brasil.

Tabela 11 – Brasil: empreendedorismo por tempo no trabalho atual (2015 a 2019)

Ano	2 anos ou mais	1 ano a 2 anos	1 mês a 1 ano	Menos 1 mês
4ºQ/2015	81,09%	6,32%	10,65%	1,95%
4ºQ/2016	80,58%	6,58%	10,78%	2,06%
4ºQ/2017	77,21%	7,03%	13,14%	2,63%
4ºQ/2018	78,33%	7,15%	12,03%	2,49%
4ºQ/2019	77,12%	7,17%	13,12%	2,59%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.11 Carga de trabalho atual

De acordo com a Tabela 12, majoritariamente, os empreendedores brasileiros têm jornada de trabalho igual ou inferior à prevista na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Em 2019, 71,67% dos empreendedores brasileiros possuíam a carga de trabalho igual ou menor do que a carga horária de 44 horas semanais. Nesse mesmo ano, 28,33% trabalhavam 45 horas semanais ou mais (IBGE, 2020).

Tabela 12 – Brasil: empreendedorismo por carga de trabalho semanal (2015 a 2019)

Ano	00h a 14h	15h a 39h	40h a 44h	45h a 48h	49h ou mais
4ºQ/2015	8,20%	26,71%	35,51%	10,63%	18,95%
4ºQ/2016	8,00%	27,79%	36,19%	9,50%	18,52%
4ºQ/2017	9,63%	29,14%	33,93%	8,40%	18,89%
4ºQ/2018	10,20%	29,29%	33,05%	8,31%	19,15%
4ºQ/2019	9,74%	28,24%	33,69%	8,04%	20,29%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.12 Setores econômicos

O setor econômico predominante do empreendedorismo no Brasil é o de serviços. A Tabela 13 demonstra que esse setor econômico é o que mais tem crescido no país, chegando a 40,1% do total, em 2019, em relação a 32,8%, em 2015. Todos os demais setores reduziram a sua participação percentual na economia, sendo que, no mesmo período, o agronegócio passou de 17,63% para 13,23%; o comércio, de 23,74% para 22,99%; a construção, de 15,73% para 13,6%; e a indústria, de 10,1% para 9,87% (IBGE, 2020).

Aparentemente, esse é um reflexo na mudança do próprio modelo econômico brasileiro, não sendo possível afirmar que o resultado foi influenciado pelas políticas públicas destinadas ao empreendedorismo. Entrementes, as políticas públicas poderiam reverter essa tendência concentradora da atividade econômica no setor de serviços, caso fossem implementados incentivos e estímulos para a revitalização dos outros setores econômicos do país.

Tabela 13 – Brasil: empreendedorismo por empresas e setor econômico (2015 a 2019)

Ano	Agronegócio	Comércio	Construção	Indústria	Serviços
4ºQ/2015	17,63%	23,74%	15,73%	10,10%	32,80%
4ºQ/2016	16,57%	24,14%	14,34%	9,59%	35,35%
4ºQ/2017	14,64%	23,84%	14,04%	10,38%	37,10%
4ºQ/2018	14,02%	23,09%	13,53%	10,33%	39,04%
4ºQ/2019	13,23%	22,99%	13,60%	9,87%	40,31%

Legenda: Comparação dos resultados do 4º Q (quadrimestre) de cada um dos anos pesquisados.
Fonte: IBGE (2020).

3.13 Participação do empreendedorismo dos pequenos negócios no Valor

Adicionado ao PIB brasileiro

O PIB do Brasil tem crescido nas últimas décadas, apesar de estar aquém das expectativas da sociedade brasileira. De acordo com dados do IBGE, como mostra a Tabela 13, em 2002 o PIB do país era de R\$ 1.488.787.276.000,00, tendo alcançado, em 2017, o valor de R\$ 6.583.319.000.000,00 (IBGE, 2020).

