

O BRASIL NÃO É FEITO PARA EMPREENDER: AS DIFICULDADES PARA EMPREENDER NO PAÍS¹

Lucas Azevedo de Melo²

Resumo:

As principais motivações para se abrir um negócio são oportunidade e necessidade, sendo que a necessidade se revela principalmente em situação de crise econômica, pois postos de trabalho fecham e muitas pessoas vêem no empreendedorismo uma oportunidade de recomeçar. Entretanto, permanecer no mercado não é tão simples assim, pois poucos são os empreendimentos capazes de ultrapassar a barreira dos cinco anos de existência, o que pode ser explicado por uma série de motivos envolvendo falta de planejamento, falta de capacidade, falta de recursos financeiros e dificuldade de se obter financiamento, entre outras questões. O objetivo desta pesquisa é identificar os entraves para a atuação empreendedora no Brasil. Para este fim, propôs-se uma pesquisa bibliográfica sobre o tema, a partir de artigos e monografias que versam sobre o tema. Como resultado, identificou-se que os empreendedores se deparam com variados tipos de entraves, entretanto, a forma pela qual cada um lida com estes desafios depende das características, habilidades e competências de cada um. Por ser um indivíduo mais tolerante ao risco, empreendedores tem dificuldade de reconhecer que o empreendimento não está gerando o resultado esperado. Em outros casos, o empreendedor não tem uma ideia clara sobre o que espera alcançar com sua empresa e não demonstra domínio da gestão financeira, o que dificulta a liberação de recursos privados.

Palavras-chave: Barreiras empresariais. Empreendedorismo. Micro e pequenas empresas.

1 INTRODUÇÃO

O termo empreendedorismo pode ser definido como um processo que envolve a criação de algo novo, dinâmico e inovador e que agrega um valor tanto econômico quanto social, sendo o principal fator de desenvolvimento econômico de um país, pela criação de empregos e contribuição para manter a economia

¹ Artigo apresentado à Unidade de Aprendizagem Trabalho de conclusão de curso em Economia, ministrada pela Profa. Joseane Borges de Miranda, Doutora. E-mail: josenae.miranda@animaeducacao.com.br. 2022.

² Acadêmico do curso Ciências Econômicas da Universidade do Sul de Santa Catarina – Unisul. E-mail: lucas.melo2@outlook.com.br

aquecida, por isso, as perspectivas de crescimento econômico são muito maiores em países com cultura empreendedora (BAGGIO; BAGGIO, 2015).

O papel do empreendedor sempre foi de fundamental importância na sociedade, porém se intensificou nas últimas décadas em decorrência dos avanços tecnológicos e das novas exigências da sociedade do conhecimento, cuja competitividade exige ação empreendedora, inovação e estruturação de sistemas de inovação. Nesse contexto, o empreendedorismo passa a ser visto não mais como um fenômeno isolado, mas como sendo complexo e sistêmico, e dependente de uma rede de relações e fatores (BARBOSA; MARTINS, 2018).

“A performance empreendedora resulta de um conjunto de sete fatores determinantes: ambiente regulatório, infraestrutura, mercado, acesso a capital, inovação, capital humano e cultura” (ROCHA; ANDREASSI, 2020, p. 364). Para Pereira *et al.* (2014), a partir do momento que se entende as características pessoais e os anseios dos empreendedores, existe a necessidade de compreender quais fatores ambientais que os regem e estimulam.

Sobre os tipos mais comuns de empreendedores Dornelas (2005, p.13) menciona o empreendedor visionário que sabe aonde quer chegar, se planeja com antecedência e pensa no crescimento que quer alcançar com o empreendimento, visando a obtenção de lucros. E o empreendedor por necessidade, em decorrência de desemprego ou então para mudar a trajetória da carreira.

Para Dornelas (2005) o empreendedorismo no Brasil começou a ganhar notoriedade a partir da década de 1990, se tratando de um fenômeno ainda muito recente na cultura brasileira. Entretanto, os interessados em empreender se deparam com uma série de desafios e entraves cuja influência é muito menos sentida em outros países (MARTINS, 2020). Rankings como o da *US News & World Report*, que envolve 80 países estabeleceu como parâmetros a serem avaliados o acesso ao capital, infraestrutura, transparência na prática dos negócios, educação, mão de obra qualificada, cultura empreendedora, conexão com o mundo, inovação, conhecimento tecnológico, e suporte jurídico bem desenvolvido.

O que permite identificar que Brasil e EUA possuem grandes disparidades entre seus ecossistemas empreendedores, pois de acordo com o relatório de 2017, o Brasil ficou em 37º lugar e os EUA, em 3º lugar (US News & World Report, 2017. Apud: ROCHA; ANDREASSI, 2020, p. 364). Alves (2021) acrescenta com base em dados do *Doing Business 2020* que o Brasil é um dos países mais difíceis para

empreender, estando na colocação 124^a de um total de 190 países. Partindo destas considerações, estabeleceu-se como problema de pesquisa: “Quais as principais dificuldades para empreender no Brasil?”

E buscando encontrar respostas para esta pergunta, ficou definido como objetivo identificar quais são os principais entraves para a atuação empreendedora no Brasil, o que passa por definir o conceito de empreendedorismo, apresentar um panorama da atividade empreendedora no Brasil, investigar os incentivos governamentais para o empreendedorismo brasileiro e as principais dificuldades para a implementação de políticas públicas de empreendedorismo no Brasil.

Segundo Bodas (2021), estão atuando no Brasil aproximadamente 52 milhões de empreendedores, número significativo, portanto, compreender as dificuldades que o empreendedorismo enfrenta no Brasil pode auxiliar esses empreendedores a alavancar seus negócios tornando possível que eles enfrentem com maior autonomia e eficiência os desafios que seu empreendimento apresentará.

Principalmente quando Bodas (2021) afirma com base em dados do SEBRAE de 2016, que quase metade das micro e pequenas empresas brasileiras morre antes de completar dois anos. Dentre os motivos do fim dessas empresas podem estar justamente essas dificuldades a serem pesquisadas, portanto, apresentá-las pode significar trazer à tona algumas das dificuldades que fazem diversos novos negócios falirem, permitindo assim que esses negócios possam ter um melhor planejamento para enfrentar esses problemas e assim sobreviver e prosperar.

Assim, umas das justificativas dessa pesquisa é a ajuda que pode oferecer aos empreendedores no país, e de acordo com Dornelas (2005, p. 13) “empreender tem a ver com fazer diferente, antecipar-se aos fatos, implementar ideias, buscar oportunidades e assumir riscos calculados.”. Portanto, ajudar a empreender ajudará também a realizar sonhos.

Além disso, essa pesquisa tem importância acadêmica, pois apresentará nova literatura para a instituição, expandindo seu atual corpo de conhecimento e para o aluno pesquisador que também será capaz de expandir seu conhecimento a partir da pesquisa. Quanto à abordagem metodológica, propôs-se a realização de pesquisa bibliográfica descritiva, a pesquisa descritiva, para Cervo, Bervian e da

Silva (2007), faz referência ao processo de registro, análise e correlação entre fatos ou fenômenos, sem manipulá-los.

Para Andrade (2010) a pesquisa bibliográfica é uma habilidade básica na graduação, pois é o primeiro passo em todas as atividades acadêmicas. Segundo Fonseca (2002), a pesquisa bibliográfica é realizada a partir de um estudo de indicadores teóricos que foram analisados e publicados em formatos escritos e eletrônicos, como livros, ficção científica, páginas da web.

Qualquer trabalho científico começa com um estudo bibliográfico, no entanto, existe um estudo científico baseado apenas em pesquisa bibliográfica, que se debruça sobre referências teóricas publicadas com o objetivo de reunir informações ou conhecimentos prévios sobre o problema em que se busca a resposta (FONSECA, 2002).

Diante disso, para a coleta de dados nessa pesquisa foi elaborado o seguinte procedimento: Será realizada uma pesquisa automática na base de dados Google Acadêmico com as palavras-chave: Empreendedorismo; Brasil; Dificuldades. Assim, serão lidos os títulos e resumos das pesquisas encontradas a fim de selecionar as que forem consideradas relevantes para a pesquisa, além disso, serão excluídas pesquisas que não estejam publicadas em português e não estejam na íntegra disponíveis por meios digitais na base de dados.

Para a análise de dados serão feita uma análise qualitativa que buscará compreender o significado dos dados coletados e também tem o objetivo de facilitar o entendimento dos conteúdos através de alguma classificação apresentada de forma sistematizada. Assim, será feita uma análise descritiva, a análise descritiva tem como objetivo descrever e compreender eventos em tempo real, portanto, não emite julgamento de valor e limita-se a entender o impacto dos dados.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Empreendedorismo e a importância de empreender para a economia

Todo mercado, desde que devidamente organizado, representa uma instituição de fundamental importância para o funcionamento e expansão das atividades econômicas, principalmente a partir do momento que deixa de ser local para ser global, entretanto, para Schumpeter e seus seguidores, este processo não deve ser conduzido exclusivamente por forças incontroláveis de mercado, e embora as grandes corporações tenham papel importante neste processo, não devem deixar de se submeter às regras dos estados (FELIPE; VILLASCHI FILHO, 2017).

O processo empreendedor tem a capacidade de gerar grandes benefícios para os países, envolvendo desde a geração de emprego e renda e inclusive a oportunidade de elevar o nível de competitividade e inovação. Isto pode se dar de diversas formas, por meio da criação de um produto novo, melhora de processos que já existem em uma cadeia de produção, ou então pelo desenvolvimento de uma nova tecnologia capaz de gerar um novo mercado (JANSSEN, 2020).

Ainda na década de 20, Schumpeter já havia reconhecido a importância da inovação na atividade empreendedora, representando um meio para o aproveitamento de novas oportunidades de negócio e para a criação de novas formas de utilização de recursos naturais para além de seus usos habituais, sendo uma das principais qualidades do empreendedor a facilidade em encontrar novas possibilidades em matéria de usos, produtos e serviços (DA ROSA, 2020).

Para Felipe e Villaschi Filho (2017) a decisão por inovar e buscar os investimentos necessários para que a inovação se materialize caracteriza uma aposta no futuro que não deixa de incorrer em possíveis falhas, fazendo com que a busca por inovar traga consigo algum grau de insegurança para os agentes envolvidos. Assim, apontam para a existência de uma ligação entre processos inovativos e fatores financeiros, e por extensão, a realização de uma análise acerca

de estruturas financeiras e suas institucionalidades, pontos importantes para que processos inovativos sejam impulsionados.

Como já foi colocado anteriormente, o próprio Schumpeter, desde *A teoria do desenvolvimento econômico* já assumia claramente essa relação e, por isso, esboçava alguma preocupação no sentido de que o sistema financeiro – e de crédito – deveria ser permeado por uma trajetória que fosse convergente com as necessidades das decisões de inovação (FELIPE; VILLASCHI FILHO, 2017, p.26).

Da Rosa (2020) acrescenta ainda que esforço destinado a inovação também pode ser interpretado como uma prática que gera valor para todos os envolvidos, levando em consideração que ao explorar uma oportunidade, o empreendedor se apóia em recursos humanos e financeiros, necessários inclusive para se identificar uma oportunidade, bem como a viabilização de uma ideia e sua concretização, o que por fim pode beneficiar empresas e a comunidade.

Analisando a questão de outra forma, em momentos de estagnação econômica o empreendedorismo pode ser visto como uma solução, uma vez que a atividade inovadora pode contribuir para que a economia volte a se tornar pujante, pela interpretação de que as empresas novas geram uma pressão competitiva que estimula negócios consolidados a aumentar sua produtividade e nível de eficiência econômica (JANSSEN, 2020).

Alves (2009) considera que a história do empreendedorismo se confunde com a história do ser humano, ao argumentar que o comportamento empreendedor sempre existiu na sociedade, motivando criações, construções e a evolução dos indivíduos e da coletividade, muito embora a criação do termo “empreendedorismo” seja muito mais recente, o que é atribuído ao escritor e economista do Século XVII Richard Cantillon, considerado um dos primeiros a fazer uma distinção entre a figura do capitalista, que entra com o capital, e o empreendedor, o sujeito que tem como característica assumir riscos em um empreendimento.

Avançando para o Século XX, o economista austríaco Joseph Schumpeter descrevia nos idos de 1912 o empreendedor como um indivíduo dotado de faro apurado para identificar oportunidades promovidas por mudanças tecnológicas, o que representa uma oportunidade de inovação, abertura de mercados, agregação de fontes de matérias-primas e para a estruturação de organizações, abrindo a possibilidade de criação de um novo ciclo econômico (ALVES, 2009).

Schumpeter também descrevia o empreendedor como o indivíduo capaz de destruir a ordem econômica vigente ao trabalhar pela introdução de novos produtos

e serviços, pela criação de novas formas de organização do trabalho ou então ainda pela exploração de novos recursos e materiais (DORNELAS, 2016). Aulet (2018) considera que o empreendedor bem-sucedido é aquele que apresenta produtos de alto nível de excelência e inovação, produtos estes que podem ser físicos, mas também serviços ou de caráter informativo.

