

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

## ANÁLISE DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR DO BRASIL

Edmundo Inácio Júnior<sup>1</sup>  
Eduardo Avancchi Dionisio<sup>2</sup>  
Fernando Antônio Prado Gimenez<sup>3</sup>  
Cristiano Morini<sup>4</sup>

**Resumo:** O presente trabalho teve como escopo analisar o ecossistema empreendedor brasileiro à luz da teoria National Systems of Entrepreneurship - NSE, por meio da aplicação da metodologia Global Entrepreneurship Index - GEI. O estudo indica que o Brasil apresenta interação institucional de qualidade média baixa. No entanto, o contexto social é o principal gargalo do ecossistema empreendedor nacional. As diferenças entre a qualidade do desempenho do quadro institucional e dos fatores sociais promovem o empreendedorismo de baixo impacto socioeconômico. Os resultados do artigo evidenciam que o ecossistema empreendedor brasileiro apresenta baixa internacionalização de empresas, inovação em produtos e processos, formação de capital humano e de empresas de alto crescimento. Os resultados do artigo fornecem insights para os tomadores de decisão sobre os fatores que determinam a abertura de novas empresas.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Ecossistema. Indicadores. Avaliação.

### 1. Introdução

Conforme argumentam Ács, Szerb e Autio (2015) as políticas públicas têm enfoques distintos de acordo com o grau de desenvolvimento de uma nação. Enquanto as economias desenvolvidas enfrentam o dilema de garantir o atual estado de prosperidade econômica, por meio da expansão produtiva, os países em desenvolvimento tendem de lidar com o aumento populacional e a criação crescente de novos postos de trabalhos. Uma das formas de atender as necessidades de aumento da produtividade e geração de empregos é por meio de políticas de apoio ao empreendedorismo, principalmente aquele relacionado a criação de produtos e serviços de maior valor agregado frutos da inovação tecnológica, provenientes de micro, pequenas e médias empresas nascentes.

Portanto, o empreendedorismo está intimamente relacionado à inovação essa é cada vez mais vista como o fator-chave para a competitividade de um país, tanto nacional quanto internacionalmente, e para tanto, necessita fazer parte da estratégia competitiva das empresas. Entres os argumentos podem ser mencionados os relacionados a capacidade de resiliência, uma vez que empresas inovadoras se recuperam mais rapidamente de crises econômicas (Wymenga, Spanikova, Derbyshire, & Barker, 2011) e os relacionados aos resultados da ação empreendedora que, dentre outros, espera-se a criação de empresas que gerem valor, valor esse medido, por exemplo, pela geração de um desempenho organizacional superior, pela criação de novos postos de trabalhos qualificados e bem remunerados, ou pela introdução de

<sup>1</sup> Professor doutor na Faculdade de Ciências Aplicadas (UNICAMP). E-mail: edmundo.inacio@fca.unicamp.br.

<sup>2</sup> Mestrando em Pesquisa Operacional na Faculdade de Ciências Aplicadas (UNICAMP). E-mail: avancchi.eduardo@gmail.com.

<sup>3</sup> Professor doutor na Universidade Federal do Paraná. E-mail: gimenez@ufpr.br.

<sup>4</sup> Professor doutor na Faculdade de Ciências Aplicadas (UNICAMP). E-mail: cristiano.morini@fca.unicamp.br.

Organizadores:



ANEGEPE  
Associação Nacional de Estudos  
em Empreendedorismo e Gestão  
de Pequenas Empresas

Realizadores:



*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

novos processos produtivos menos agressivos ao ambiente (Kuratko & Hodgetts, 2001; J A Schumpeter, 2011).

Neste cenário, no qual o empreendedorismo vem adquirindo maior relevância (OECD, 2011), devido ao seu papel como vetor de desenvolvimento e recuperação de choques econômicos e de geração de postos de trabalho, vem crescendo também a necessidade de desenvolvimento de ferramentas analíticas de avaliação e monitoramento, com o intuito de se criar um conjunto de informações (indicadores) que possam subsidiar os tomadores de decisões na elaboração de políticas mais eficientes e eficazes no futuro e prestar contas na avaliação dos efeitos de políticas implementadas no passado (Shane, 2009).

Em se tratando de iniciativas para avaliar e monitorar de forma ampla o empreendedorismo, ao nível das nações, destaca-se o Global Entrepreneurship Monitor – GEM (Reynolds, Hay, & Camp, 1999) que desde, 1999, vem analisando as complexas relações entre o crescimento econômico e o empreendedorismo. Em sua primeira versão nos países do G-7 e em sua última pesquisa de 2014, em 73 países, que juntos representam 72,4% da população mundial e 90% do PIB mundial (Singer, Amorós, & Moska, 2015). A pesquisa concluiu que a principal ação de um governo para promover o crescimento econômico consiste em estimular e apoiar o empreendedorismo, que deve estar no topo das prioridades das políticas públicas, fazendo, o mesmo, a grande diferença para a prosperidade econômica, pois um país com baixas taxas de criação de empresas corre o risco da estagnação econômica.

Mais recentemente, pesquisadores (Ács, Autio, & Szerb, 2014), que também pertencem a equipe fundadora do GEM, desenvolveram um novo quadro conceitual batizado de Sistema Nacional de empreendedorismo (*National System of Entrepreneurship - NSE*), e acoplado a ele uma nova metodologia de monitoramento e avaliação chamada de *Global Entrepreneurship Index - GEI*, tendo como base os dados do GEM e de outras fontes como o *Global Competitiveness Report* (Schwab & Sala-i-Martin, 2014). Esse modelo conceitual e sua metodologia avalia comparativamente o desempenho dos ecossistemas de empreendedorismo por meio de um conjunto de indicadores ao longo de três dimensões: atitudes, habilidades e aspirações empreendedoras (Ács, Autio, et al., 2014; Ács et al., 2015; Ács, Szerb, & Autio, 2014).

O presente trabalho tem como objetivo analisar o ecossistema empreendedor brasileiro à luz da teoria do NSE e da metodologia GEI. Trata-se de um esforço inédito e exploratório com vistas a fornecer respostas a três questões de pesquisa centrais nesse estudo: i) analisar a adequabilidade da teoria/metodologia como instrumento para medir o empreendedorismo; ii) identificar as principais forças e gargalos do ecossistema empreendedor brasileiro; ii) fornecer *insights* que deem subsídios para a elaboração de políticas públicas acerca do empreendedorismo de alto impacto.