Tabela 14 – Brasil: Produto Interno Bruto a preços correntes (2002 a 2017)

Ano	Valor em Reais
2002	1.488.787.276.000,00
2005	2.170.584.503.000,00
2008	3.109.803.097.000,00
2011	4.376.382.000.000,00
2014	5.778.952.780.000,00
2017	6.583.319.000.000,00

Fonte: IBGE (2020).

Um estudo realizado em conjunto pelo Sebrae e pela FGV (2020) trouxe uma importante constatação sobre participação de micro e pequenas empresas na economia nacional. Entre a década de 1980 e a década de 2000, o empreendedorismo dos pequenos negócios aumentou a sua participação proporcional no PIB brasileiro. Esse fato alude à ideia de que as políticas públicas destinadas ao empreendedorismo dos pequenos negócios no Brasil alcançaram êxito nesse aspecto.

No decorrer das últimas quatro décadas, a participação do empreendedorismo dos pequenos negócios cresceu proporcionalmente em relação ao VA ao PIB. O referido estudo realizado pelo Sebrae e pela FGV aponta que, em 1985, a participação dos pequenos negócios no VA/PIB era de 21%. Esse percentual aumentou consistentemente nas décadas seguintes, até alcançar 30%, em 2016. Houve um crescimento de 40% entre 1985 e 2017 no total do VA/PIB (SEBRAE, 2020). Uma das possíveis hipóteses para esse fenômeno socioeconômico é a de que as políticas públicas destinadas ao fortalecimento do empreendedorismo dos pequenos negócios brasileiros durante esse período tiveram um papel relevante.

Tabela 15 – Brasil: PIB – participação das MPEs no Valor Adicionado ao PIB (1985 a 2017)

Ano	Percentual do PIB
1985	21,0%
2001	23,2%
2009	27,1%
2010	26,7%
2011	27,0%
2014	29,4%
2015	28,6%
2016	30,0%
2017	29,5%

Fonte: Sebrae (2020).

Contudo, é importante observar que, em 2009, a participação dos pequenos negócios no VA/PIB foi de 27,1%; em 2014, chegou a 29,4%. Os últimos dados consolidados do PIB brasileiro são de 2017, e a estatística demonstra que a participação dos pequenos negócios no VA/PIB pouco se alterou, permanecendo em 29,5% naquele ano. Vale ressaltar, aqui, o fato de que houve uma clara estagnação na representatividade econômica dos pequenos negócios no VA/PIB do Brasil (SEBRAE, 2020).

Uma hipótese aventada para isso, e que merece ser investigada em novas pesquisas, é a de que está esgotada a capacidade das atuais políticas públicas brasileiras de estímulo ao empreendedorismo dos pequenos negócios. Por esse motivo, elas não teriam mais o vigor para impulsionar o crescimento da participação das micro e pequenas empresas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa analisou detidamente a atuação do Brasil no fomento e no incentivo ao desenvolvimento e ao fortalecimento do empreendedorismo dos pequenos negócios ao longo dos últimos 35 anos, de 1984 a 2019. Para tanto, foram avaliados seus efeitos a partir de uma pesquisa na base estatística disponível, a fim de verificar os resultados alcançados pelos país durante o período.

Diante dos achados, pode-se afirmar que o Poder Público brasileiro atuou de maneira consistente e persistente nessas mais de três décadas analisadas, visando aperfeiçoar o empreendedorismo no âmbito dos pequenos negócios, independentemente do perfil ideológico dos governos desse período. As políticas públicas foram implementadas por oito dos nove governos, por meio de dispositivos constitucionais, leis complementares, leis ordinárias e decretos. Certamente, não faltou comprometimento do Estado com a melhoria das condições para o empreendedorismo dos pequenos negócios no país.