Aulet (2018) argumenta em seu livro que existem uma série de mitos sobre empreendedorismo e a figura do empreendedor que devem ser desfeitos, a começar pelo fato de que pessoas iniciam empresas, sendo que a ideia comum é a de que o empreendedor é um herói solitário, quando na verdade equipes começam empresas, sendo que uma equipe maior aumenta as chances de o empreendimento se mostrar bem-sucedido. Neste sentido, Dornelas (2016) apresenta uma visão do processo empreendedor (Figura 1), onde fica evidenciado o papel da equipe.

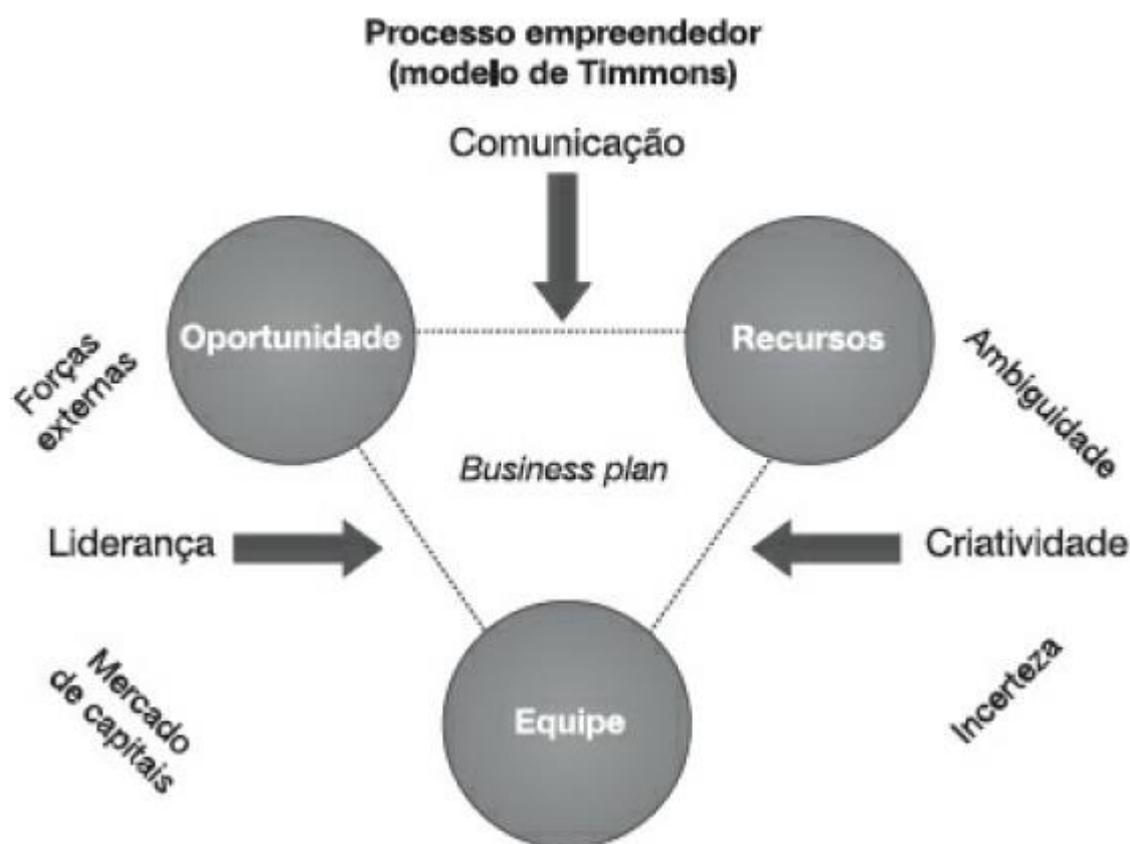


Figura 1 - O processo empreendedor (Timmons).
Fonte: Dornelas (2016)

O segundo mito seria o de que todos os empreendedores são pessoas naturalmente carismáticas, embora o carisma possa ser considerado um fator chave

para o sucesso. Para Aulet (2018) o que ocorre é que o carisma por si só não é suficiente para o sucesso de um empreendimento, ao acreditar que um empreendedor precisa ser comunicativo, um vendedor eficiente e que sabe trabalhar juntamente a outras pessoas.

Aulet (2018) apresenta ainda um terceiro mito, envolvendo a interpretação de que existe um empreendedorismo nato, como se houvesse uma espécie de “gene do empreendedorismo”, fazendo com que algumas pessoas sejam predispostas a alcançar êxito ao iniciar um empreendimento. O que para o autor não é verdadeiro, ao considerar que as habilidades que favorecem as chances de sucesso podem ser ensinadas à exemplo da gestão de pessoas, habilidades de vendas e habilidades envolvendo o desenvolvimento e a entrega de produtos.

Como evidência disso, não precisaríamos procurar além do perímetro mágico do terreno ocupado pelo MIT. Os alunos que freqüentam o MIT fundam empresas de modo absolutamente prolífico. De fato, desde 2006, foram mais de 25 mil, e 900 novas são iniciadas todo ano. Essas empresas empregam mais de 3 milhões de pessoas, cujas rendas anuais agregadas somam aproximadamente \$2 trilhões. Para colocar em perspectiva, a renda anual total das empresas fundadas pelos ex-alunos do MIT se tornaria a 11ª maior economia do mundo (AULET, 2018, p.18).

Teles e Matos (2013) consideram que o perfil empreendedor não precisa estar relacionado necessariamente ao desenvolvimento de um negócio próprio, pois este perfil também é muito desejado nas organizações, sendo algo procurado quando se abrem vagas de trabalho para *trainees* e recém-formados.

Ou como expõe Alves (2009), em um dado momento o empreendedorismo deixou de ser uma terminologia adotada simplesmente no âmbito comercial e de gestão de negócios, e passou a ser visto como um comportamento. O que se deu a partir do momento em que os estudos no campo da economia passaram a contar com a contribuição de pesquisas no campo da Psicologia e Sociologia.

O Empreendedorismo, como “comportamento”, pode estar associado a um negócio, uma empresa, mas também pode estar associado a um projeto, a uma realização pessoal. É a partir dessa visão que surgem novas “formas” de empreendedorismo. E o que era só “empreendedorismo”, agora pode ser subdividido em “empreendedorismo de negócios”; “empreendedorismo social” e “intra-empreendedorismo” (ALVES, 2009, p.16).

O empreendedorismo de negócios seria aquele em que o comportamento empreendedor se encontra vinculado a um negócio, empresa ou empreendimento, ou seja, diz respeito a uma situação em que o indivíduo desenvolve uma ideia e a transforma em um negócio que se revela lucrativo, o que requer planejamento, criatividade e inovação (ALVES, 2009).

Já o empreendedorismo social também tem como fundamento as mesmas características do primeiro caso, entretanto, possui como diferença uma missão social, que tem como objetivo não a geração de lucro, mas o impacto social. Assim, compreende-se que embora os empreendedores sociais sejam empresários, são motivados por objetivos sociais, para além dos benefícios materiais que porventura possam alcançar (ALVES, 2009).

Por fim, o intra-empreendedorismo diz respeito a circunstância em que grandes empresas começaram a reconhecer a necessidade de trazer a cultura empreendedora para dentro de seus departamentos, principalmente envolvendo iniciativas como a apresentação de ideias, soluções e projetos que possam representar uma vantagem competitiva para a organização (ALVES, 2009).

De acordo com Schumpeter, o empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas pode também inovar dentro de negócios já existentes; ou seja, é possível ser empreendedor dentro de empresas já constituídas. Nesse caso, o termo que se aplica é o “empreendedorismo corporativo”. Outra publicação mais recente amplia ainda mais as aplicações do termo “empreendedor”, que se estende além do próprio negócio ou do mundo corporativo (DORNELAS, 2016, p.44).

Dornelas (2016) menciona ainda o empreendedor revolucionário, como aquele capaz de criar mercados inteiramente novos, mencionando como exemplo o caso de Bill Gates e a criação da Microsoft, e mais especificamente a criação do sistema operacional Windows. O diferencial deste tipo de empreendedor é o fato de a maioria propor negócios em mercados já existentes, buscando propor melhorias no que se refere a preço ou serviço ofertado.

Em seu livro, Aulet (2018) também faz uma distinção entre o empreendedorismo das pequenas e médias empresas e o empreendedorismo voltado para a inovação. No primeiro caso, a empresa é criada para atender um mercado local, crescendo no formato de pequeno ou médio negócio, como ocorre em muitas empresas familiares.

Já o empreendedorismo voltado para a inovação tem um perfil de maior risco e visão ambiciosa, ao objetivarem mercados para além do local, o que requer trabalho de equipe levando em consideração o volume de transações que irão ocorrer se forem bem-sucedidos em alcançar um público regional. Estes negócios geralmente envolvem o desenvolvimento de alguma tecnologia, processo, modelo de negócio ou inovação que confira a empresa alguma vantagem competitiva ou uma disrupção do mercado (AULET, 2018).

Malheiros, Ferla e Cunha (2005) consideram que a viabilidade de uma empresa, em específico as de tamanho reduzido, depende da figura do empreendedor pelo fato de sua atuação ser fundamental para que isto ocorra, seja desenvolvendo a proposta por trás da criação da empresa ou então materializando esta proposta. O que exige o desenvolvimento das virtudes e qualidades necessárias a fim de que o sucesso possa ser alcançado. Neste sentido apontam para a existência de três fatores principais observados por trás do sucesso de pequenas empresas, o que pode ser observado no Quadro 1.

Em primeiro lugar	Valores associados à pessoa do empreendedor, ou seja, às virtudes que são características fundamentais de quem quer iniciar seu próprio negócio.
Em segundo lugar	Habilidades gerenciais, que incluem estratégias de nicho, gerenciamento do fluxo de caixa, um sistema orçamentário simples, mas eficiente, experiência anterior, educação e estrutura organizacional simples.
Em terceiro lugar	Habilidades pessoais, que incluem um bom relacionamento com um representante de crédito, boas relações com clientes e boas relações com os empregados.

Quadro 1 – Alguns fatores que influenciam no sucesso de pequenas empresas
 Fonte: Malheiros, Ferla e Cunha (2005)

Malheiros, Ferla e Cunha (2005) partem da consideração de que a atuação em um empreendimento exige a tomada de decisões, portanto, é natural pensar que as características de um indivíduo influenciem no rumo que será dado para este empreendimento, podendo ser mencionadas como características positivas a determinação, a perseverança e a criatividade.

É importante estar consciente de quais são suas qualidades e suas deficiências. Uma análise de suas experiências práticas, de sua capacidade e personalidade ajudará a enfrentar qualquer situação. No jogo dos negócios o que distingue os empreendedores dos meros participantes são dois tipos de virtudes: as de apoio e as superiores. As virtudes de apoio são importantes e necessárias, mas as virtudes superiores são características apenas dos verdadeiros empreendedores (MALHEIROS; FERLA; CUNHA, 2005, p.24).

De acordo com Dornelas (2016) ao se indagar um empreendedor acerca do que o motivou a abrir uma empresa, não é de se surpreender que muitos respondam que foi “por acaso”. Entretanto, deve ficar claro que existem uma série de fatores externos, ambientais e sociais, bem como aptidões pessoais envolvidas na decisão de se abrir um empreendimento (Figura 2).

O empreendedorismo, como "comportamento", pode estar relacionado negócio, empresa, mas também pode ser associado a um projeto, Conquistas pessoais. É dessa visão que surgem novas “formas” empreendedoras. e O que

antes era “empreendedorismo” agora pode ser subdividido em “empreendedorismo”; “empreendedorismo social” .