Para atingirmos tal meta, o estudo está estruturado em mais seis seções, excluindo-se essa introdução. A seção 2 traz a justificativas do estudo ao aborda a relevância do tema e problema investigados. Já seção 3 faz uma breve síntese da teoria sobre sistemas nacionais de empreendedorismo e, em seguida, a seção 4 aborda os pressupostos e indicadores utilizados para se avaliar ecossistema de empreendedorismo a luz dessa teoria. A seção 5 comenta sobre os passos metodológicos adotados, enquanto que a seção 6 traz os resultados da investigação. Por fim, a seção 7 termina com as considerações finais, limitações e sugestões de trabalhos futuros.

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

## 2. *Empreendedorismo e desenvolvimento econômico*

Para compreender como os empreendedores contribuem para o desenvolvimento econômico, é importante observar as várias características da ação empreendedora. Como já mencionado, uma das características atribuídas ao empreendedor refere-se aos resultados inovadores gerados por sua ação. Segundo Sarfati (2013) enquanto o empreendedor busca a rápida expansão, geração de postos de trabalho e uma proposta agregadora de valor e diferenciada, os pequenos empresários ou conforme Fillion (1999) classifica, os proprietários-gerentes de PMEs iniciam um negócio para atender suas necessidades.

Segundo Ács, Szerb e Autio (2014), esse processo de empreender é iniciado pelos indivíduos, regulado pela vantagens e expectativas de retorno relativas à exploração das oportunidades de mercado, envolta ao risco e, seus resultados estão condicionados por determinantes conjunturais e institucionais, como disposição de capital e entidades de apoio, suporte e fomento da atividade empreendedora. Mas, acima de tudo, a ação empreendedora é essencial para estimular a concorrência e o desempenho das empresas em termos de inovação e competitividade (Amorós, Fernández, & Tapia, 2012).

De acordo com Llisterri (2004) as pequenas e médias empresas (PMEs) estão associadas ao empreendedorismo, devido a sua capacidade de criação de postos de trabalho, inovação e possibilidades de exportação. Uma das pesquisas precursoras em enfatizar esse ponto foi a de David Birch, em 1981 (apud OECD, 2002), que mostrou que mais de 80% dos novos empregos gerados vinham de pequenas ao invés de grandes empresas, nos EUA. Além dessa pesquisa, outros estudos enfatizam a importância do estabelecimento de relações de cooperação e parcerias entre as PMEs e as grandes empresas, como forma de as primeiras poderem integrar cadeia de fornecimentos globais e com isso, conseguirem melhorarem seu aprendizado organizacional (Raynard & Forstater, 2002; Stel, Carree, & Thurik, 2005).

Os efeitos do estabelecimento de relações de parcerias e cooperação tem se tornado tão evidentes que em um estudo envolvendo 36 países, Stel, Carree e Thurik (2005) mostraram que à falta de empresas de grande porte com relações de parcerias e cooperação com as PMEs e a escassez de capital humano qualificado geram efeitos negativos na atividade empreendedora em economias em desenvolvimento, colaborando para a marginalização dos empreendedores e surgimento de microempresas e, por conseguinte, para o fracasso do empreendedorismo em estimular o crescimento econômico em países em desenvolvimento.

Portanto, não é qualquer ação empreendedora ou política de fomento a atividade que gerará externalidades positivas na economia. Nesse sentido, pesquisas como as de Henrekson e seus colegas (Henrekson & Johansson, 2010; Henrekson, Stenkula, Henrekson, & Stenkula, 2010) se referem ao empreendedorismo de alto impacto, ou seja, aquele que produz mudanças significativas em termos socioeconômicos e se caracteriza pela inovação e expansão internacional das operações produtivas. Os autores denominam esse tipo de empreendimento como empresas de alto crescimento ou gazelas.

São consideradas empresas de alto crescimento (OECD, 2011), as organizações que apresentam crescimento anual de 20%, em termos de número de pessoal ocupado ou de volume de negócios (alguns medem pela receita líquida de vendas outros pela faturamento bruto). Já as empresas denominadas “gazelas”, são aquelas com menos de cinco anos de atividade e assim como as empresas de alto crescimento, apresentam crescimento superior a 20% no número de pessoal ocupado ou no volume de negócios.

## Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

Esses mesmo autores (Henrekson et al., 2010) fazem então uma distinção entre políticas públicas voltadas para as PMEs, em geral, e as políticas públicas de fomento ao empreendedorismo de alto impacto. Conforme os autores, as políticas voltadas as PMEs têm como escopo estimular as oportunidades de trabalho ou minimizar as desvantagens competitivas das referidas empresas; enquanto que as políticas públicas de empreendedorismo de alto impacto têm como objetivo criar condições para o surgimento de iniciativas inovadoras, que influenciem significativamente o contexto socioeconômico, por meio da criação de empregos qualificados e inovações de maior valor agregado.

Essas políticas públicas de fomento ao empreendedorismo têm sido entendidas e aplicadas sob o conceito de estágios de desenvolvimento econômico propostos por Porter, Sachs e McArthur (2002) em seu trabalho seminal para o Fórum Econômico Mundial de 2002. Os autores propuseram, após extensa análise de dados e emprego de ferramentas estatísticas, três estágios de desenvolvimento econômico, os quais, apresentam prioridades e políticas distintas. São eles:

- i. Estágio movido pelos fatores de produção (*factor-driven stage*): essa fase se caracteriza pela predominância da produção de *commodities*, produtos semimanufaturados e utilização intensiva de força de trabalho desqualificada. As organizações presentes em economias orientadas para os fatores de produção apresentam participação restrita nas cadeias globais de valor. Nesse estágio, os países são dependentes da economia global, devido a influência do mercado nas cotações dos produtos agrícolas e das oscilações nas taxas de câmbio. Logo, o papel das autoridades governamentais é evitar a instabilidade em termos macroeconômicos, reduzir as barreiras tarifárias para aumentar a integração em cadeias produtivas globais e criar condições para o investimento direto estrangeiro (IDE).
- ii. Estágio movido pela eficiência/investimentos (*efficiency/investment-driven stage*): essa fase se caracteriza pela intensificação das atividades das indústrias de bens e serviços, aumento das taxas de IDE, parcerias com empresas estrangeiras e terceirização da produção. Embora as economias orientadas à eficiência apresentem processos produtivos complexos, a maioria da tecnologia é importada de países desenvolvidos. Nesta fase, o papel das autoridades governamentais é promover melhorias de infraestrutura, visando facilitar os fluxos de comércio e integração nas cadeias globais de valor.
- iii. Estágio movido pela inovação (*innovation-driven stage*): esta etapa se caracteriza pela atividade intensa do setor de alta tecnologia, surgimento de empresas inovadoras e de conglomerados empresariais. Esse estágio, resulta da mudança entre uma economia movida pela eficiência, a qual é dependente de tecnologia importada, para uma economia capaz de gerar sua própria tecnologia. No estágio orientado à inovação, as políticas públicas devem fomentar a capacidade inovadora, por meio de parcerias público privadas, desenvolvimento do capital humano e incentivo ao empreendedorismo.