Apesar da quantidade de empreendedores no Brasil ser grande, tendo alcançado praticamente 30 milhões de pessoas em 2019, os esforços das políticas públicas para trazer a maioria dos pequenos negócios para a formalidade ainda não surtiram os efeitos desejados, pois 57,8% dos empreendedores são potenciais empresários (informais). Por isso, muito deve ser feito em relação à formalização.

Outros dois desafios – similares – das políticas públicas do país dizem respeito à criação de melhores condições para a presença da mulher e do jovem no empreendedorismo. Em 2019, as mulheres representavam apenas 34,8% do total de empreendedores do país; quanto aos jovens, a sua participação no total de empreendedores está praticamente estagnada, tanto na faixa etária até 25 anos quanto na faixa de 25 a 35 anos, uma vez que, juntas, somaram 26,34% no mesmo ano.

De acordo com o Sebrae, em 2020, a taxa de empreendedorismo total no Brasil atingiu o menor patamar dos últimos oito anos, caindo para 31,6%, o que representa uma redução de 18,33% em relação a 2019, que foi de 38,7%. As informações constam no relatório da Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2020), realizada no Brasil pelo Sebrae, em parceria com o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ). Com esse resultado, o país caiu do 4º lugar para o 7º lugar em taxa total de empreendedorismo no mundo.

Com relação à capacidade de geração de empregos, a pesquisa demonstrou que os pequenos negócios superaram as médias e grandes empresas no número geral de empregos. Além disso, tem crescido a sua participação proporcional no total da massa salarial. Por outro lado, a quantidade de empreendedores por conta própria, ou seja, aqueles que não geram empregos, continua muito alta no país. Em 2019, representou 84,68. Nota-se que as políticas públicas ainda não lograram êxito em relação a esse fato.

Quanto à escolaridade dos empreendedores, a pesquisa demonstrou que esse quesito tem sido ampliado nesse segmento econômico, de forma que se tornou majoritária a faixa dos que possuem Ensino Médio completo, superando os que possuem Ensino Fundamental incompleto, que, antes, lideravam o ranking. O número dos que possuem Ensino Superior completo também superou os daqueles que possuem o Ensino Fundamental completo. Em 2018, pela primeira vez, os empreendedores com mais anos de escolaridade (Ensinos Médio e Superior completo) superaram aqueles que tem menos anos de escolaridade (Ensino Fundamental incompleto e completo), seguindo com o aumento na participação em 2019.

A pesquisa confirmou que a faixa de renda dos empreendedores brasileiros ainda é muito baixa, sendo que 62,55% (quase dois terços) tiveram renda de até 2 salários mínimos em 2019. No entanto, faixas de renda superiores têm crescido proporcionalmente, demonstrando que há perspectiva de melhora para o futuro, caso essa tendência persista. Vale ressaltar que as políticas públicas precisam intensificar o foco na melhoria da produtividade e da competitividade dos pequenos negócios, visando ampliar a renda.

Com relação à mortalidade dos negócios no Brasil, verificou-se que a maioria dos empreendimentos está aberta há dois anos ou mais, totalizando 77,12% em 2019, número que vem se reduzindo lentamente ao longo dos anos. Conseqüentemente, cresce, ao mesmo tempo, a quantidade de novos negócios.

No que diz respeito à carga horária dos empreendedores brasileiros, a pesquisa revelou que a maior parte deles dedica-se ao empreendimento em tempo igual ou menor do que as 44 horas prevista na CLT para os trabalhadores assalariados, totalizando 71,67% em 2019. Esse é um tema não contemplado pelas políticas públicas. Todavia, esse achado durante a pesquisa é importante para entender melhor como é o comportamento do empreendedor no Brasil.

Quanto à divisão do empreendedorismo entre os setores econômicos, a pesquisa evidenciou que a economia brasileira está ficando cada vez mais dependente do setor de serviços, onde atuam 40,31% das empresas. Apesar de ser uma tendência mundial, o crescimento desse setor começa a ofuscar o restante dos setores econômicos do país. Aqui, é importante ressaltar que as políticas públicas podem e devem estimular os outros setores econômicos, visando dar mais equilíbrio ao desempenho das atividades econômicas no Brasil, não o deixando tão dependente do setor de serviços, consistindo em uma vulnerabilidade que pode trazer danos no futuro.