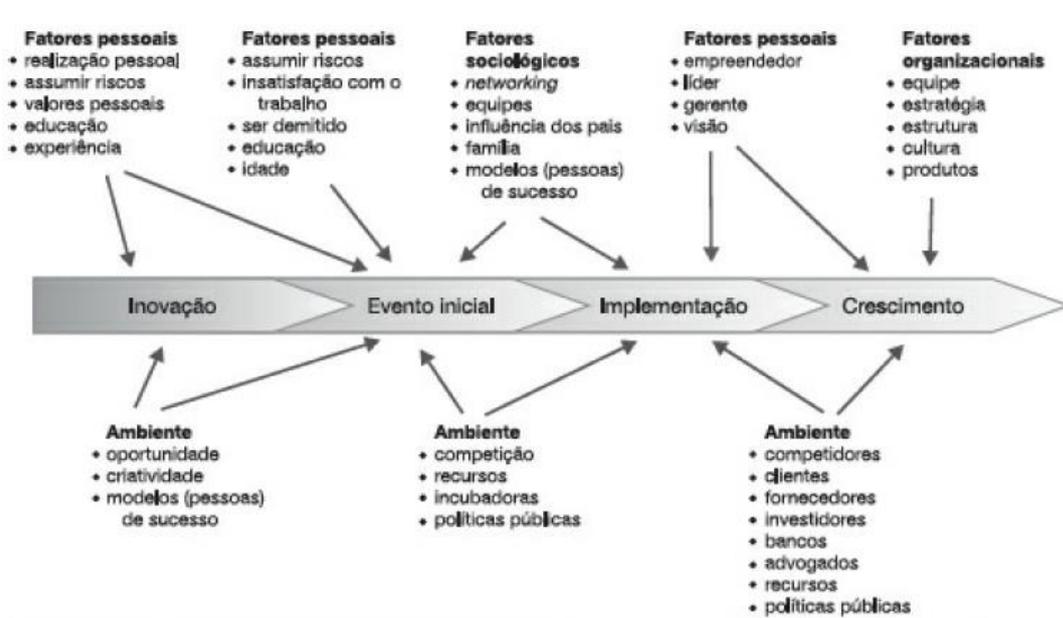


Figura 2 - Fatores que influenciam no processo empreendedor
 Fonte: Dornelas (2016)

A importância da educação para o empreendedorismo para o desenvolvimento nacional foi reconhecida muitos países. Nas últimas décadas, a pesquisa sobre empreendedorismo cresceu em popularidade e importância, mas o tema da educação para o empreendedorismo ainda carece de uma discussão mais sólida, o que torna mais eficaz para o amadurecimento, mentoria e disseminação.

A importância da educação para o empreendedorismo O desenvolvimento de um país é reconhecido, não só no Brasil, mas em vários outros países mundo, priorizado agendas e debates políticos, econômicos e acadêmicos, incluir discussões no mais alto nível Nações Unidas (LIMA et al., 2015).

As conferências dirigidas por agências As Nações Unidas são responsáveis pela economia e O desenvolvimento aponta para quatro áreas-chave Para Educação Empreendedora: a) Fusão Empreendedorismo na educação e formação, b) Desenvolvimento Curricular, c) Desenvolvimento professores e d) engajamento com o setor privado (UNCTAD, 2011). De forma geral, alguns autores defendem a ideia de que não existe consenso em relação ao tema do empreendedorismo (BOAVA; MACEDO, 2009; COLBARI, 2007). Assim, vamos a alguns conceitos de empreendedorismo:

O termo empreendedorismo carrega diversos significados e níveis de abrangência (do mais restrito ao mais amplo). Um dos principais representantes de uma definição mais restrita é Schumpeter (1949), para quem o empreendedor seria um wild spirit (espírito selvagem), responsável pela perturbação no fluxo circular da economia, por meio da inovação, promovendo uma “destruição criativa”. A aplicação dessa definição reduz bastante o número de empreendedores, haja vista que são poucos os que levam seus negócios a esse patamar (ROCHA; ANDREASSI, 2020, p. 365).

Por outro lado, entre as definições mais amplas, está a utilizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM). O GEM (2017, p. 109) define empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”.

Igualmente importante é o conceito de ecossistema empreendedor, entendido por Isenberg (2011) como um conjunto de variáveis influenciadoras do desenvolvimento das atividades empreendedoras, que são: políticas públicas e liderança, recursos financeiros, cultura, qualificação dos recursos humanos, mercados receptivos aos produtos, e variedade de suporte institucionais e de infraestrutura (ROCHA; ANDREASSI, 2020, p. 366).

Na mesma linha de raciocínio, a Endeavor Brasil (2017) propõe a análise do ambiente empreendedor, por meio de determinantes (Figura 3).



Figura 3 - Determinantes e fatores responsáveis pela performance empreendedora
Fonte: Endeavor Brasil (2017)

A educação para o empreendedorismo percorreu um longo caminho. caminho nos últimos anos, e tem estado em Programas de treinamento, disciplinas e atividades Esteja preparado, mas pesquise o assunto Mais pesquisas teóricas e empíricas são necessárias (LIMA et al., 2014a).

Nas últimas décadas, pesquisas Grandes avanços foram feitos no "empreendedorismo" Aspectos de visibilidade e importância, mas temáticos A "educação para o empreendedorismo" ainda carece de Discussões mais sólidas e sólidas que te ajudam Amadurecer e orientar e incentivá-los difundir de forma mais eficiente (LOPEZ, 2010).

É necessário analisar melhor o que é Educação Empreendedora, Buscando Compreensão Relacionado com a pergunta: como Empreendedores aprendem? como capacidade Desenvolvimento empreendedor? Começar um negócio pode ensinar/estudar nas seguintes instituições ensino? Ensinar o quê? De que maneira? Como reforçar e facilitar esses aprendizados? As respostas a essas perguntas certamente levarão a uma compreensão mais aprofundada desse processo, à nível empresarial e individual.

2.2 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Lima (2021) considera que o empreendedorismo no Brasil começou a se desenvolver principalmente a partir da década de 90, circunstância em que organizações como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX) foram criadas, o que se deu a partir do reconhecimento de que o ambiente político e econômico do país à época não favorecia a criação de novos negócios.

Neste sentido, o SEBRAE contribui pela disseminação do conhecimento e capacitação de empresários, juntamente a fundações estaduais de apoio à empresa, incubadoras de novos negócios e escolas superiores que desenvolvem cursos e iniciativas no âmbito do empreendedorismo (LIMA, 2021).

Os órgãos de apoio ao empreendedorismo mais conhecidos no Brasil são o SEBRAE, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Além destes, existem escolas superiores que passaram a oferecer cursos sobre empreendimento, bem como incubadoras de novos negócios (JANSSEN, 2020, p.36).

Nunes, Sales e Carvalho (2019) afirmam que principalmente a partir de 2014 o cenário de crise financeira e econômica contribuiu para um maior interesse pelo empreendedorismo, por vocação ou por necessidade, pois devido a crise

muitos viram no empreendedorismo uma oportunidade de incrementar a renda. Uma dinâmica que pode ser identificada no Gráfico 1.

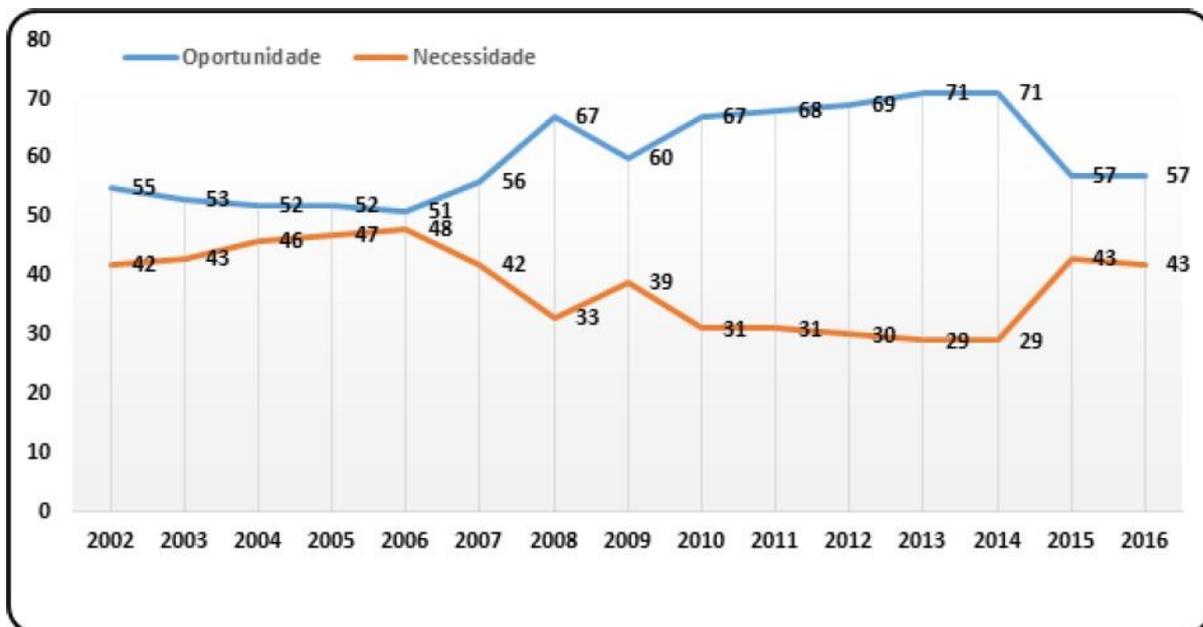


Gráfico 1 – Taxas de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial no Brasil entre 2002 a 2016
Fonte: Silva e Silva (2019)

É possível identificar claramente como a crise econômica inverteu a dinâmica observada entre o empreendedorismo por oportunidade e por necessidade, pois a partir de 2014, a taxa dos empreendedores por oportunidade se reduziu em 13%, enquanto o número de empreendedores por necessidade aumentou de 29% para 43% no espaço de um ano (SILVA; SILVA, 2019). Segundo o relatório GEM de 2020, do total de empreendedores nascentes, 40,5% alegaram a oportunidade como motivação, enquanto 53,4% alegaram ser empreendedores por necessidade (GEM, 2020). O que permite afirmar que a tendência se inverteu, pelo fato de o número de empreendedores por necessidade ter se tornado maior que os por oportunidade em um período de 4 anos.

Observou-se neste ano uma dinâmica de desaceleração econômica resultante de forte contração de investimentos, por outro lado, o consumo das famílias contribuiu de forma positiva para que o resultado econômico não fosse pior. E no ano de 2015 a elevação dos juros acirrou o quadro recessivo, pois nesta circunstância se tornou mais difícil para as empresas tomarem empréstimos bancários para fazer investimentos, ao mesmo tempo em que o governo se vê

obrigado a gastar mais para lidar com os juros da dívida pública (NUNES; SALES; CARVALHO, 2019).

Estes dados, juntamente a um choque fiscal, choque de preços administrados envolvendo combustíveis e energia, choque cambial devido a desvalorização do real e choque monetário, resultaram em mudanças significativas para o mercado de trabalho, devido a um aumento significativo do desemprego no país (NUNES; SALES; CARVALHO, 2019).

Nos últimos anos, o termo “empreendedorismo” tem sido muito utilizado no país, e cada vez mais os brasileiros tem o desejo de abrir o próprio negócio. Um dos motivos para o aumento desta atividade empreendedora no país foi o alto índice de desemprego (LEAL, 2018). Segundo dados do IBGE (2019), o contingente de desempregados (desocupados) que em 2015 era de pouco mais de 8 milhões de brasileiros aumentou para 12 milhões em 2019. Desta forma, o empreendedorismo tem assumido um importante papel em resposta a insuficiência de trabalho assalariado desde o início da crise econômica em 2015, fazendo muitos indivíduos se encaixarem no conceito de “empreendedor por necessidade” (JANSSEN, 2020, p.35-36).

Cabe considerar que existem diferentes perfis de empreendedor, e em um sentido mais individual, também influenciam as particularidades do empreendedor. No que diz respeito à sociedade com um todo deve ser levado em consideração o ambiente institucional e a postura da sociedade, pois em um ambiente propício para os negócios, é mais fácil para o empreendedor ver seu negócio prosperar, desde que possua um mínimo de tino comercial (JANSSEN, 2020).

A instituição *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) adotou como parâmetro de avaliação da realidade de uma sociedade, dois tipos principais de empreendedores, os iniciais e os estabelecidos, sendo que os primeiros se caracterizam por estarem diretamente envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, embora não tenham sido pagos salários e pró-labores, entre outras formas de remuneração (JANSSEN, 2020).

Já os empreendedores estabelecidos têm como característica administrarem um negócio que já se encontra bem consolidado e que tenha gerado alguma remuneração por um período mínimo de 42 meses, o que contabiliza três anos e meio (JANSSEN, 2020). Felipe e Santos (2017) mencionam ainda o caso dos empreendedores novos, cuja diferença em relação aos empreendedores estabelecidos é o fato de não terem alcançado este período mínimo de 42 meses. O Quadro 2 apresenta as características fundamentais destes três parâmetros.

Empreendedores nascentes	são aqueles envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses.
Empreendedores novos	administram e são proprietários de um novo negócio que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses.
Empreendedores estabelecidos	administram e são proprietários de um negócio tido como consolidado, que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses.

Quadro 2 – Tipos de empreendedores segundo o GEM

Fonte: Felipe e Santos (2017)

Em seu estudo, Lima (2021) faz um levantamento do número de microempreendedores individuais (MEI's) formalizados entre 2009 e 2020 (Gráfico 2), sendo que este número passou de 44 mil cadastros em 2009 para mais de 10 milhões em 2021.