Os autores da teoria do Sistema Nacional de Empreendedorismo (Ács, Autio, et al., 2014) se apropriam desse ferramental metodológico para explicar a relação entre os ecossistemas empreendedores nacionais e seu respectivo desenvolvimento econômicos. Conforme uma economia transita do estágio movido pelos fatores de produção até o estágio da eficiência, e se estabiliza, podemos notar uma incidência maior da atividade empreendedora e termos de resultados superiores, medido pela metodologia do *Global Entrepreneurship Index*. A próxima seção trata desse tema e traz os principais elementos constitutivos da teoria.

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

### 3. *National Systems of Entrepreneurship*

No campo da inovação, muitos estudos utilizam como arcabouço teórico a teoria, datada da década de 90, conhecida como Sistemas Nacionais de Inovação (*National Systems of Innovation – NSI*). Essa teoria se consolidou e compreendeu os primeiros esforços na busca pela compreensão sobre quais fatores afetam o surgimento e difusão das inovações e de como gerenciar esse processo. Pesquisadores ligados a essa teoria (Edquist, 1997; Freeman, 1995; Lundvall, 1992; Nelson, 1993) enfatizam que a inovação é fruto da interação entre as empresas e os agentes institucionais, isto é, “[...] a rede de instituições tanto no setor público como privado cujas atividades e interações iniciam, importam, modificam e difundem novas tecnologias” (Freeman, 1995 p. 8). De acordo com esse autor a criação de sistemas de inovação em nível nacional foi a base das políticas adotadas pelos tomadores de decisão para a recuperação econômica de países como Alemanha e Japão.

São inegáveis os méritos da teoria NSI no sentido de instrumentalizar os agentes do SNI no sentido de desenvolverem, implementarem e avaliarem as políticas de ciência, tecnologia e inovação que, em parte, foram responsáveis pela recuperação econômica dos países pós II grande guerra mundial (Dosi, 1982; Kline & Rosenberg, 1986). No entanto, alguns pesquisadores (Ács, Szerb, & Autio, 2015; Radosevic, 2007) argumentam que a teoria NSI negligencia a ação empreendedora (o papel do indivíduo) como elemento central para geração das inovações, e coloca muita ênfase na empresa (firma) como agente central do fenômeno.

Os autores comentam que a muito tempo os insights pioneiros de Schumpeter sobre seu modelo intitulado “Modelo Schumpeter de inovação empreendedora – Mark I” (J A Schumpeter, 1934, 1949) que descrevia o processo de inovação como um processo de *destruição criativa* foram esquecidos e abandonados. Nesse modelo, Schumpeter deixava claro que quem disparava o gatilho da inovação não eram as mesmas pessoas que controlam o processo produtivo a ser deslocado pelo novo, e sim os empreendedores que, ao perceberem o potencial de tais invenções, assumiam o risco do desenvolvimento – da transformação das invenções em inovações para obter um lucro extraordinário. Para Schumpeter, é o empreendedor, que educa os consumidores a desejar produtos novos.

Tendo em vista essa lacuna existente na teoria NSI, Ács, Szerb e Autio (2014) propuseram a teoria NSE, a qual enfatiza a interação entre a ação empreendedora e o contexto institucional. Eles argumentam que na inexistência da iniciativa individual, o contexto institucional não será capaz de influenciar a criação de PMEs de alto impacto. Em contrapartida, na existência de um contexto institucional inadequado, as ações individuais não serão capazes de influenciar a abertura de novas empresas (Ács & Correa, 2014).

Na teoria NSE a criação de empresas de alto impacto é fruto dos esforços dos empreendedores, sendo diretamente influenciada por fatores individuais, como atitudes, habilidades e aspirações e, pela qualidade da conjuntura institucional, isto é, pela existência de apoio à atividade empreendedora, como investidores de risco, serviços de consultoria e agências de fomento as novas empresas (Ács et al., 2015).

Os primeiros esforços para estimar o empreendedorismo considerando o contexto individual e institucional por meio da metodologia conhecida atualmente como GEI, datam de 2009, período no qual, os pesquisadores, Ács e Szerb divulgaram um trabalho de 94 páginas denominado *The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)* na revista *Foundations and Trends in Entrepreneurship* (Ács & Szerb, 2009), a referida pesquisa mensurava o empreendedorismo em 32 países. Posteriormente, Ács, Autio e Szerb (2014) publicaram o

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

artigo que cunhou o termo científico *National Systems of Entrepreneurship*. Nesse artigo, os autores apresentam o NSE como uma teoria contraponto a teoria do NSI, enfatizando o papel da ação individual como vetor de crescimento econômico. No referido estudo, os autores apresentam a análise de 88 ecossistema nacionais empreendedores utilizando um conjunto de 15 indicadores, agregados em três dimensões, e uma metodologia chamada de *Global Entrepreneurship & Development Index*. Atualmente, a terminologia passou-se a se chamar de *Global Entrepreneurship Index* (GEI), uma fundação foi criada para disseminar a metodologia (*The Global Entrepreneurship and Development Institute* - <http://www.thegedi.org/>), onde é possível se acessar os dados de 130 países. A próxima seção traz uma síntese dessa metodologia.

#### 4. A metodologia do *Global Entrepreneurship Index* (GEI)

A metodologia GEI foi formulado para compreender os fatores individuais e institucionais que induzem a escolha dos indivíduos, no que tange a criação de uma empresa (Hafer & Jones, 2014). O GEI mensura a qualidade dos sistemas nacionais de empreendedorismo, considerando o papel da ação individual e a relevância do quadro institucional. Nesse sentido o método é adequado para estimar a relação de interdependência entre os indivíduos e o contexto em que residem (Ács & Correa, 2014; Autio, 2014).

O GEI captura a essência da teoria do *NSI* e *NSE*, visando identificar os aspectos sociais e institucionais que impulsionam e inibem a capacidade de criação de empresas de alto impacto socioeconômico. A metodologia permite, aos tomadores de decisão, identificar as barreiras à atividade empreendedora e elaborar políticas para melhorar o desempenho dos sistemas nacionais de empreendedorismo (Ács, Autio, et al., 2014; Ács et al., 2015; Ács, Szerb, et al., 2014).