No tocante ao objetivo de ampliar a participação do empreendedorismo dos pequenos negócios na economia brasileira, ficou claro que os esforços do setor produtivo e do setor público geram resultados relevantes. A principal expressão desse resultado está na participação dos pequenos negócios no VA do PIB brasileiro, que cresceu de 21%, em 1985, para 29,5%, em 2017. Mesmo assim, é importante mencionar que esse percentual está aquém do percentual de participação do VA no PIB em relação à alcançada por economias de países mais desenvolvidos.

Essas considerações apontam para a exaustão do ciclo de vida do atual modelo de políticas públicas, que objetivam garantir tratamento diferenciado, simplificado, bem como o favorecimento aos pequenos negócios. Tendo em vista melhores resultados e visando o fortalecimento do empreendedorismo dos pequenos negócios no país, é necessário inovar o modelo de políticas públicas destinadas a esse segmento. Isso porque, o Brasil e o mundo estão se transformando rapidamente, de forma que será fundamental adotar novas práticas e ideias para revalorizar e ressignificar o papel dos empreendedores e de seus negócios na economia, a fim de assegurar, em um futuro próximo, melhores condições socioeconômicas para toda a população brasileira.

REFERÊNCIAS

AMARAL, F. B. do. **A Lei Geral das micro e pequenas empresas no Brasil: uma avaliação de impactos sobre os estabelecimentos, seus empregados e empregadores, no período de 2005 a 2015.** 2018. 167 f. Tese (Doutorado em Políticas Públicas) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, Maranhão, 2018.

ANJOS, E. B. R. dos. Pressupostos conceituais do Estado empreendedor na Constituição Federal de 1988. **Revista de Direito Setorial e Regulatório**, v. 2, n. 1, p. 289-322, 2016.

ARANHA, M. I. **Manual de Direito Regulatório: fundamentos do direito regulatório.** 3. ed. London Laccademia Publishing, 2015.

ARAÚJO, F. S. G.; MARQUES JÚNIOR, S. Empreendedorismo e Turismo: Caracterização do perfil empreendedor do setor de Turismo no Rio Grande do Norte. Turismo: **Estudos & Práticas (RTEP/UERN)**, v. 7, n. 1, jan./jun. 2018.

ARBIX, G. A. T. *et al.* (Orgs). **Inovação: Estratégia de sete países.** Série Cadernos da Indústria ABDI. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010.

ARBIX, G. A. T. **Inovar ou Inovar: A indústria brasileira entre o passado e o futuro.** São Paulo: Papagaio, 2007.

BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo.** São Paulo: Thomson, 2007.

BEZERRA, E. *et al.* Políticas Públicas de Empreendedorismo no Brasil: Levantamento e Análise. *In: In: VIII Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Anais [...].* Goiânia: Anegepe, 2014.

BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor.** São Paulo: Makron Books, 2001.

BÖCK, R.; ALMEIDA, F. Clarence Ayres, Ayresianos e a evolução do institucionalismo Vebleniano. **Economia e Sociedade**, v. 27, n. 2, p. 381-407, maio/ago. 2018. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/XKrPMpCX9YBQ9vCqY8S853P/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 01 jun. 2021.

BULGACOV, Y. L. M. *et al.* Jovem empreendedor no Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão? **Revista de Administração Pública**, v. 45, n. 3, p. 695-720, maio/jun. 2011. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/WXQH6z59RmbnbHvT9vtbqcD/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 18 jun. 2021.