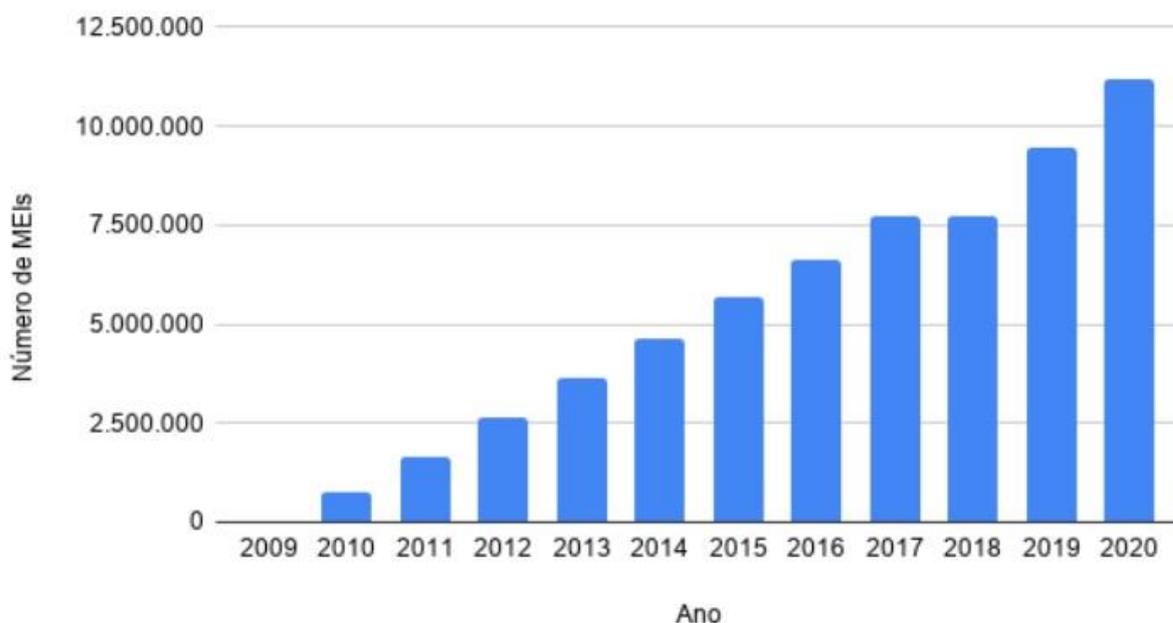


Gráfico 2 – Número de MEI's entre 2009 e 2020

Fonte: Lima (2021)

Apenas entre o ano de 2019 e 2021 o aumento foi de 10,6%. Atualmente o estado que apresenta o maior número de MEI's é São Paulo, com 2,7 milhões de registros, acompanhado de Minas Gerais com 1,17 milhões e Rio de Janeiro com

1,16 milhões. As categorias profissionais com maior número de registros são barbeiro, cabeleireiro, manicure e pedicure, seguido dos comerciantes do ramo de vestuário e acessórios, e em terceiro se estão os pedreiros. Em seu estudo, Lima (2021) também apresenta dados sobre as características dos estabelecimentos comerciais que estão sendo criados, por exemplo, se tratam de estabelecimentos fixos ou porta a porta (Tabela 1).

Forma Atuação	% em relação ao Brasil	No. MEI
Estabelecimento fixo	41,91%	6.898.403
Em local fixo, fora da loja	10,66%	1.753.860
Porta a Porta, postos móveis ou por ambulantes	24,13%	3.970.805
Máquinas automáticas	1,11%	182.424
Internet	14,47%	2.381.340
Correios	2,94%	483.698
Televendas	4,79%	788.212

Tabela 1 – Características dos MEI's criados no Brasil
Fonte: Lima (2021)

Janssen (2020) apresenta dados de uma pesquisa que foi desenvolvida em parceria entre a GEM, IBQP e SEBRAE envolvendo aproximadamente 2 mil brasileiros com idades entre 18 e 64 anos, e também 67 profissionais de diversas áreas de especialização desde que relacionadas ao empreendedorismo. Como resultado foram apresentados dados sobre as taxas de empreendedorismo total, inicial, e estabelecido no Brasil, para os anos de 2018 e 2019 (Tabela 2)

	Taxas		Estimativas	
	2018	2019	2018	2019
Empreendedorismo total	38,0	38,7	51.972.100	53.437.971
Empreendedorismo Inicial	17,9	23,3	24.456.016	32.177.117
Novos	16,4	15,8	22.473.982	21.880.835
Nascentes	1,7	8,1	2.264.472	11.120.000
Empreendedorismo estabelecido	20,2	16,2	27.697,118	22.323.036
Empreendedorismo potencial	26,0	30,2	22.092.889	25.545.666

Tabela 2 - Taxas (em %) e estimativas (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores - Brasil - 2018:2019

Fonte: Janssen (2020)

Com base nestes dados, Janssen (2020) aponta para a existência de 53,5 milhões de brasileiros que estão envolvidos com algum tipo de atividade empreendedora, e que houve um crescimento de 9 milhões de empreendedores nascentes entre 2018 e 2019, entretanto, o número de empreendedores estabelecidos reduziu em 4%, retornando ao patamar de 2016 e 2017. O Gráfico 3 ilustra as taxas (%) de empreendedorismo de acordo com o perfil de empreendedor.

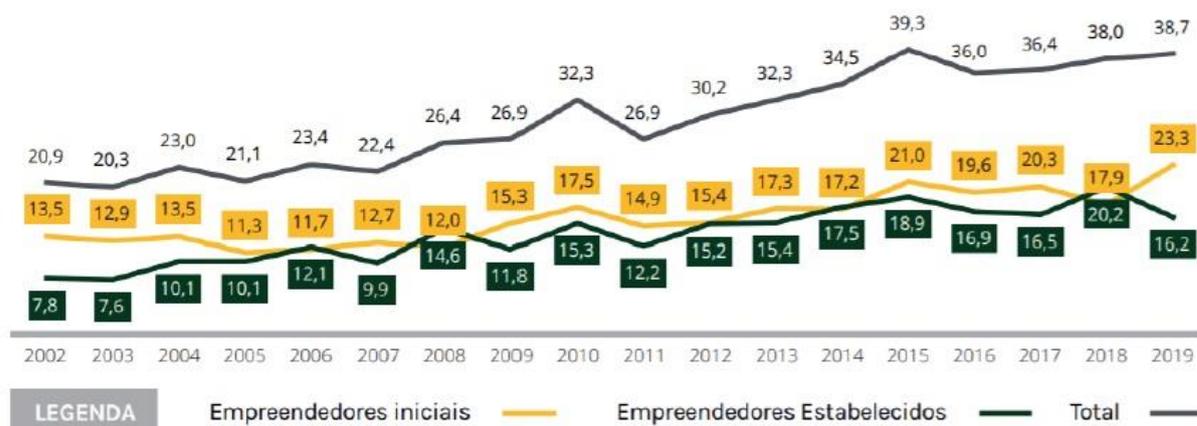


Gráfico 3 –Evolução das taxas (em %) de empreendedorismo inicial, estabelecidos e total - Brasil - 2018:2019

Fonte: Janssen (2020)

Nota-se que embora o total de empreendedores siga em uma tendência crescente, o número de empreendedores estabelecidos declinou desde 2018 e por outro lado o número de empreendedores iniciais apresentou aumento. Janssen (2020) acredita que isto se deve a uma retomada da economia, e o otimismo resultante disso motivou muitos brasileiros a abrirem o próprio negócio, mais por interesse do que por necessidade.

Necessário levar em consideração também o número elevado de empreendedores potenciais, que se encontra na taxa de 30%. Indivíduos que embora não estejam envolvidos no momento da pesquisa com alguma atividade empresarial, pretendem abrir um negócio próprio em um período máximo de 3 anos (JANSSEN, 2020).

Pesquisa desenvolvida em 2020 pela GEM (2020) visa atualizar este cenário, embora seja necessário reconhecer que a crise sanitária decorrente do novo coronavírus possa ter impacto na avaliação das tendências que vinham se desenvolvendo até 2019 devido às medidas de controle sanitário.

Este ano, estamos diante de um grande desafio, que é identificar o impacto da pandemia sobre o empreendedorismo e adaptar nossa atuação a este quadro de tamanhas mudanças e incertezas. Em todo mundo, verificou-se um forte crescimento do desemprego, devido à crise sanitária e econômica provocada pela pandemia do coronavírus. Como consequência, temos visto também que aumentou a proporção de pessoas que buscam no empreendedorismo sua opção de manutenção de renda, por conta do aumento do desemprego (GEM, 2020, p.9).

Entre 2019 e 2020 ocorreu uma queda de 53,5 milhões de empreendedores totais para 43.986.939, o que representa uma queda aproximada de 9,5% (Tabela 3). Deste total para o ano de 2020, aproximadamente 14 milhões fazem referência aos empreendedores nascentes, 19 milhões remetem aos empreendedores novos, e por fim, 12 milhões correspondem a empreendimentos estabelecidos (GEM, 2020).

Estágio	Taxas	Estimativas
Empreendedorismo total	31,6	43.986.939
Empreendedorismo inicial	23,4	32.646.954
Novos	13,4	18.730.815
Nascentes	10,2	14.200.981
Empreendedorismo estabelecido	8,7	12.061.053

Tabela 3 - Taxas (em %) e estimativas (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores - Brasil – 2020

Fonte: GEM (2020)

O relatório da GEM (2020) avalia que esta queda brusca em relação ao ano de 2019 se deve a redução da taxa de empreendedores estabelecidos, que foi reduzida em 7,5%, ao passar de 16,2% para 8,7%, taxa que afirmam ser a terceira mais baixa de toda a série histórica, se aproximando do patamar observado no ano de 2002, sendo que este dado dos empreendedores estabelecidos só ficou abaixo de 10% em outras duas circunstâncias, 2002 e 2003.

Isto significa dizer que aproximadamente 10 milhões de empreendedores estabelecidos saíram do mercado em que atuavam, o que pode ser interpretado como uma descontinuidade possivelmente em decorrência da pandemia do novo coronavírus. Os dados do gráfico 4 que apresentam a evolução da taxa de empreendedorismo total e inicial também parecem apontar neste sentido, pois o total

que vinha de uma trajetória constante de elevação desde 2002, sofreu uma acentuada queda, enquanto a taxa do empreendedorismo inicial praticamente se lateralizou passando de 23,3% para 23,4% (GEM, 2020). O que pode significar que este dado só não caiu mais porque muitos empreendedores estabelecidos iniciaram atividades em um novo ramo.

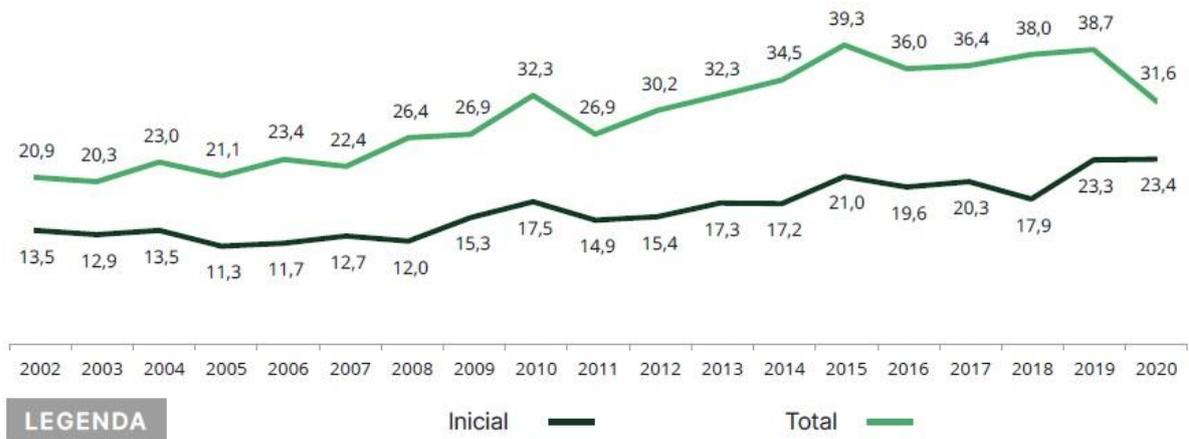


Gráfico 4 – Evolução das taxas (em %) de empreendedorismo inicial e total - Brasil – 2002:2020

Fonte: GEM (2020)

O relatório do GEM (2020) argumenta que o aumento do número de empreendedores nascentes (NEA) comparativamente à redução do número de empreendedores novos (NBO) pode significar que a pandemia fez com que muitos negócios deixassem de ser sustentáveis, por outro lado, muitas pessoas que perderam seus empregos devido a pandemia optaram por abrir um negócio próprio, valor que alcança 3 milhões de empreendimentos.

De acordo com Veiga (2018), nos países menos desenvolvidos o fenômeno do empreendedorismo por necessidade é mais evidente comparativamente aos mais desenvolvidos, o que pode ser observado no Gráfico 5, o que fica muito evidente no caso da Alemanha e do Brasil. Portanto, qualquer análise acerca da realidade de um país deve levar em consideração este dado, ao se reconhecer que o impacto da atividade empreendedora sobre o desempenho econômico pode ser diferente e até dependente do estágio de desenvolvimento do país.