O GEI é composto de uma visão sistêmica do processo de empreendedorismo, no qual três dimensões interagem entre si com o intuito de gerar como resultado um ecossistema empreendedor. São elas: i) das atitudes empreendedoras (*entrepreneurial attitudes sub-index* - ATT); ii) das habilidades empreendedoras (*entrepreneurial ability sub-index* - ABT); iii) das aspirações empreendedoras (*entrepreneurial aspiration sub-index* - ASP). Essas dimensões guardam um paralelo com o modelo referencial e de pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor* (Singer et al., 2015). As referidas dimensões dão origem a 14 pilares ou indicadores, com variáveis que representam os níveis micro (chamadas de variáveis individuais) e macro (chamadas de variáveis institucionais) do empreendedorismo (Ács et al., 2015).

A Tabela 1 apresenta a divisão dos pilares do empreendedorismo em variáveis institucionais e individuais. As variáveis institucionais são obtidas por meio de diversas fontes, publicamente disponíveis, como o *Global Competitiveness Report*, *the Index of Economic Freedom*, *the World Bank's Ease of Doing Business Index*, *the United Nations*, *the United Nations educational, scientific, and cultural organization* (UNESCO), e do *KOF Index of Globalization* (Ács et al., 2015).

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

**Tabela 1. Pilar, variável institucional e individual do GEI**

Sub-índice	Pilar	Variável institucional	Variável individual
Entrepreneurial attitudes sub-index - ATT	1: <i>Opportunity perception</i> Representa a parcela da população que poderá iniciar um empreendimento por meio da percepção das possibilidades mercadológicas.	<i>Market agglomeration</i>	<i>Opportunity recognition</i>
	2: <i>Start-Up skills</i> Refere-se ao percentual populacional que afirma ter as habilidades necessárias para iniciar uma empresa.	<i>Tertiary education</i>	<i>Skill recognition</i>
	3: <i>Risk acceptance</i> Refere-se a parcela da sociedade que não considera os riscos como inibidores para iniciar um empreendimento.	<i>Business risk</i>	<i>Risk perception</i>
	4: <i>Networking</i> Refere-se aos empresários que iniciaram um negócio dentro de um período de dois anos utilizando a internet como plataforma.	<i>Internet usage</i>	<i>Know entrepreneur</i>
	5: <i>Cultural support</i> Um ambiente cultural que valoriza os empreendedores lança as bases para o desenvolvimento de uma cultura empreendedora.	<i>Corruption</i>	<i>Career status</i>
Entrepreneurial ability sub-index - ABT	6: <i>Opportunity start-Up</i> Refere-se a parcela da sociedade que identificou uma oportunidade de iniciar um negócio por motivação, objetivos próprios, complemento ou aumento de renda.	<i>Economic freedom</i>	<i>TEA opportunity</i>
	7: <i>Technology absorption</i> Representa as empresas do setor tecnológico e a capacidade de incorporar e difundir novas tecnologias	<i>Tech absorption</i>	<i>Tech sector</i>
	8: <i>Human capital</i> Reflete o valor da educação na formação de empreendedores e profissionais capazes de iniciar e gerir empresas de rápida expansão. O capital humano ainda representa os benefícios da formação profissional no ambiente corporativo e na criação de novos negócios.	<i>Staff training</i>	<i>High Education</i>
	9: <i>Competition</i> Refere-se ao percentual de empresas inseridas em mercados com poucos concorrentes que oferecem produtos ou serviços similares	<i>Market dominance</i>	<i>Competition</i>
Entrepreneurial aspiration sub-index - ATT	10: <i>Product innovation</i> Representa a transferência de tecnologia e inovação, em termos de aplicabilidade no desenvolvimento de novos produtos e/ou serviços	<i>Technology transfer</i>	<i>New product</i>
	11: <i>Process innovation</i> Refere-se aos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e à participação das inovações tecnológicas no PIB	<i>GERD</i>	<i>New technology</i>
	12: <i>High growth</i> Representa as empresas de alto crescimento que aspiram crescer mais de 50% em um período de cinco anos e ampliar sua equipe para aproximadamente de 10 pessoas.	<i>Business Strategy</i>	<i>Gazelle</i>
	13: <i>Internationalization</i> Refere-se ao grau de internacionalização das empresas de um país, em termos de exportações	<i>Globalization</i>	<i>Export</i>
	14: <i>Risk capital</i> Refere-se à participação dos instrumentos de suporte financeiro no desenvolvimento de empreendimentos em termos investimentos	<i>Depth of capital market</i>	<i>Informal investment</i>

Fonte: elaborado pelos autores com base em Ács, Szerb e Autio (2015).

A dimensão das atitudes empreendedoras se refere à parcela da população que atua em prol do desenvolvimento de novos negócios e às camadas sociais que fomentam o

*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

empreendedorismo por meio de suporte financeiro e cultural. A dimensão é composta por pelos pilares *Opportunity Perception, Start-Up Skills, Risk Acceptance, Networking e Cultural Support* (Ács et al., 2015).

A dimensão das habilidades empreendedoras quantifica as oportunidades de iniciar um negócio pela taxa de empreendedores em estágio inicial (TEA) e tem como enfoque caracterizar as empresas e os empreendedores, por meio dos atributos necessários para iniciar um empreendimento. A dimensão é composta pelos indicadores *Opportunity Start-Up, Technology Absorption, Human Capital e Competition* (Ács et al., 2015).

Por fim, a dimensão das aspirações empreendedoras está relacionada aos motivos para a criação de um negócio. A dimensão é composta por *Product Innovation, Process Innovation, High Growth, Internationalization e Risk Capital* (Ács et al., 2015).

Já as variáveis individuais são obtidas da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (Singer et al., 2015). Em virtude da restrição de páginas, optou-se por mencionar apenas os nomes das variáveis individuais e institucionais que compõem cada pilar. A descrição detalhada das mesmas está disponível no livro *Global Entrepreneurship Index 2015* (Ács et al., 2015), sendo as variáveis individuais encontrada na página 68 e as institucionais nas páginas 72 e 73.

## 5. Metodologia

Essa seção apresenta primeiramente os principais passos metodológicos que os autores (Ács et al., 2015) utilizam para a construção dos indicadores que compõem o GEI. Posteriormente, serão apresentados os procedimentos metodológicos adotados por nossa pesquisa.