BRASIL. Lei Federal n.º 7.256, de 27 de novembro de 1984. Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa, Relativas ao Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido, nos Campos Administrativo, Tributário, Previdenciário,

Trabalhista, Crédito e de Desenvolvimento Empresarial. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 28 nov. 1984. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l7256.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

BRASIL. Decreto-Lei n.º 2.288, de 23 de julho de 1986. Cria o Fundo Nacional de Desenvolvimento, institui empréstimo compulsório para absorção temporária de excesso de poder aquisitivo, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 24 jul. 1986. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del2288.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: 5 out. 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 30 maio 2021.

BRASIL. Lei n.º 7.827, de 27 de setembro de 1989. Regulamenta o art. 159, inciso I, alínea c, da Constituição Federal, institui o Fundo Constitucional de Financiamento do Norte - FNO, o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste - FNE e o Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste - FCO, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 28 set. 1989. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l7827.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 8.864, de 28 de março de 1994. Estabelece normas para as microempresas (ME), e Empresas de Pequeno Porte (EPP), relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista; crédito e de desenvolvimento empresarial (art. 179 da Constituição Federal). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 28 mar. 1994. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8864.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 9.317, de 5 de dezembro de 1996. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 6 dez. 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9317.htm. Acesso em: 02 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispendo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 6 out. 1999. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9841.htm. Acesso em: 02 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 9.872, de 23 de novembro de 1999. Cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda - FUNPROGER, altera o art. 11 da Lei no 9.365, de 16 de dezembro de 1996, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 24 nov. 1999. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9872.htm. Acesso em: 02 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 10.194, de 14 de fevereiro de 2001. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis nos 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 8.029, de 12 de abril de 1990, e 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 16 fev. 2001. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/leis_2001/l10194.htm. Acesso em: 02 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 10.735, de 11 de setembro de 2003. Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 12 set. 2003. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.735.htm. Acesso em: 02 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 26 abr. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11110.htm. Acesso em: 01 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 30 maio 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 127, de 14 de agosto de 2007. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 ago. 2007. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp127.htm. Acesso em: 03 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 03 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 139, de 10 de novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 11 nov. 2011. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp139.htm. Acesso em: 03 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 12.441, de 11 de julho de 2011. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 12 jul. 2011.

Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm. Acesso em: 03 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 147, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nos 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 8 ago. 2014. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp147.htm. Acesso em: 04 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 28 out. 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm. Acesso em: 04 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar n.º 167, de 24 de abril de 2019. Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera a Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 25 abr. 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 04 jun. 2021.

BRASIL. Lei n.º 13.874, de 20 de setembro de 2019. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nos 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 20 set. 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm. Acesso em: 04 jun. 2021.

CALDEIRA, J. **História do Brasil com empreendedores**. São Paulo: Mameluco, 2009.

CARDOSO, L. L.; MENDONÇA, M. A. P. Inovações na nova lei geral das micro e pequenas empresas. **FACTU**, v. 8, p. 31-55, 2008.

CARVALHO, L.; COSTA, T. Empreendedorismo e desenvolvimento regional – o caso do Porto de Sines. *In*: INSTITUTO POLITÉCNICO DE SETÚBAL (Org.). **14º Workshop APDR: Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional**. ATAS Proceedings, 2012. p. 237-245. Disponível em: http://apdr.pt/data/documents/atas_14_workshop_apdr_setubal.pdf. Acesso em: 30 maio 2021.

CASSOL, W. I. L.; SILVEIRA, A.; HOELTGEBAUM, M. Empreendedorismo feminino: análise da produção científica da base de dados do Institute for Scientific Information (ISI) de 1997 a 2006. *In*: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. **Anais** [...]. Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

CECHINEL, A. *et al.* Estudo/análise documental: uma revisão teórica e metodológica. **Criar Educação**, v. 5, n. 1, jan./jun. 2016. Disponível em:

<http://periodicos.unesc.net/criaredu/article/view/2446/2324>. Acesso em: 22 maio 2021.