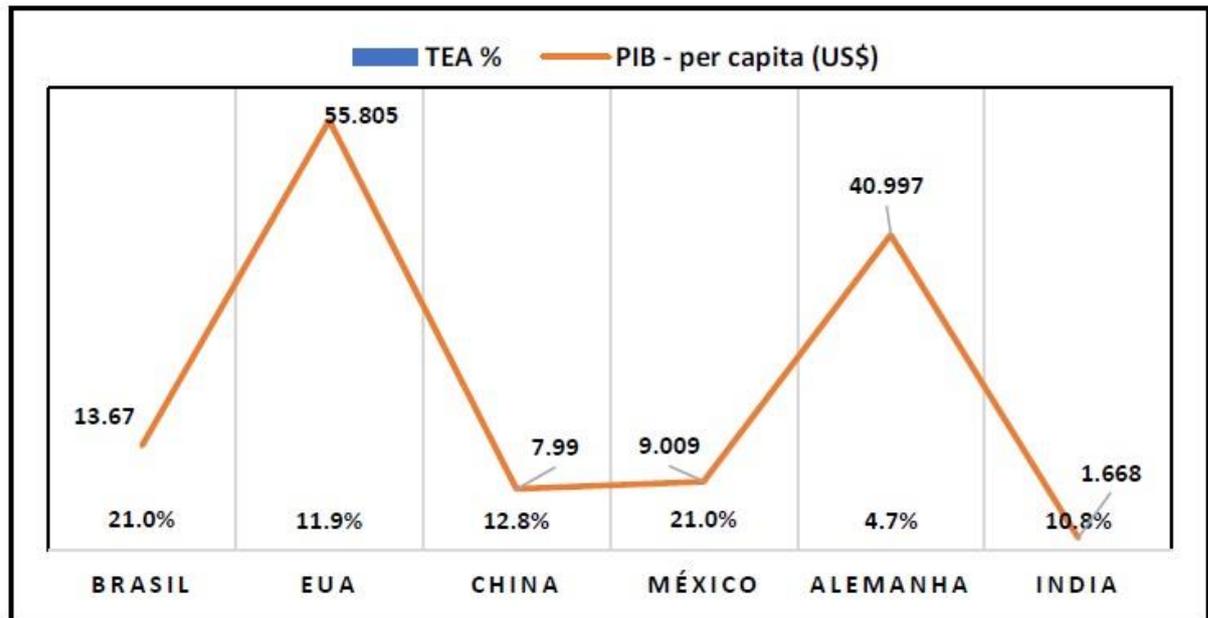


Gráfico 5 – Nível de PIB per capita X Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA)
 Fonte: Veiga (2018)

Embora Estados Unidos e China apresentem taxas de empreendedorismo inicial similares, seu PIB per capita é significativamente distinto. Neste caso cabe considerar as diferenças sociais e o modelo econômico dos países, pelo fato de o primeiro ser uma economia de mercado liberal e a China ser um país ideologicamente comunista cuja matriz econômica é capitalista com forte interferência do Estado (VEIGA, 2018).

De acordo com Veiga (2018), em 2014 aproximadamente 70% dos empreendedores iniciais eram motivados pela oportunidade, um dado que caiu para 56,5% no ano seguinte, o que deve ser interpretado no contexto de crise econômica e política que o país estava vivendo à época. Comparativamente, nos Estados Unidos este dado se mostrou o mesmo para o período, ficando em 14%. Mais detalhes podem ser observados na Tabela 4.

	FATORES		EFICIÊNCIA		INOVAÇÃO	
	ÍNDIA	BRASIL	MÉXICO	CHINA	EUA	ALEMANHA
TEA	9,9	17,3	14,8	14	12,7	5
TEE	10,7	15,4	4,2	11	7,5	5,1
2013						
TEA	6,6	17,2	19	15,5	13,8	5,3
TEE	3,7	17,5	4,5	11,6	6,9	5,2
2014						
TEA	10,8	21	21	12,8	11,9	4,7
TEE	5,5	18,9	6,9	3,1	7,3	4,8
2015						
TEA	10,6	19,6	9,6	10,3	12,6	4,6
TEE	4,6	16,9	7,5	7,5	9,2	7
2016						
TEA	9,3	20,3	14,1	9,9	13,6	5,3
TEE	6,2	16,5	1,4	6,8	7,8	6,1
2017						

Tabela 4 – Taxa de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) e Taxa de empreendedorismo em estágio estabelecido (TEE) – países selecionados (2013 – 2017)

Fonte: GEM (2020)

De acordo com o GEM (2020), neste ano de 2020 a taxa TEE dos Estados Unidos ficou em 9,9%, o que representa um aumento de 2,1% comparativamente a 2017. O TEE da Índia ficou em 5,9, o que representa uma pequena queda comparativamente aos 6,2% de 2017. O caso da Alemanha ficou praticamente inalterado, com 0,1% a menos.

O gráfico não apresenta dados para o México e para a China, inviabilizando uma comparação. Compreende-se que dados ainda mais recentes permitiriam observar os impactos para a atividade empreendedora após dois anos e meio de pandemia, sendo que o Brasil recebeu um duro golpe, pois se em 2017 a taxa de empreendedores estabelecidos estava em 16,5%, em 2020 a taxa caiu para 8,7% (GEM, 2017; GEM, 2020).

No que diz respeito ao Brasil, é necessário Depois, há a oportunidade de aproveitar "uma Educação para o empreendedorismo, deixe mais pessoas a proporção de seu capital humano para desenvolver seus Potencial empreendedor"

(DOLABELA; FILION, 2013, pág. 154). A educação para o empreendedorismo pode melhorar a qualidade e quantidade da preparação Jovens inovadores, proativos, quer trabalhar em uma organização, ou Atividades autônomas, e desempenham o seu papel O negócio. Em ambos os casos o resultado é Impacto socioeconômico associado (Lima et al., 2015a).

O Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE e apoio técnico do FGVCenn – Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas, apresenta os resultados do Global Entrepreneurship Monitor – GEM para o ano de 2015. A pesquisa GEM iniciou-se em 1999, fruto de uma parceria entre a BabsonCollege e a London Business School e, atualmente, é a mais abrangente pesquisa anual sobre atividade empreendedora no mundo, que explora o papel do empreendedorismo no desenvolvimento social e econômico (GEM, 2015, p. 21).

Então, encontre um caminho melhorar a educação para o empreendedorismo No ensino superior, "especialmente no Brasil, pesquisas são raras e necessárias Útil para este fim. Sem isso, o risco permanece raramente (ou contra) produzido, e pode Priorize caminhos de treinamento incoerentes levando em conta os antecedentes, as capacidades e os interesses do país, instituições de ensino superior, professores e alunos" (LIMA et. al., 2015b, p.422).

O GEM analisa o empreendedorismo segundo etapas do processo empreendedor, como visto na Figura 4.

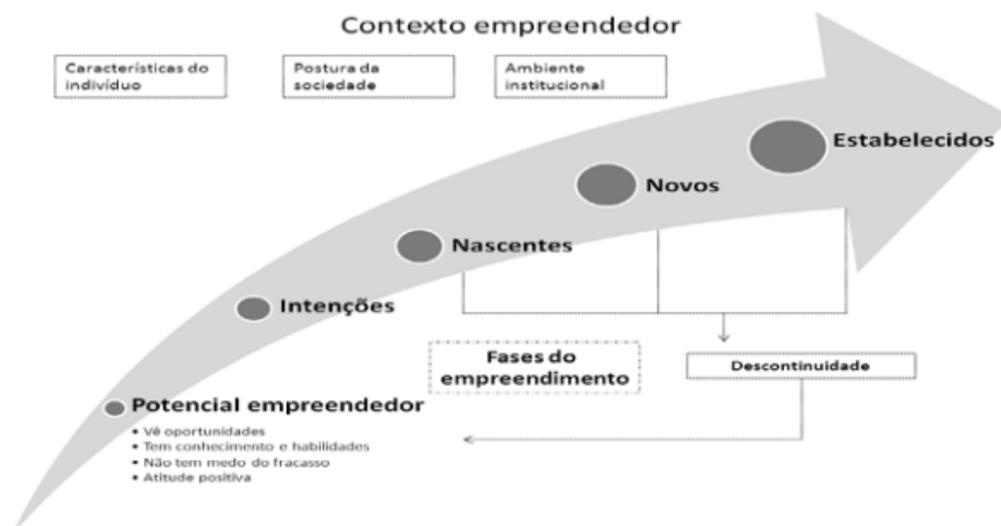


Figura 4 - O processo empreendedor segundo definições adotadas pelo GEM 2015
Fonte: GEM (2015).

Na pesquisa GEM O Brasil é classificado no grupo de países impulsionados pela eficiência, ou seja, é caracterizado pelo avanço da industrialização e ganhos em escala, com predominância de organizações intensivas em capital (GEM, 2015). De 2014 a 2015, o Brasil passou do décimo para o oitavo lugar no ranking dos 31 países de economias impulsionadas pela eficiência, com uma taxa de empreendedorismo inicial (TEA) de 17,2% em 2014 e 21,0% em 2015 (Gráfico 6) (GEM, 2015).

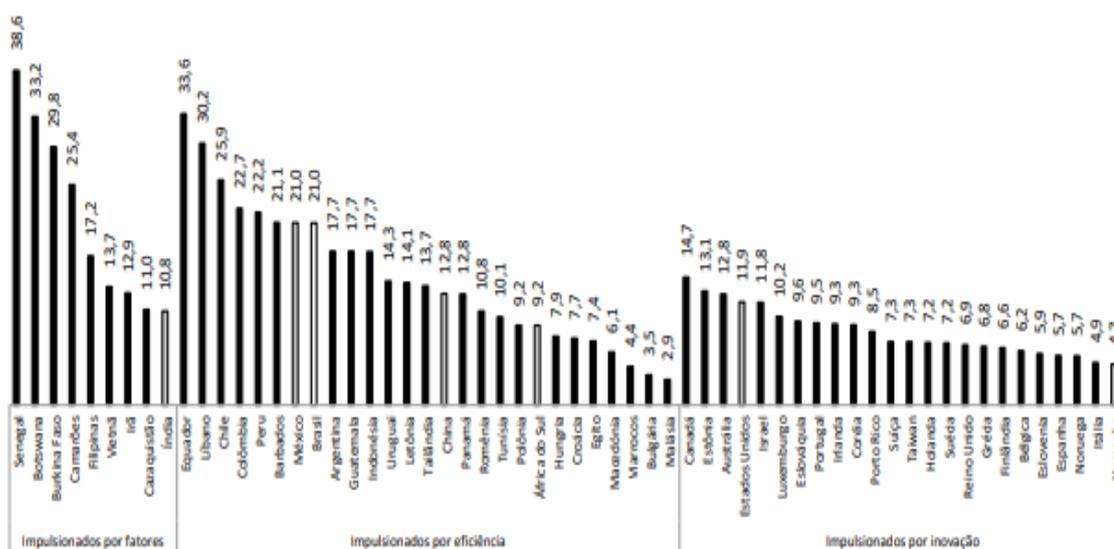


Gráfico 6 - Taxa de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) dos países participantes do GEM agrupados segundo a fase de desenvolvimento econômico – 2015
 Fonte: GEM (2015).

No ranking dos 31 países de economias impulsionadas pela eficiência, o Brasil, com uma taxa de empreendedorismo estabelecido (TEE) de 18,9%, apresenta-se na segunda colocação (Gráfico 7) (GEM, 2015).

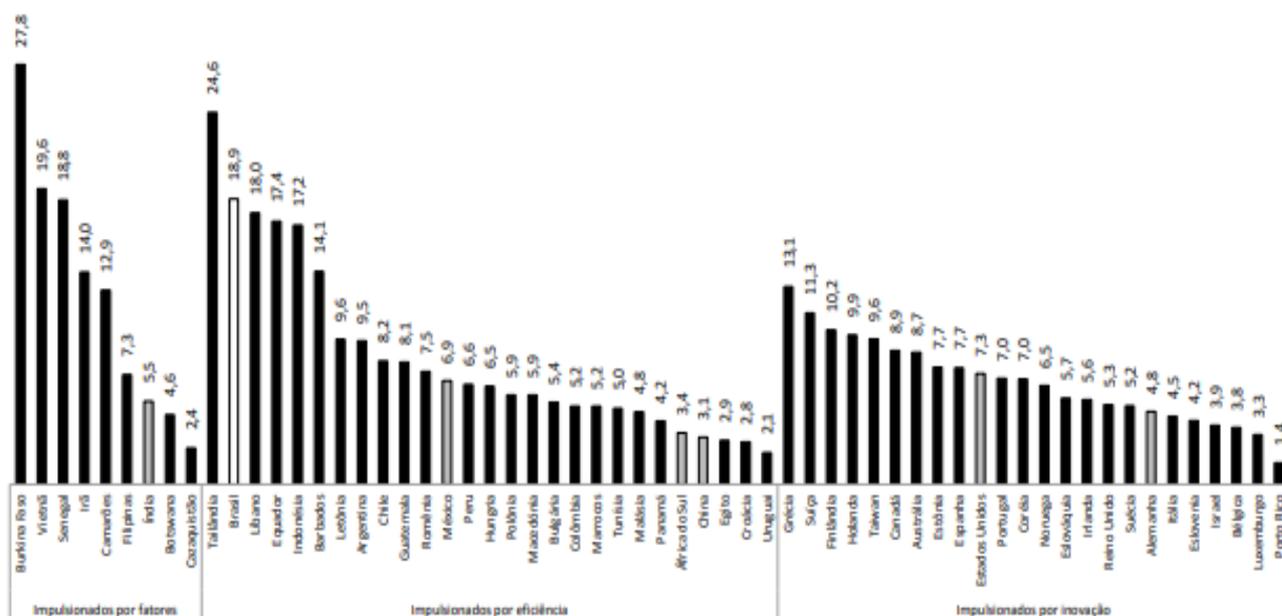


Gráfico 7 - Taxa de empreendedorismo em estágio estabelecido (TEE) dos países participantes do GEM agrupados segundo a fase de desenvolvimento econômico – 2015

Fonte: GEM (2015).