O método GEI é estruturado em variáveis (individuais e institucionais), pilares, dimensões e no índice agregado GEI. O referido índice é obtido por meio de oito etapas (Ács et al., 2015) que seguem as recomendações do manual de OECD para elaboração de indicadores agregados (Nardo et al., 2008). Os passos são:

- i. Seleção das variáveis: as variáveis representam os níveis micro e macro do empreendedorismo. Conforme mencionado na seção 4, as variáveis individuais são obtidas por meio da pesquisa do GEM e as institucionais obtidas em diversos relatórios disponibilizados por instituições reconhecidas internacionalmente;
- ii. Construção dos indicadores: as variáveis dão origem aos pilares, por meio da multiplicação das variáveis individuais por suas respectivas variáveis institucionais;
- iii. Normalização: os valores atribuídos aos pilares são normalizados em uma escala entre 0 e 1.
- iv. Tratamento dos *outliers*: nessa etapa, os valores superiores/inferiores ao percentil 95/5 são excluídos.
- v. Reajuste da média do pilar: O GEI se baseia em uma análise comparativa. No entanto, nem todos os países analisados apresentam dados de um mesmo período. Para solucionar esse problema, o GEI utiliza dados de 2006 a 2013, ou do último ano disponível, com vistas a estimar uma média para o pilar.
- vi. *Penalty for bottleneck*: O GEI considera o empreendedorismo como um fenômeno multifacetado. Para mensurar as condições sistêmicas que resultam no empreendedorismo e na abertura de empresas de alto impacto, o GEI utiliza o método *penalty for bottleneck* (PFB), o qual se baseia no pressuposto de que a performance de um ecossistema é



*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

- dependente do gargalo, ou seja, desempenho geral do mesmo é determinado pelo seu elo mais fraco.
- vii. Construção dos sub-índices: o GEI é composto pelas dimensões ATT, ABT e ASP, o valor de cada dimensão é obtido por meio da média de seus respectivos pilares, a qual, posteriormente é multiplicada por 100.
  - viii. Valor GEI: É obtido por meio do cálculo da média aritmética simples dos três sub-índices.

A presente pesquisa é classificada como quantitativa e qualitativa, do ponto de vista da abordagem. Conforme Silva e Menezes (Silva & Menezes, 2005), a abordagem quantitativa se caracteriza pelo emprego de métodos matemáticos. Enquanto a abordagem qualitativa atribui ao pesquisador à responsabilidade de analisar os dados de forma lógica. A pesquisa utiliza dados-opiniões com o intuito de analisá-los e avaliar indutivamente o ecossistema brasileiro, os dados foram coletados no relatório GEI e gentilmente disponibilizados pelo instituto *The Global Entrepreneurship and Development Institute*, por intermédio do professor Erko Autio.

Quanto aos objetivos, o trabalho se classifica como exploratório e descritivo (Silva & Menezes, 2005). Na etapa da revisão bibliográfica se enquadra como exploratório, enquanto na fase aplicada é considerado descritivo. Etapa na qual, procura-se analisar o ecossistema empreendedor brasileiro.

No que tange ao delineamento da pesquisa, o trabalho se fundamenta nas técnicas bibliográfica e de estudo de caso múltiplo. De acordo com Gil (1999), o método bibliográfico baseia-se na análise da literatura existente sobre empreendedorismo, *Global Entrepreneurship Index* e *National Systems of Entrepreneurship*. O estudo de caso múltiplo se fundamenta na investigação do ecossistema empreendedor brasileiro e de alguns países selecionados, com vistas a analisar os indicadores que impulsionam e inibem a capacidade de gerar empreendedorismo de alto impacto (Yin, 2005, p. 32).

Para atender o objetivo do trabalho, o estudo adotou três etapas: i) análise dos 14 pilares à luz da metodologia GEI do Brasil e alguns países selecionados; ii) análise comparativa dos pilares decompostos em suas variáveis institucionais e individuais do Brasil; iii) Análises comparativas dos 14 pilares na forma de gráfico radar; iii).

Para realizar a análise comparativa dos pilares e variáveis, foram adotadas as médias dos quartis disponibilizadas no relatório do GEI. Visando facilitar a compreensão dos pilares e das variáveis individuais e institucionais, adotou-se a nomenclatura original, no idioma inglês.

## 6. Resultados

O Brasil é um país de renda média-alta, com PIB *per capita* de US\$10.264,00. A economia brasileira caracteriza-se por ser movida pela eficiência. No ranking *Global Entrepreneurship Index* 2015, composto por 130 países, o Brasil ocupa a centésima (100) posição. Em termos regionais, o país ocupa a décima nona (19) posição, quando comparado aos demais países da América do Sul, Central e Caribe.

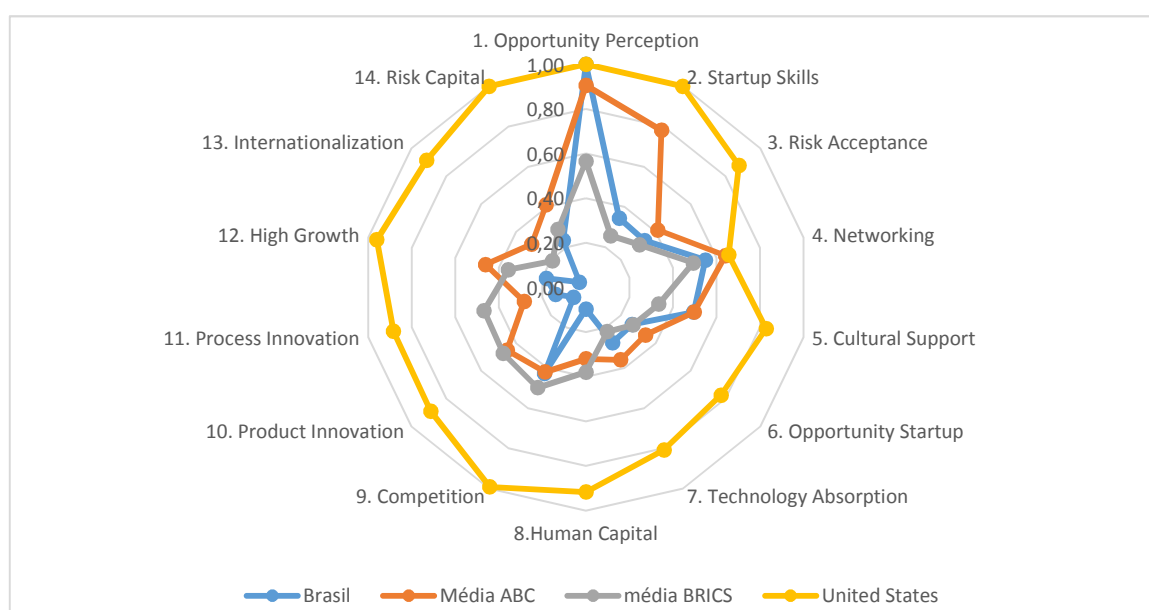
A Figura 1 apresenta o desempenho do Brasil (em azul) nos 14 pilares. O gráfico permite observar que o ecossistema empreendedor brasileiro apresenta grande potencial no pilar *opportunity perception*, enquanto as fraquezas residem nos pilares *internationalization*, *product innovation*, *human capital*, *high growth* e *process innovation*.

## Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

Além disso, a Figura 1 traz mais três resultados, sendo possível analisar comparativamente o ecossistema empreendedor brasileiro em relação aos dos Estados Unidos, média BRICS e média de Argentina, Brasil e Chile, denominado aqui de ABC. A média BRICS corresponde ao desempenho no GEI de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Argentina e Chile ocupam respectivamente as posições de 56 de 130 e 19 de 130, respectivamente.

O ecossistema empreendedor brasileiro apresenta desempenho superior em relação à média dos BRICS, nos pilares: *opportunity perception*, *start-up skills*, *risk acceptance*, *networking*, *cultural support* e *technology absorption*. Em relação à média ABC, o ecossistema brasileiro se destaca somente no pilar *opportunity perception*.

**Figura 1. GEI do Brasil, países e blocos selecionados, 2016**



**Fonte:** Elaborado pelos autores com dados do GEI (2016).

A Tabela 2 apresenta uma análise comparativa entre o Brasil e os 130 países analisados pelo GEI. A tabela contempla uma análise individual dos 14 pilares e suas respectivas variáveis.

O Brasil pontua no quartil superior em duas variáveis institucionais: *Market agglomeration* e *depth of capital market*. E nas variáveis individuais: *opportunity recognition* e *career status*. No quartil médio alto, o país pontua em nove variáveis institucionais (*business risk*, *internet usage*, *corruption*, *tech absorption*, *staff training*, *market dominance*, *technology transfer*, *GERD* e *business Strategy*) e em três variáveis individuais (*skill recognition*, *TEA opportunity* e *know entrepreneur*). No quartil médio baixo, o Brasil pontua nas variáveis institucionais: *economic freedom*, *tertiary education* e *globalization*. E nas variáveis individuais: *risk perception*, *tech sector*, *competition*, *gazelle* e *informal investment*. No quartil inferior, o país pontua somente nas variáveis individuais: *high education*, *new product*, *new technology* e *export*.

Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

**Tabela 2. Decomposição do GEI do Brasi, 2016**

Dimensão	Pilar	Variável institucional		Variável individual		
ATT	<i>Opportunity perception</i>	1,00	<i>Market</i>	1,00	<i>Opportunity</i>	0,82
	<i>Start-Up skills</i>	0,34	<i>Tertiary</i>	0,50	<i>Skill</i>	0,65
	<i>Risk acceptance</i>	0,34	<i>Business risk</i>	0,52	<i>Risk perception</i>	0,50
	<i>Networking</i>	0,55	<i>Internet usage</i>	0,72	<i>Know</i>	0,59
	<i>Cultural support</i>	0,50	<i>Corruption</i>	0,56	<i>Career status</i>	1,00
	Total ATT	41,9				
ABT	<i>Opportunity start-Up</i>	0,27	<i>Economic</i>	0,40	<i>TEA</i>	0,57
	<i>Technology absorption</i>	0,27	<i>Tech absorption</i>	0,58	<i>Tech sector</i>	0,40
	<i>Human capital</i>	0,10	<i>Staff training</i>	0,66	<i>High</i>	0,17
	<i>Competition</i>	0,43	<i>Market</i>	0,70	<i>Competition</i>	0,44
	Total ABT	23,7				
ASP	<i>Product innovation</i>	0,07	<i>Tecnology</i>	0,58	<i>New product</i>	0,17
	<i>Process innovation</i>	0,14	<i>GERD</i>	0,73	<i>New</i>	0,07
	<i>High growth</i>	0,18	<i>Business</i>	0,63	<i>Gazelle</i>	0,32
	<i>Internationalization</i>	0,04	<i>Globalization</i>	0,50	<i>Export</i>	0,07
	<i>Risk capital</i>	0,23	<i>Depth of capital</i>	0,86	<i>Informal</i>	0,31
	Total ASP	12,6				
	Total GEI	26,1	Total	0,64	Total	0,43
Legenda	Quartil inferior: <0,25	Quartil médio baixo 0,25 a 0,50	Quartil médio alto: 0,50 a 0,75	Quartil superior: acima de 0,75		

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados do GEI (2016).

Durante a etapa três (análise dos 14 pilares à luz da metodologia GEI), constatou-se que a dimensão das atividades empreendedoras (ATT) possui como principal potencialidade o pilar 1, *opportunity perception*, o qual é impulsionado pela variável institucional, *market agglomeration* e pela variável individual *opportunity recognition*, ou seja, a parcela da população que visualiza possibilidades de iniciar um negócio na área em que residem. O referido pilar ilustra o potencial institucional do ecossistema empreendedor brasileiro em termos de tamanho do mercado doméstico, urbanização e percepção dos indivíduos sobre as oportunidades regionais de empreender.

O pilar *start-up skills* representa as habilidades necessárias para iniciar uma empresa de alto impacto. No contexto individual, o país apresenta indivíduos que afirmam possuir as habilidades para iniciar uma empresa. No entanto, institucionalmente, o ecossistema empreendedor brasileiro possui um gargalo em termos de indivíduos com formação técnica e/ou superior. A análise a luz do GEI aponta para taxas de matrículas baixas em universidades e instituições politécnicas.

O pilar *risk acceptance* analisado à luz do GEI apresenta desempenho médio baixo, isto é, o ecossistema apresenta condições de viabilidade mediana para iniciar um negócio. A análise considera que as instituições públicas, políticas, leis e procedimentos burocráticos para iniciar um empreendimento possuem qualidade superior à média baixa. No entanto, não

*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

apresenta desempenho próximo aos ecossistemas classificados no quartil superior. No âmbito individual, uma parcela da população afirma que o medo do fracasso representa um inibidor para iniciar uma empresa.

O pilar *networking* é influenciado pelo contexto institucional, ou seja, pelo número de usuários de internet, o ecossistema empreendedor brasileiro apresenta altas taxas de acesso à internet, fato que impulsiona o *e-commerce* e divulgação de novos negócios.