COSTA, A. B. da. O desenvolvimento econômico na visão de Joseph Schumpeter. **Cadernos IHU Ideias**, ano 4, n. 47, p. 1-22, 2006. Disponível em: <http://www.ihu.unisinos.br/images/stories/cadernos/ideias/047cadernosihuideias.pdf>. Acesso em: 01 jun. 2021.

COSTA, A. de S. M.; SARAIVA, L. A. S. Hegemonic discourses on entrepreneurship as ideological mechanisms for the reproduction of capital. **Organization**, v. 19, n. 5, p. 587-614, 2012.

COSTA, A. P. N. da; LEANDRO, L. A. de L. O atual cenário das micro e pequenas empresas no Brasil. *In: XIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. 2016. Rio de Janeiro, 31 de outubro, 2016.

DAN, M. C.; GOIA, S. I. Entrepreneurship and regional development. A bibliometric analysis. **Proceedings of the International Conference on Business Excellence**, v. 12, n. 1, p. 276-287, 2018.

DIAS, T. R. F. V. *et al.* Características comportamentais empreendedoras relevantes e comuns: um estudo com os alunos membros de duas empresas juniores. *In: XIII SemeAd – Seminários em Administração*. São Paulo, setembro de 2010. Disponível em: <http://sistema.semead.com.br/13semead/resultado/trabalhosPDF/932.pdf>. Acesso em: 22 jun. 2021.

FAIRCHILD, G. B. Residential segregation influences on the likelihood of ethnic self-employment. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 33, n. 2, p. 373-395, 2009. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2009.00295.x>. Acesso em: 25 jun. 2021.

FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999. Disponível em: <http://rausp.usp.br/wp-content/uploads/files/3402005.pdf>. Acesso em: 22 maio 2021.

FIORI, J. L. Estado de bem-estar social: padrões e crises. **Physis: Revista de Saúde Coletiva**, v. 7, n. 2, p. 129-147, 1997. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/physis/a/qJZJQm4N36gyJhjkpfvwdhK/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 29 maio 2021.

FREIRE, C. T.; MARUYAMA, F. M.; POLLI, M. Inovação e empreendedorismo: políticas públicas e ações privadas. **Novos Estudos**, v. 36, n. 3, p. 51-76, nov. 2017. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/nec/a/7MVBV5N3V3BcVmTTbmMjrDv/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 25 jun. 2021.

GELINSKI, C. R. O. G.; SEIBEL, E. J. Formulação de políticas públicas: questões metodológicas relevantes. **Revista de Ciências Humanas**, v. 42, n. 1-2, p. 227-240,

2008. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/revistacfh/article/view/2178-4582.2008v42n1-2p227/13337>. Acesso em: 28 maio 2021.

GOMES, A. F. *et al.* Empreendedorismo brasileiro: uma análise conceitual a partir da ética do trabalho e da ética da aventura. *In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Anais [...]*. São Paulo: EGEPE, 2008.

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

GRECO, S. M. de S. S. *et al.* **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2019.

HAGEN, E. E. **The process of economic development**. Massachusetts, USA: Institute of Technology Cambridge, 1956.

HIGGINS, B.; SAVOIE, D. **Regional Development Theories & Their Application**. New Jersey, USA: Transactions Publishers, 1997.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua)**. 2020. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 23 jun. 2021.

KRIPKA, R.; SCHELLER, M.; BONOTTO, D. L. Pesquisa Documental: considerações sobre conceitos e características na Pesquisa Qualitativa. **CIAIQ2015**, v. 2, p. 243-247, 2015. Disponível em: <https://proceedings.ciaiq.org/index.php/ciaiq2015/article/view/252>. Acesso em: 22 maio 2021.

KREIN, J. D.; BIAVASCHI, M. Condições e relações de trabalho no segmento das Micro e Pequenas Empresas. *In: SANTOS, A. L. dos; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Orgs.). Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. p. 113-165.