3 ANÁLISE DE RESULTADOS

Empreendedores são pessoas que tomam a iniciativa, pensam no futuro e continuam progredindo procure oportunidades. No entanto, assumindo essas condições e sendo classificado como tal, os indivíduos precisam enfrentar desafios como: buscar constantemente coisas novas, proativo, espírito de equipe, sempre atento às oportunidades e perseverante.

Na busca por qualificação, todos são analisados, mesmo de uma forma superficial, o fator de sua futura carreira deve ser contornado. além do sabor e afinidade com a área, mesmo por necessidade, a maioria consideraria alternativas mercado fornecido. Mas afinal, o que torna o Brasil um país tão difícil para empreender? Alves (2021), busca responder a essa pergunta:

Uma das causas é o grande período de cerca de 80 dias com diversas etapas burocráticas para conseguir abrir uma empresa formalizada. Até mesmo para o microempreendedor a regulamentação não é tão rápida, pois além de se cadastrar como Microempreendedor Individual (MEI), é preciso ter a autorização da prefeitura

da cidade para ser oficializado, processo que pode demorar alguns dias dependendo do município.

Os altos impostos também são um empecilho, além dos tributos federais como o COFINS, PIS, CSLL e IRPJ, ainda existem taxas estaduais e municipais que impactam diretamente o fluxo de caixa do empreendedor brasileiro. Outro estudo realizado pelo Banco Mundial concluiu que são necessárias 2600 horas trabalhadas por ano para conseguir arcar com toda a tributação do Brasil.

Martins (2020) concorda com essa ideia ao afirmar que: “em 2018, o Banco Mundial elegeu o Brasil como o país mais burocrático do mundo”. Porém, Martins (2020) vai além e coloca a questão do conhecimento como um dos empecilhos ao empreendedorismo no Brasil:

Muitas pessoas têm a coragem e iniciativa para tirar uma ideia do papel. No entanto, não possuem o conhecimento necessário para construir o negócio. Em um país onde a cada quatro empresas que são abertas, pelo menos uma fecha com menos de dois anos, é muito importante buscar conhecimento para conseguir construir algo sustentável e sobreviver no mercado.

Assim, pode-se dizer que os problemas para se empreender no Brasil se concentram em três categorias distintas: a burocracia, a elevada carga tributária e a falta de educação voltada para o empreendedorismo. No Brasil, a taxa de fechamento de novas empresas é alta devido à O empreendedorismo é usado por necessidade porque uma vez desempregado, brasileiro se torna empresário, monta seu próprio negócio e passa a gerenciá-lo permissões.

Uma pesquisa realizada pelos Serviços de Apoio às Pequenas e Microempresas do Brasil Empresas (Sebrae) mostra que uma em cada quatro empresas que abrem fecha antes da conclusão Dois anos (DINO, 2018). Mais preocupante ainda é o estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) afirmaram em artigo publicado pelo Valor Econômico que dois terços das empresas fecham em até cinco anos (BÔAS, 2017).

Segundo Rottenberg (2014), grande parte da literatura sobre empreendedorismo sugere que somente momento em que o criador decidir enfrentar esses obstáculos divertidos De frente para o altar, do jeito que eles andavam sob um lindo pôr do sol, não muito depois a primeira grande conquista. O autor também destaca que "abrir uma empresa é como casar, Georges Doriot é

considerado o pai do capital de risco. a maioria das perguntas apareceu depois da lua de mel” (ROTTENBERG, 2014, p. 103).

Para o Sebrae, a taxa de mortalidade mostra Empreendedores como: falta de capital, falta de conhecimento, falta de mão de obra, falta de clientes, Impostos, burocracia, logística, acesso ao crédito, concorrência, inadimplência, publicidade e crise. Assim, ajuda a empresa a sobreviver e também incentiva essa atitude iniciar um negócio porque a empresa tem mais informações sobre quais são os principais problemas e possíveis estratégias para lidar com essas dificuldades, terão mais chances de tomar medidas para evitar perdas e encerrar a empresa como resultado.

O empreendedor pode se deparar com uma série de adversidades em sua trajetória, a partir do momento em que decide por criar uma empresa e mantê-la no mercado. Compreende-se que a atuação empreendedora requer sacrifícios e esforços diários, não sendo de forma alguma uma tarefa fácil (CARDOSO, 2022).

Assim, Cardoso (2022) considera como fundamental para o empreendedor saber em que momento as barreiras surgem e ser capaz de desenvolver uma estratégia para contornar as dificuldades, pois do contrário certamente se acumularão perdas que inibem a ação empreendedora e a saúde da empresa.

A	É o desenvolvimento de uma atividade bem elaborada.
B	O empreendedor não pode ter medo de arriscar.
C	Está aberto à inovação, criatividade e liderança.
D	Ousadia e conhecer bem a atividade que vai desenvolver.

Quadro 4 – Principal marco do empreendedor segundo os entrevistados

Fonte: Santos *et al* (2019)

Oliveira (2018) parte da consideração de que a pessoa com espírito empreendedor não dedica sua atenção tanto ao equilíbrio entre oferta e procura, mas em diferenciar seu produto da concorrência de forma a alcançar uma vantagem competitiva em relação ao mercado, ou seja, na lógica do empreendedor a competição gera maior desenvolvimento e novos conhecimentos, bem como novas aplicações e benefícios.

Cascaes (2014, p.13), no entanto, afirma que “os obstáculos vivenciados pelo indivíduo que decide empreender se iniciam, quase que instantaneamente, no momento em que ele abre as portas do seu negócio”. Assim, levando em conta esse pressuposto, pode-se afirmar que o agente

empreendedor deve preparar-se para essas barreiras desde o início de suas atividades empreendedoras (CARDOSO, 2022, p.27).

E como exemplo de barreiras iniciais Cardoso (2022) menciona a falta de clientes, pelo fato de impactar diretamente na sobrevivência das empresas no mercado, pois mesmo uma ideia brilhante pode sucumbir se não for capaz de atrair clientes. E também a falta de capital e gestão administrativa como problemas que também podem fazer com que a melhor ideia do mundo por trás de um produto ou serviço não seja capaz de salvar a empresa da bancarrota, pela falta de organização e planejamento estratégico.

Ramos *et al* (2019) também consideram os recursos financeiros um dos primeiros obstáculos para se empreender, e para este fim, muitos recorrem ao microcrédito produtivo objetivando investir em melhorias e inovação, proposta que tem como característica uma alternativa de empréstimo, tendo como público alvo indivíduos que não tem acesso ao sistema bancário tradicional.

Entretanto, muitos empreendedores não têm uma ideia muito clara acerca do que pretendem fazer ou então demonstram não ter domínio da gestão financeira, o que dificulta a liberação de recursos por parte dos investidores, que naturalmente não esperam ter prejuízos com este tipo de empréstimos (RAMOS *et al*, 2019).

Em relação ao que se refere às barreiras encontradas pelas pequenas e microempresas para obtenção de financiamento o elementar seria a não diferenciação no estudo de crédito das MPE's e grandes empresas, o que de fato impossibilita essa análise, pois, na maior parte das vezes, o demonstrativo das MPE's não tem confiabilidade (RAMOS *et al*, 2019, p.89).

Oliveira (2018) considera que em muitos casos os empreendedores ficam cegos pela iniciativa que tiveram, não sendo capazes de reconhecer suas limitações enquanto executivos, levando a empresa à bancarrota. Portanto, argumenta que embora seja verdadeiro que o início de um empreendimento depende exclusivamente de seu fundador, ele também deve ser capaz de reconhecer suas limitações e buscar superá-las ao contar com o apoio de uma equipe que auxilie o empreendedor a perseguir sua visão.

Ou como expõe Oliveira (2018), em muitos casos jogos de interesses e lutas por posições de comando dentro da empresa também acabam travando o bom andamento das atividades de uma empresa. Portanto, o empreendedor deve deixar claro que cabe a ele a última palavra em relação a gestão da empresa, e que sentimentos de disputa e desconfiança não trazem benefício algum.

Isto passa por compreender que para além do custo envolvido na abertura de uma empresa, que varia de acordo com o estado, existem também os custos envolvidos em aluguel, funcionários, conta de água, luz, contador e impostos. Sendo que a falta de lucratividade não resulta necessariamente da falta de clientes, pois pode também ser resultado da falta de gestão administrativa, caracterizando uma situação em que o empreendedor não sabe os valores que entram e os que saem do caixa (CARDOSO, 2022).

Para além do fato de os demonstrativos financeiros das micro e pequenas empresas não apresentarem grande confiabilidade, Ramos *et al* (2019) relata que a liberação do microcrédito depende de garantias reais, feeling de analistas, consulta a Centralização do Serviço de Bancos (SERASA) e ao Banco Central do Brasil.

Em sua pesquisa, Santos *et al* (2019) puderam identificar que o nível de escolaridade influencia em uma boa gestão (Quadro 1), que a maioria dos empreendedores da cidade de Floriano, no Piauí, optou por iniciar um empreendimento por interesse pessoal ou então por identificar oportunidades no mercado, o que permite dizer que os integrantes da amostra se sentiam preparados para iniciar um negócio, em muito casos os empreendedores entrevistados puderam contar com a experiência na iniciativa privada.

Este é um dado também observado por Zuze *et al* (2017) ao constatarem em pesquisa juntamente a empreendedores que a falta de conhecimento técnico representa um obstáculo para empreender, sendo que 48% dos participantes da pesquisa concordaram com a indagação acerca desse ponto. Além disso, 41,40% consideram que as dificuldades para obtenção de informações de mercado intimida em relação a abertura de novas empresas.

A	SIM	SIM
B	SIM	SIM
C	NÃO	SIM
D	NÃO	SIM
E	NÃO	SIM

Quadro 5 - Existem fontes de financiamento fácil e Concordaria que uma educação empreendedora pode aumentar o sucesso de futuros negócios?

Fonte: Santos *et al* (2019)

Os entrevistados também reconhecem a falta de financiamento disponível e adequado como um dos principais entraves ao desenvolvimento da empresa, ou seja, quando tiveram a oportunidade de acessar o crédito, a proposta não era adequada em relação a tempo e custo (SANTOS *et al*, 2019). O que está inteiramente de acordo com os resultados da pesquisa de Ramos *et al* (2019), pois para o investidor operações como esta podem ser consideradas de risco, fazendo com que busque se precaver esperando um alto retorno com o empréstimo.

Siqueira e Higino (2021) também reconhecem a falta de crédito como um dos principais obstáculos para o crescimento dos pequenos negócios, e afirmam que ao menos 30% deles não possuem relacionamento com bancos comerciais enquanto pessoas jurídicas, sendo que entre os microempreendedores individuais este índice fica em 45%, confirmando que estes empreendedores tem dificuldades de estabelecer um relacionamento com os bancos tradicionais.

...os pequenos negócios tem pouco acesso ao crédito, utilizando os serviços bancários principalmente para movimentarem sua conta corrente. A maioria dos empreendedores possui relacionamento com banco por meio da conta corrente como pessoa física, 89% dos EPP, 84% dos ME e 71% dos MEI. Porém, ao solicitarem um empréstimo grande parte faz em pessoa jurídica, 92% dos EPP, 83% dos ME e 54% dos MEI (SIQUEIRA; HIGINO, 2021,p.10-11).

Siqueira e Higino (2021) relatam que a probabilidade de fechamento de uma empresa é maior entre empreendedores que não tem essa bagagem de conhecimentos oriunda do tempo de serviço na iniciativa privada, ao afirmarem que a falta de experiência no ramo e a abertura do negócio por necessidade ao invés de oportunidade torna a trajetória do empreendedor mais difícil devido a falta de conhecimentos para se planejar o negócio, dificuldades para lidar com fornecedores e falta de acompanhamento da receita e despesas.

Em uma pesquisa com empresas criadas em 2011 e 2012, foram levantadas as principais dificuldades encontradas no primeiro ano de atividade: 16% alegam a falta de cliente e 16% a falta de capital, 12% a falta de conhecimento, 10% a falta de mão de obra, 10% impostos e tributos, 6% inadimplência, 4% concorrência e 4% a burocracia (SIQUEIRA; HIGINO, 2021, p.8).