O pilar *cultural support* apresenta desempenho médio baixo, no que tange a influência da cultura na abertura de novas empresas e na valoração dos empreendedores. O desempenho pode ser explanado pelo valor atribuído à variável institucional, isto é, apresenta pontuação de 0,56. Fato que impacta de forma negativa no desenvolvimento da cultura empreendedora de um país. Em contrapartida, no âmbito individual (variável *career status*), a população considera tornar-se um empreendedor como uma ótima opção de carreira.

Na análise das habilidades empreendedoras (ABT), constatou-se que a dimensão representa o segundo gargalo do ecossistema empreendedor brasileiro. Os pilares que compõem as habilidades empreendedoras se situam no médio baixo, com exceção do pilar *human capital* que se enquadra no quartil inferior. O pilar *competition* apresenta o melhor desempenho (0,43) na dimensão ABT. A variável *market dominance* aponta para um quadro institucional situado entre os países com média alta, com pontuação de 0,70. O que significa que setores do mercado doméstico apresentam oportunidades para a entrada de novas empresas. A variável individual aponta para as oportunidades de entrada em mercados, por meio de produtos diferenciados. Os dados ilustram empresas que iniciaram suas atividades em segmentos onde não existem muitas empresas que oferecem o mesmo produto. Do ponto de vista econômico, o desempenho do ecossistema empreendedor brasileiro no pilar *competition* permite a entrada de novas empresas e a exploração de segmentos de mercado. Fato que favorece a inovação e diferenciação, devido a necessidade empresarial de atrair clientes por meio da obtenção de vantagens competitivas em relação as demais organizações.

O pilar *technology absorption* é impactado negativamente pelo baixo desempenho das variáveis institucional e individual. Na análise à luz do GEI, o quadro institucional brasileiro possui desempenho de 0,58 em termos de absorção de tecnologia. A variável individual *tech sector* aponta para baixa atuação de empresas nos setores de média e alta tecnologia. O desempenho médio baixo do ecossistema empreendedor brasileiro no pilar *technology absorption* sugere que o quadro institucional não impulsiona significativamente a cooperação entre instituições de pesquisa, universidades e indústrias. Fato que acentua a dependência de tecnologia importada e na baixa taxa de criação de *start-ups*.

O pilar *human capital* apresenta desempenho inferior. Embora a variável institucional (*staff training*) se enquadre no quartil médio alto (0,66), o ecossistema apresenta baixos índices de empresários ou gerentes com formação superiora (0,17). Fato que sugere que o quadro institucional contribui de maneira pouco significativa para a especialização da força de trabalho, resultando em taxas baixas de capital humano com formação superiora.

Analisando o pilar das aspirações empreendedoras (ASP) à luz da metodologia GEI, foi constatado que o referido pilar representa o principal gargalo do ecossistema empreendedor brasileiro. Os cinco pilares que compõem as aspirações empreendedoras pontuam no quartil inferior, ou seja, entre os países que possuem pontuação menor que 0,25.

O pilar *internationalization* representa o principal gargalo das aspirações empreendedoras. O contexto institucional (variável *globalization*) é avaliado como médio

*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

baixo (0,50) para as dimensões econômica, social e política, considerando os fluxos de comércio, taxa de investimento direto estrangeiro, portfólio de investimentos, balança de pagamentos, políticas tarifárias e barreiras não tarifárias. O contexto individual representa um gargalo para o pilar *internationalization*. O ecossistema empreendedor apresenta desempenho fraco (0,07) em termos de exportações, ou seja, uma pequena parcela das empresas em estágio inicial possuem pelo menos um cliente no exterior. Institucionalmente o país apresenta condições favoráveis para a internacionalização de empresas. No entanto, poucos empreendedores assumem aspirações para realizar operações em outros mercados.

O pilar *product innovation* representa o segundo gargalo da dimensão ASP. No âmbito institucional o Brasil apresenta desempenho médio alto (0,58) em termos de investimentos em inovação, pesquisa e desenvolvimento, proteção de patentes e colaboração entre as empresas e instituições de ensino. No entanto, no contexto individual, apresenta baixo desempenho em termos de lançamento de novos produtos, isto é, apenas uma pequena parcela dos empreendedores em estágio inicial oferece novos produtos. Nesse sentido, existe baixa interação entre o contexto institucional e as ações individuais.

O pilar *process innovation* apresenta desempenho inferior (0,14). No âmbito institucional o país apresenta desempenho médio alto em termos de investimento de uma parcela do PIB destinada a pesquisa e desenvolvimento (GERD). No contexto individual (*new technology*), o ecossistema empreendedor apresenta baixos índices empreendedores em estágio inicial que utilizam tecnologias com menos de 5 anos desde seu lançamento. Sugerindo que, embora o contexto institucional subsidie a pesquisa e desenvolvimento, o mesmo não contribui para a aplicação de novas tecnologias nos processos das empresas em estágio inicial.

A análise do pilar *high growth* aponta desempenho médio alto (0,63) para o contexto institucional (variável *business strategy*), isto é, as empresas apresentam capacidade de buscar estratégias de diferenciação, envolvendo posicionamento e inovação em termos de produtos e serviços. Em contrapartida, no âmbito individual, o ecossistema empreendedor apresenta baixas taxas de empresas em estágio inicial classificadas como “gazelas”. Em suma, institucionalmente, o país apresenta empresas que buscam novas estratégias. No entanto, o ecossistema apresenta baixa criação de empresas que impactam significativamente a economia.

O pilar *risk capital* apresenta desempenho inferior (0,23) devido as preferências da população por investimentos (variável *informal investment*), isto é, individualmente o ecossistema é fraco em termos da atuação da população em realizar investimentos informais em até três anos e fornecer capital para a criação de novas empresas. No âmbito institucional, o país possui mercado de ações e atividades de débito e crédito consideradas sólidas. Nesse sentido, o país apresenta boas condições institucionais para a abertura de novas empresas por meio de investimentos. No entanto, a população não apresenta cultura de investimentos em empreendimentos considerados de alto risco.

## 7. Conclusões

Considerando a relevância do papel socioeconômico da ação empreendedora, isto é, em termos de aumento da produtividade por meio da inovação, lançamento de produtos, serviços e geração de empregos. O presente trabalho propôs uma análise do ecossistema empreendedor brasileiro à luz da teoria NSE e do método GEI. Para tanto, os 14 pilares foram decompostos

*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

nas respectivas variáveis institucionais e individuais. O GEI foi utilizado, pois permite descrever as potencialidades e fraquezas dos ecossistemas de empreendedorismo, por meio da observação dos fatores que influenciam o surgimento de empresas de alto impacto. O referido método é um instrumento para auxiliar os tomadores de decisão na criação e implementação de políticas de incentivo ao empreendedorismo nascente e de PMEs.