LEMO, I. S.; FREGA, J. R.; SOUZA, A. Empreendedorismo étnico e desenvolvimento turístico de Três Tílias. *In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Anais [...]*. São Paulo: EGEPE, 2008.

LIMA, J. A. A.; LEITE FILHO, C. A. P. Uma perspectiva psicológica do Empreendedorismo. *In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, São Paulo, 2008.

LIMA, V. F. S. de A. **Qualificação e emprego no Brasil: uma avaliação dos resultados do PLANFOR**. 2004. 192 f. Tese (Doutorado em Políticas Públicas) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, Maranhão, 2004. Disponível em: <https://tede.ufma.br/jspui/bitstream/tede/765/1/Valeria%20Ferreira%20Santos%20de%20Almada%20Lima.pdf>. Acesso em: 01 jun. 2021.

LIMA, V. F. S. de A. Reforma do Estado e controle social: limites e possibilidades da descentralização e do “terceiro setor”. **Revista de Políticas Públicas**, v. 6, n. 2, p. 127-147, 2002.

LONGENECKER, J. G. *et al.* **Administração de pequenas empresas**: lançando e desenvolvendo iniciativas empreendedoras. São Paulo: Thomson, 2007.

MAÇANEIRO, M. B.; CHEROBIM, A. P. M. S. Fontes de financiamento à inovação: incentivos e óbices às micro e pequenas empresas-estudo de casos múltiplos no estado do Paraná. **Organizações & Sociedade**, v. 18, n. 56, p. 57-75, jan./mar. 2011.

MARCOVICH, J. **Pioneiros e Empreendedores**: a saga do desenvolvimento no Brasil. São Paulo: EDUSP, 2003.

MAZZUCATO, M. **O Estado empreendedor**. Desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. São Paulo: Portfolio Penguin, 2014.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Resolução n.º 59, de 25 de março de 1994. Autoriza a alocação de recursos do FAT, excedentes da reserva mínima de liquidez em depósitos especiais. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 mar. 1994.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. 2018. Disponível em: <http://www.rais.gov.br>. Acesso em: 23 jun. 2021.

MONTAÑO, C. E. **Microempresa na era da globalização**: uma abordagem crítica. São Paulo: Cortez, 2001.

MUSTERD, S. Social and Ethnic Segregation in Europe: levels, causes and effects. **Journal of Urban Affairs**, v. 27, n. 3, p. 331-348, 2005. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/j.0735-2166.2005.00239.x>. Acesso em: 02 jun. 2021.

OLIVEIRA, D. C.; GUIMARÃES, L. O. Perfil empreendedor e ações de apoio ao empreendedorismo: o NAE/Sebrae em questão. *In*: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. **Anais** [...]. Rio de Janeiro: ANPAD, 2003.

OLIVEIRA, J. S.; PEREIRA, J. A.; SOUZA, M. C. D. de. Empreendedorismo, cultura e diversidade: a participação dos empreendedores negros nas atividades empreendedoras no Brasil no período de 1990 a 2008. **Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, v. 11, n. 2, p. 7-30, jul./dez. 2013. Disponível em: <http://periodicos.ufc.br/contextus/article/view/32161>. Acesso em: 30 jun. 2021.

OLIVEIRA, O. F. de. O Estado empreendedor ou Estado de bem-estar social? Uma discussão sobre o Estado brasileiro contemporâneo. **Almanaque de Ciência Política**, v. 4, n. 1, p. 1-9, 2020. Disponível em: <https://periodicos.ufes.br/almanaque/article/view/30077/20784>. Acesso em: 30 maio 2021.

PARADA, J. Original institutional economics: A theory for the 21st century? **Oeconomicus**, v. 5, p. 46-60, 2001.