Sousa e Bilac (2020) adotam como público alvo de sua pesquisa jovens empreendedores, que tem como expectativa promover seu próprio crescimento financeiro e econômico, e embora ainda não tenham conseguido obter lucros expressivos, isto de forma alguma fez com que se sintam arrependidos de ter optado por abrir o próprio negócio ao invés de entrar na iniciativa privada (Quadro 6).

Empreendedora 2: Atua na área de Workshop em Arquitetura
Qual foi o motivo principal que te levou ao mundo do empreendedorismo?
1) O motivo principal foi querer ter o meu próprio escritório, ter, principalmente, meu horário livre, poder organizar melhor meu tempo.
Comente sobre o seu desafio maior no primeiro passo para empreender;
2) O maior desafio foi o medo, a insegurança. Resumindo, eu trabalhava em uma empresa privada, eu tinha o meu salário fixo todo mês, então isso era cômodo, a ideia de sair da minha zona de conforto e encarar uma realidade onde eu tenho que trabalhar e correr atrás de serviço para assim poder receber, assusta. Foi como dá um passo no escuro.
Você se arrepende de ter investido no seu próprio negócio?
3) Não me arrependo. Hoje apesar do trabalho que é, também é muito bom saber que posso evoluir. Aprender mais, estudar mais.
Obteve lucro/conquistas financeiras significativas empreendendo?
4) Comecei há um ano, estou em fase de crescimento, vejo sim uma melhoria financeira, eu diria um triplo do que era antes, mas ainda não tive uma conquista “significativa”.
Qual a principal importância do empreendedorismo em sua vida?
5) A busca pela autônoma financeira, estabilidade, de saber que posso ter recursos, ou seja, dinheiro suficientes para me sustentar sem depender de outros.

Quadro 6 – Discursos de uma jovem empreendedora sobre suas expectativas e experiências

Fonte: Sousa e Bilac (2020)

Com base nos resultados de sua pesquisa, Sousa e Bilac (2020) concluem que embora estes jovens empreendedores se deparem com desafios no campo econômico, social e criativo, todo esforço e investimento se mostra válido devido ao retorno financeiro, lucro e satisfação pessoal serem plenamente alcançados, fazendo com que sintam que o seu esforço vem sendo recompensado.

Ao contrário do observado na pesquisa de Oliveira (2018), Santos *et al* (2019) identificam como problema enfrentado pelos empreendedores de Floriano-PI a dificuldade em encontrar mão de obra qualificada, o que foi relatado por 60% dos entrevistados, o que para o pesquisador pode ser uma oportunidade de estabelecimento de parcerias entre os empreendedores e as universidades.

Em seu estudo, Oliveira (2018) apresenta os resultados de sua pesquisa ao perguntar para os empreendedores acerca dos principais problemas enfrentados (Tabela 5). Problemas mais frequentemente enfrentados envolvem questões financeiras, fornecedores e a concorrência, e os problemas enfrentados com menor frequência envolvem Recursos Humanos e empréstimos. O fato de a concorrência

também aparecer se deve ao fato de os entrevistados poderem escolher mais de uma opção.

PROBLEMA	SEMPRE		ÀS VEZES		NUNCA		NÃO SEI	
	ABS	%	ABS	%	ABS	%	ABS	%
Recursos Humanos	4	6,7	10	16,4	6	25,0	2	40,0
Financeiro	10	16,7	7	11,5	1	4,2	1	20,0
Empréstimos	2	3,3	8	13,1	6	25,0	0	0,0
Compra de produtos/serviços	10	16,6	8	13,1	1	4,2	0	0,0
Prazo	8	13,3	10	16,4	1	4,2	0	0,0
Preço dos produtos/serviços	7	11,7	9	14,8	2	8,3	0	0,0
Concorrência	9	15,0	3	4,9	5	20,8	1	20,0
Fornecedores	10	16,7	6	9,8	2	8,3	1	20,0
TOTAL (1)	60	100,0	61	100,0	24	100,0	5	100,0

Tabela 5 – Número de entrevistados e alguns problemas mencionados

Fonte: Oliveira (2018)

Zuse et al (2017) desenvolveram uma pesquisa juntamente a 77 empreendedores do varejo no Estado do Rio Grande do Sul, buscando identificar as principais barreiras ao empreendedorismo, como resultado identificaram doze pontos, sendo eles:

- i. Dificuldade para captação de recursos financeiros;
- ii. Dificuldades para definir o local, dificuldades burocráticas;
- iii. Falta de conhecimento técnico por parte do empresário;
- iv. Dificuldades em obter informações sobre o mercado de atuação da empresa;
- v. Obstáculos à penetração da empresa no mercado;
- vi. Obstáculos devido à falta de conhecimento sobre administração de empresas;
- vii. Dificuldades pela falta de conhecimento do mercado;

viii. Dificuldades ocasionadas pela dificuldade em contratar pessoas qualificadas
obstáculos relacionados às tecnologias usadas na condução do
empreendimento dificuldades motivadas pela concorrência; e

ix. Contratempos proporcionados pela falta de uma cultura educacional voltada
ao empreendedorismo.

Pontos que estão de acordo com os resultados da pesquisa de Oliveira (2018). No que se refere a dificuldade para a captação de recursos financeiros, a maioria dos entrevistados concorda que isso limita a ação empreendedora. Zuze et al (2017) identificam ainda a dificuldade para se encontrar um ponto comercial para desenvolver sua atividade, pois 36% alegam que isto representa uma barreira para empreender, enquanto que outros 36% discordam desta afirmação.

De acordo com Oliveira (2018) pode ser muito difícil para um empreendedor reconhecer quando o negócio não tem mais chance de ser lucrativo e precisa ser repensado desde a base. Levando em consideração que uma parcela significativa das empresas fecham em um espaço de 5 anos desde a fundação. Portanto, considera que repensar o andamento da empresa e buscar iniciar uma nova empresa do zero pode ser positivo, ao acreditar que o empreendedor estará mais habilitado a enfrentar as adversidades (Figura 3).

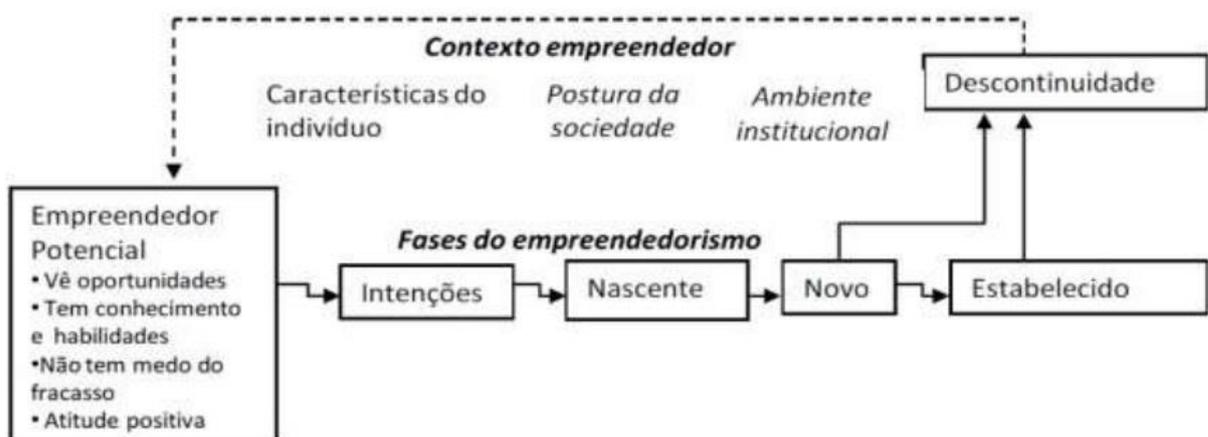


Figura 3 - O ciclo empreendedor
Fonte: Pereira, Galvão e Matias (2021)

Como exemplo da mentalidade do empreendedor, os discursos dos entrevistados por Pereira, Galvão e Matias (2021) revelam que a crise pode ser identificada como uma oportunidade de melhorias e de se alcançar maior qualidade de vida. Um dos entrevistados possui uma loja virtual em crescimento que trabalha

com produtos de baixo custo, e afirma que a crise não o afetou por este motivo, entretanto, não deixa de estar de olho em alternativas caso esta empresa deixe de se mostrar lucrativa.

Por outro lado, o segundo empreendedor relata que a partir de 2014 as vendas começaram a declinar, levando-o a dispensar dois funcionários que estavam há anos na empresa. Pereira, Galvão e Matias (2021) avaliam também que como consequência de uma crise um número muito maior de pessoas busca empreender por necessidade, o que faz com que em muitos casos se dê em relação a um mesmo ramo, saturando o mercado. Situação que só pode ser contornada com criatividade e desejo de inovar.

Com a globalização, o acirramento da concorrência, devido à informação quase que tempo real em todos os lugares do globo, uma das exigências do mercado não trata somente de preços considerados justos. De acordo com Brito, Pereira e Linard (2013), é fundamental para o progresso e sobrevivência do negócio, maior foco na qualidade dos seus produtos, serviços e na maneira como serão apresentados ao consumidor (PEREIRA; GALVÃO; MATIAS, 2021, p.15).

Siqueira e Higino (2021) mencionam situação semelhante em sua pesquisa junto a empreendedores, uma das entrevistadas menciona a concorrência como desafio a ser enfrentado, pois devido ao cenário de desemprego resultante da pandemia, muitas pessoas identificam no ramo da beleza uma oportunidade de obter uma renda fácil, entretanto, é algo que requer investimento e atualização constante, sendo que a saturação de um mercado não beneficia a ninguém. Pelo fato de os clientes divulgarem seu trabalho atraindo mais clientes, os impactos não foram tão duros para a entrevistada, o que evidencia a importância da qualidade do serviço prestado para a fidelização dos clientes.

Para a empreendedora C, as dificuldades enfrentadas atualmente são o fato dela trabalhar sozinha. (...) A empreendedora ainda afirma que a pandemia do Covid-19 foi outro fator que prejudicou muito o seu negócio, fazendo com que as vendas tivessem uma queda acentuada e dificultando até as vendas online, com o horário reduzido dos Correios e demora nas entregas (SIQUEIRA; HIGINO, 2021, p.14).

Uma segunda entrevistada reconhece como desafio a ser enfrentado o preço das mercadorias para abastecer o estoque de sua hamburgueria, pois toda vez que se direciona por conta própria para o supermercado se depara com diferenças significativas de preço, sendo mais oportuno tratar diretamente com os fornecedores (SIQUEIRA; HIGINO, 2021).

4. METODOLOGIA

Trata-se de um estudo abrangente de revisão bibliográfica, com abordagem descritiva e apresentação qualitativa. De acordo com Soares et al. (2014) é uma revisão de literatura que coleta os resultados de pesquisas desenvolvidas por meio de diferentes métodos, permitindo aos revisores sintetizar os resultados sem comprometer a afiliação epistemológica das pesquisas empíricas incluídas.

Portanto, a pesquisa abrangente configura-se como uma espécie de revisão de literatura que pode coletar resultados de pesquisas desenvolvidas por diferentes métodos, de modo que os revisores possam sintetizar os resultados sem comprometer a conexão epistemológica da pesquisa empírica nela contida. Para realizar esse processo de forma lógica, a revisão abrangente exige que o revisor conduza uma análise sistemática e rigorosa e uma síntese dos dados originais. (SOUZA; SILVA; CARVALHO, 2016).

O método de pesquisa a ser aplicado será considerado o mais adequado à visão de pessoas e grupos, perfeitamente adaptado às características destinadas a responder a questões de personalidade e particularidade, pois é uma característica das ciências sociais que não pode ser quantificada. Portanto, esse método atua no universo de razões, crenças, significados, atitudes, ideais e valores que produzem respostas importantes, explicativas e profundas, que têm a capacidade de gerar novos relatos não adequados para dados quantitativos. (SOUZA; SILVA; CARVALHO, 2016).

A coleta de dados foi realizada mediante busca eletrônica, como fonte de referência em livros, artigos e publicações eletrônicas, bem como outros documentos relacionados ao tema da pesquisa e também nas bases de dados Scientific Electronic Library Online (SCIELO) e Google acadêmico. A temática em questão, tendo o enfoque de pesquisa voltado para a questão norteadora que, para compor a buscas dos dados.

Para os critérios de inclusão foram utilizados artigos completos em língua portuguesa, disponíveis eletronicamente e que obedeçam à temática supracitada. Referente aos critérios de exclusão estão: relatos de experiência, estudos de revisão, livros e pesquisas duplicadas, monografias e dissertações.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como resultado da pesquisa, identificou-se que os empreendedores em geral se deparam com desafios e entraves que se apresentam nas mais variadas formas, entretanto, a forma pela qual cada um lidar com estes desafios depende das características, habilidades e competências de cada um. Sendo possível até mesmo identificar nos discursos dos empreendedores que se para alguns a crise é motivo de preocupação, para outros é motivo de oportunidade.