Os resultados evidenciaram que a dimensão das atitudes empreendedoras representa a principal potencialidade do ecossistema empreendedor brasileiro. No entanto, quando comparado a outros países, a economia pontua no quartil médio baixo. A dimensão das aspirações empreendedoras representa o elo mais fraco do ecossistema empreendedor nacional, seguido pela dimensão das habilidades empreendedoras.

Na análise dos 14 pilares, foi evidenciado que o ecossistema apresenta baixa interação entre as iniciativas individuais e o contexto institucional. Nesse sentido, o quadro institucional apresenta desempenho médio alto. No entanto, as iniciativas individuais representam o principal gargalo brasileiro, destacamos as variáveis *export*, *new technology*, *high education* e *new product*. O que implica em baixas taxas de empreendedores em estágio inicial que possuem clientes em outros mercados, na utilização tecnologias em seus processos, na introdução de produtos inovadores no mercado e na existência de empreendedores com formação superiora.

Para pesquisas futuras, propõem-se aplicar a análise envoltória de dados (DEA) nos 14 pilares do GEI, visando analisar comparativamente os ecossistemas empreendedoras nacionais dos 130 países estudados pelo GEI.

**Bibliografia**

- Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <http://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Ács, Z. J., & Correa, P. (2014). *Identifying the Obstacles to High-Impact Entrepreneurship in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- Ács, Z. J., & Szerb, L. (2009). The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX). *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 5(5), 341–435. <http://doi.org/10.1561/03000000027>
- Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship and Development Index 2014*. London: Amazon Books. <http://doi.org/10.1007/978-3-319-14932-5>
- Ács, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2014). *Global Entrepreneurship & Development Index 2014*. Washington, D.C.: CreateSpace Independent Publishing Platform. <http://doi.org/10.1007/978-3-319-14932-5>
- Ács, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 249–270. <http://doi.org/10.1007/s11365-010-0165-9>
- Autio, E. (2014). *Towards a More Entrepreneurial Estonia Call for Action*. Tallinn.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 11(3), 147–162.

*Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos*

- Edquist, C. (1997). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions, and Organizations* (1st ed.). London: Pinter.
- Freeman, C. (1995). The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5–24.
- Gil, A. C. (1999). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. *Journal Of The American Medical Association* (Vol. 264).
- Hafer, R. W., & Jones, G. (2014). Are entrepreneurship and cognitive skills related? Some international evidence. *Small Business Economics*, 44(2), 283–298. <http://doi.org/10.1007/s11187-014-9596-y>
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227–244. <http://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>
- Henrekson, M., Stenkula, M., Henrekson, M., & Stenkula, M. (2010). Entrepreneurship and public policy, (804). <http://doi.org/10.1007/978-1-4419-1191-9>
- Kline, S. J., & Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation. In R. L. e N. Rosenberg (Ed.), . Washington, D.C.: National Academy Press.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2001). *Entrepreneurship: a contemporary approach* (15th ed.). Orlando: Harcourt.
- Llisterri, J. (2004). Introducción. In H. Kantis (Ed.), *DESARROLLO EMPRENDEDOR: América Latina y la experiencia internacional* (p. 283). Washington, D.C.: Banco Interamericano de desarrollo fundes internacional.
- Lundvall, B. Å. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning* (1st ed.). London: Pinter Publishers.
- Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A., Tarantola, S., Giovannini, E., & Hoffmann, A. (2008). *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. France, Paris: OECD Publishing.
- Nelson, R. R. (1993). National innovation systems: a comparative analysis. New York; Oxford: Oxford University Press.
- OECD. (2002). *High-growth SMEs and employment*. France, Paris: OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. Retrieved from <http://www.oecd.org/dataoecd/10/59/2493092.pdf>
- OECD. (2005). *Manual de Oslo: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação* (3rd ed.). France, Paris: OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development e FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos.
- OECD. (2011). *Entrepreneurship at a Glance*. (OECD, Ed.). Paris: OECD Publishing. [http://doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en)
- Porter, M. E., Sachs, J. D., Cornelius, P. K., McArthur, J. W., McArthur, J., & Vasquez, D. (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In P. K. Cornelius & J. W. McArthur (Eds.), *Global Competitiveness Report 2001 - 2002*. New York: Oxford University Press.
- Radosevic, S. (2007). *National Systems of Innovation and Entrepreneurship: In search of a missing link* (No. 73). *Economics Working Paper* (Vol. 44). London.
- Raynard, P., & Forstater, M. (2002). Corporate social responsibility: Implications for small and medium enterprises in developing countries, 1–90.

## Tema 11: Empreendedorismo, pequenas empresas, novos mercados e setor público: políticas, práticas e impactos

- Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, M. S. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor - 1999 Executive Report. Executive Report.*
- Sarfati, G. (2013). 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-RAP*, 47(1), 25–48. <http://doi.org/10.1590/S0034-76122013000100002>
- Schumpeter, J. A. (1934). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico.* São Paulo: Abril Cultural.
- Schumpeter, J. A. (1949). Economic theory and entrepreneurial history. In J. A. Schumpeter (Ed.), *Change and the Entrepreneur: postulates and patterns of entrepreneurial history* (pp. 63–84). Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (2011). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (1st ed.). New Brunswick: Transaction Publishers.
- Schwab, K., & Sala-i-Martin, X. (2014). *The global competitiveness report.*
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*. <http://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Silva, E. L., & Menezes, E. M. (2005). Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação - 4a edição. *Portal*, 138p. <http://doi.org/10.1590/S1517-97022003000100005>
- Singer, S., Amorós, E., & Moska, D. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor - 2014 Global Report. Global Entrepreneurship Monitor.* <http://doi.org/ISBN:978-1-939242-05-1>
- Stel, A. Van, Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. <http://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>
- Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J., & Barker, A. (2011). *Are EU SMEs recovering from the crisis? European Commission, DG-Enterprise.* Rotterdam: European Commission, DG-Enterprise.
- Yin, R. K. (2005). *Estudo de caso: planejamento e métodos* (3rd ed.). Porto Alegre: Bookman.

Organizadores:

ANEGEPE  
Associação Nacional de Estudos  
em Empreendedorismo e Gestão  
de Pequenas Empresas

Realizadores:



UNOESC UNIVALI