PARDINI, D. J.; BRANDÃO, M. M. Competências empreendedoras e sistema de relações sociais: a dinâmica dos construtos na decisão de empreender nos serviços de fisioterapia. *In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. Anais [...].* Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

PEDROSO, J. P. P.; MASSUKADO, M. S. A relação entre o jeitinho brasileiro e o perfil empreendedor: interfaces no contexto da atividade empreendedora no Brasil. *In: V Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Anais [...].* São Paulo: EGEPE, 2008.

PEREIRA, M. J. A. **A Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**: uma avaliação do processo de implementação em Boa Vista-RR 2003-2008. 2009. 151 f. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, Maranhão, 2009.

PORTER, M. E. **Competição**: Estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Elsevier Campus, 2009.

RAMOS, G. A sociologia de Max Weber: (Sua importância para a teoria e a prática da Administração). **Revista do Serviço Público**, v. 3, ano XI, n. 2, 1946. Disponível em: <https://revista.enap.gov.br/index.php/RSP/article/view/200>. Acesso em: 30 maio 2021.

SACHS, I. Inclusão social pelo trabalho decente: oportunidades, obstáculos, políticas públicas. **Estudos Avançados**, v. 18, n. 51, p. 23-49, 2004. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ea/a/GncF4cq8SQg8pyzKrFzGfvK/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 29 maio 2021.

SANABIO, M. T.; DAVID, M. V. Globalização e seus impactos nas Micro e Pequenas Empresas – MPes. *In: III SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*, 2006. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos06/838_GETEC%20Globalizacao%20e%20MPes%202006.pdf. Acesso em: 14 jun. 2021.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Revista de Administração Pública**, v. 47, n. 1, p. 25-48, jan./fev. 2013.

SCHUMPETER, J. A. A resposta criadora na história econômica. *In: LUCAS, F. (Org.). Economia e Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalism, Socialism and Democracy**. 3. ed. New York, USA: Harper Perennial Modern Thought, 2008.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico.** Tradução de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2010-2011.** 4. ed. Brasília: DIEESE, 2011.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.** 2018. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/lei-geral-completa-10-anos-e-beneficia-milhoes-de-empresas,baebd455e8d08410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 25 maio 2021.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Estudo sobre participação de micro e pequenas empresas na economia.** Brasília: SEBRAE, 2020a.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Atualização de estudo sobre participação de micro e pequenas empresas na economia nacional.** 2020b. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Relat%C3%B3rio-Participa%C3%A7%C3%A3o-mpe-pib-Na.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2021.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil.** 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=Bras%C3%ADlia%20%2D%20Os%20pequenos%20neg%C3%B3cios%20respondem,presidente%20do%20Sebrae%2C%20Luiz%20Barretto>. Acesso em: 10 maio 2021.

SILVA, L. R. C. *et al.* Pesquisa documental: alternativa investigativa na formação docente. *In: IX Congresso Nacional de Educação – EDUCERE.* III Encontro Sul Brasileiro de Psicopedagogia. Pontifícia Católica Universidade do Paraná, 2009.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/259271>. Acesso em: 28 maio 2021.

SMITH, D. A.; LOHRKE, F. T. Entrepreneurial Network Development: Trusting in the Process. **Journal of Business Research**, v. 61, n. 4, p. 315-322, abr. 2008.

SOUZA, S. dos S. **Desenvolvimento econômico, educação e mercado de trabalho.** 1999. 116 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Santa Catarina, 1999. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/108748/CNM0389-M.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 23 jun. 2021.

STEWART, A. Anthropology and the practice of entrepreneurship research. **United States Association for Small Business and Entrepreneurship**, p. 106-112, 1987. Disponível em: https://epublications.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1188&context=mgmt_fac. Acesso em: 20 jun. 2021.

WEBER, M. **A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo**. Tradução de Mário Moraes. São Paulo: Martin Claret, 2002.

WEBER, M. **A Ética Protestante e o “Espírito” do Capitalismo**. Tradução de José Marcos Mariani de Macedo. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.