Sendo que a pandemia representa um exemplo claro disso, pois enquanto alguns aproveitaram a situação para se reinventar no comércio eletrônico, outros recorreram a negócios tradicionais e que não requerem grandes investimentos, fazendo com que o mercado ficasse saturado, à exemplo dos salões de beleza.

Identificou-se que a pessoa com espírito empreendedor não dedica tanto sua atenção ao equilíbrio entre oferta e procura, mas em diferenciar seu produto da concorrência pela criação de um produto ou serviço que seja verdadeiramente inovador e que represente uma vantagem competitiva, entretanto, pela sua característica de ser tolerante a riscos, muitas vezes o empreendedor não sabe a hora oportuna de reconhecer que o empreendimento não teve o resultado esperado.

Entretanto, pode ser positivo começar uma nova empresa do zero se o empreendedor for capaz de aprender com os erros que foram cometidos. Neste sentido, observou-se também a influência de fatores externos e internos que representam obstáculos à atividade empreendedora, sendo que em alguns casos os fatores internos e externos estão interligados.

Como é o caso da dificuldade para se obter recursos financeiros para investir no crescimento da empresa ou em inovação. Muitos empreendedores não têm uma ideia muito clara acerca do que pretendem fazer ou então demonstram não ter domínio da gestão financeira, o que dificulta a liberação de recursos por parte dos investidores, que não esperam ter prejuízos com este tipo de empréstimos.

Neste sentido, identificou-se que empreendedores com histórico na iniciativa privada tem mais capacidade de fazer o negócio prosperar comparativamente aos empreendedores por necessidade que estavam desempregados, pelo fato de os empreendedores por oportunidade terem a possibilidade de aproveitar conhecimentos sob gestão que foram desenvolvendo enquanto eram assalariados na iniciativa privada.

Ou seja, a falta de experiência no ramo e a abertura do negócio por necessidade ao invés de oportunidade tornam a trajetória do empreendedor mais difícil devido a falta de conhecimentos para se planejar o negócio, dificuldades para lidar com fornecedores e falta de acompanhamento da receita e despesas. Soma-se a isso toda a burocracia envolvendo na liberação dos recursos, que em muitos casos se revelam menores que o necessário e sob um alto custo.

A diferença entre estes dois perfis de empreendedores pode ser o que caracteriza o sucesso de uma empresa mesmo durante uma crise e o fechamento de uma empresa. Pois embora uma pessoa tenha vontade de empreender em um negócio próprio, vontade por si só não basta, mesmo porque para crescer é necessário contar com a ajuda de outras pessoas, criatividade e desejo de inovar.

Uma das entrevistadas por uma pesquisa considera que conseguiu atravessar bem a pandemia pelo fato de desenvolver um trabalho de qualidade, e por reconhecer a importância de se atualizar constantemente e investir no que é necessário, o que considera ter contribuído para fidelizar os clientes em um ramo como o da beleza. Enquanto que outro entrevistado menciona que a partir de 2014 as vendas começaram a declinar, levando-o a dispensar dois funcionários que estavam há anos na empresa. O fato é que a saturação do mercado não beneficia a ninguém, o que evidencia a importância da inovação para se alcançar o sucesso.

REFERÊNCIAS

ALVES, Alexandre Rodrigues. **Empreendedorismo e Inserção no Mundo do Trabalho**. Recife: SECTMA, 2009.

ALVES, Renato. **Dificuldade para empreender no Brasil faz com que mais pessoas pensem em internacionalizar seus negócios**. 2021. Disponível em: <https://startupi.com.br/2021/06/dificuldade-para-empreender-no-brasil-faz-com-que-mais-pessoas-pensem-em-internacionalizar-seus-negocios/#:~:text=Contudo%2C%20muitas%20se%20deparam%20com,dos%20maiss%20dif%C3%ADceis%20para%20empreender>. Acesso em janeiro de 2022.

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. São Paulo, SP: Atlas, 2010.

AULET, Bill. **Empreendedorismo Disciplinado: 24 Etapas para uma Startup Bem-Sucedida**. 1. ed. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018. 288 p.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia**, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2015.

BARBOSA, Raul Afonso Pommer; MARTINS, Artur Virgilio Simpson. Caracterização Teórico-Conceitual do indivíduo Empreendedor. In: **CLAV 2018**. 2018.

BÔAS, Bruno Villas. **Maioria das empresas fecham as portas após cinco anos, diz IBGE**. São Paulo, 04 out. 2017. Disponível em: <https://www.valor.com.br/brasil/5144808/maioriadasempresas-fecha-portas-apos-cinco-anos-diz-ibge> . Acesso em:

BODAS, Alvaro. **Por que empreender não é para todo mundo**. 2021. Disponível em: <https://vocesa.abril.com.br/empreendedorismo/por-que-empreender-nao-e-para-todo-mundo/>. Acesso em janeiro de 2022.

CARDOSO, Antônia Maria Sousa Silva. Empreendedorismo no Brasil: uma análise sobre os desafios e barreiras das organizações com baixo capital financeiro. São Luís: Centro Universitário UNDB, 2022.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DA ROSA, Samanda Silva. EMPREENDEDORISMO E A ATITUDE EMPREENDEDORA: UM RELATO DE SUA IMPORTÂNCIA PARA A ECONOMIA. **Administração de Empresas em Revista**, [S.l.], v. 4, n. 22, p. 154 - 168, maio 2021.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6ª Ed. Rio de Janeiro: Empreende Editora, 2016.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios-8a. edição**. Empreende Editora, 2021.

DOLABELA, F.; FILION, L. J. **Fazendo revolução no Brasil : a introdução da pedagogia empreendedora nos estágios iniciais da educação**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v.3, n.2, p. 134-181, 2013.

DINO. **1 a cada 4 empresas fecha antes de completar 2 anos no mercado, segundo Sebrae. Exame**. São Paulo, 15 ago. 2018. Disponível em <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/1-a-cada-4-empresas-fecha-antes-de-completar-2-anos-no-mercado-sebrae> . Acesso em:

ENDEAVOR Brasil. **Índice de Cidades Empreendedoras Brasil2017**. 2017. Disponível em: <https://info.endeavor.org.br/ice2017>. Acesso em janeiro de 2022.

FELIPE, Ednilson Silva; SANTOS, Allan Souza. Empreendedorismo: Discussão conceitual, definições e um panorama do caso brasileiro. **Desafio Online**, v. 5, n. 1, p. 44-67, 2017.

FELIPE, Ednilson Silva; VILLASCHI FILHO, A. Schumpeter, os Neoschumpeterianos e as Instituições: o conceito e o papel numa economia dinâmica e globalizada. In: XII Congresso Brasileiro de História Econômica & 13ª Conferência Internacional de História de Empresas. Niterói. 2017.

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

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil. **Relatório Executivo**, 2020.

GLOBAL **Entrepreneurship Monitor (GEM)**. Empreendedorismo no Brasil 2015. Curitiba: IBQP, 2015.

Global **Entrepreneurship Monitor (GEM)**. Empreendedorismo no Brasil 2016. 2017 Curitiba: IBQP, 2017.

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

KINDL DA CUNHA, Sieglinde; BULGACOV, Yara Lucia; FIGUEIREDO MEZA, Maria Lucia; BALBINOT, Zandra. **O SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO E A AÇÃO EMPREENDEDORA NO BRASIL** Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS, vol. 6, núm. 2, 2009.

LIMA, Dyogo Augusto Fagundes de. **12 milhões de MEIs no Brasil: vantagens e desafios de ser microempreendedor individual**. 2021. 32f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Departamento de Ciências Administrativas, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2021.

LIMA, E.; LOPES, R. M. A.; NASSIF, V. M. J.; SILVA, D. **Oportunities to improve entrepreneurship education: contributions considering Brazilian Challenges**. Journal of Small Business Management, v.53, n. 4, p. 1033–105, 2015a

LIMA, E.; LOPES, R. M. A.; NASSIF, V. M. J.; SILVA, D. **Ser seu Próprio Patrão? Aperfeiçoando-se a educação superior em empreendedorismo**. RAC, Rio de Janeiro, v. 19, n. 4, art. 1, pp. 419-439, Jul./Ago.2015b

LOPES, R. M. A. (Org.). **Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier: São Paulo: SEBRAE, 2010.

MALHEIROS, R.; FERLA, L.; CUNHA, C. **Viagem ao Mundo do Empreendedorismo** (2ª edição ed.). Florianópolis: Instituto de Estudos Avançados, 2005.

MARTINS, Lucas. **Quais as principais dificuldades de empreender no Brasil (e como superá-las)?** 2020. Disponível em: <https://rulez.io/blog/principais-dificuldades-de-empreender-no-brasil/>. Acesso em janeiro de 2022.

NUNES, R. V.; SALES, G. A. W.; CARVALHO, R. D. A Evolução do Microcrédito e o Empreendedorismo no Brasil durante o Período de Instabilidade Econômica de 2014 a 2016. **Redeca, Revista Eletrônica do Departamento de Ciências Contábeis & Departamento de Atuária e Métodos Quantitativos**, [S. l.], v. 6, n. 1, p. 1–20, 2019. DOI: 10.23925/2446-9513.2019v6i1p1-20.

OLIVEIRA, Maria Gabriela Neves de. **Empreendedorismo: dificuldades que as micros e pequenas empresas enfrentam para abrir e manter uma empresa**. Universidade de Santa Cruz do Sul, 2018.

PEREIRA, Alexandre et al. Empreendedorismo e plano de negócios. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2014.

PEREIRA, Paulo Alessandro; GALVÃO, Henrique Martins; MATIAS, Nelson Tavares. ANÁLISES DOS DESAFIOS E MOTIVAÇÕES DO MICRO EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASOS NO VALE DO PARAÍBA. **Revista H-TEC Humanidades e Tecnologia**, v. 5, n. 2, p. 6-17, 2021.

RAMOS, Jorge Luiz Andrade et al. AS DIFICULDADES ENFRENTADAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PELOS EMPREENDEDORES DE BONFINÓPOLIS DE MINAS. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 4, p. 76-100, 2019.

ROCHA, Bruna Gervasio; ANDREASSI, Tales. **EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NO BRASIL E NOS EUA: ASPECTOS CULTURAIS E FINANCEIROS SOB O PONTO DE VISTA DE EMPREENDEDORES BRASILEIROS**. Rev. de Empreendedorismo e Gest. Pequenas Empres., São Paulo, v.9, n.3, Maio/Ago. 2020.

ROTTENBERG, Linda. **De empreendedor e louco todo mundo tem um pouco**. São Paulo: HSM editora, 2014.

SANTOS, Alison Ramon *et al.* Empreendedorismo: Barreiras e riscos encontrados pelos empresários na cidade de Floriano/PI. **Revista da FAESF**, v. 3, n. 3, 2019.

SILVA, J. A. B.; SILVA, M. S. V. Análise da evolução do empreendedorismo no Brasil no período de 2002 a 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, [S. l.], v. 3, n. 2, p. 115-137, 2019. DOI: 10.30781/repad.v3i2.8674.

SIQUEIRA, Andréia de Abreu; HIGINO, Giovana Carrasco. Atividade empreendedora na cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes. **Revista Eletrônica e-F@tec**, Garça, v.11, n.1, dez. 2021.

SOUSA, Natalia Oliveira; BILAC, Doriane Braga Nunes. JOVENS EMPREENDEDORES: DESAFIOS E CONQUISTAS NA GESTÃO ADMINISTRATIVA. **Multidebates**, v. 4, n. 6, p. 95-100, 2020.

Souza MT, Silva MD, Carvalho R. **Integrative review: what is it? How to do it? Einstein** (São Paulo). 2016.

Soares, C. B., Hoga, L. A. K., Peduzzi, M., Sangaleti, C., Yonekura, T., & Silva, D. R. A. D. (2014). **Revisão integrativa: conceitos e métodos utilizados na enfermagem**. Revista da Escola de Enfermagem da USP, 48(2), 335-345.

TELES, A., MATOS C. **O Empreendedor Viável: uma mentoria para empresas na época da cultura startup**. 1. Ed. Rio de Janeiro: LeYA, 2013.

UNCTAD Secretariat (2011). **“Entrepreneurship Education, Innovation and Capacity-Building in Developing Countries,”** United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Geneva. http://unctad.org/en/docs/ciimem1d9_en.pdf . Accessed

VEIGA, Marcelo das Neves. **Empreendedorismo individual no Brasil contemporâneo**. TCCs de Graduação em Ciências Econômicas. Universidade Federal do Maranhão, 2018.

ZUSE, Bruna De Oliveira et al. Barreiras do empreendedorismo no Brasil segundo a opinião dos empresários ligados ao setor varejista da região celeiro do estado do Rio Grande do Sul. **Salão do Conhecimento**, 2017.

WEIAND, PAMELA NUNES. **Vantagens e desvantagens de se empreender no Brasil ou na Austrália: um estudo de campo com pequenos empreendedores brasileiros**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 2020.