

UM OLHAR SOBRE O ECOSISTEMA EMPREENDEDOR NA ÍNDIA: COMPARATIVOS INTERNACIONAIS E RELAÇÕES ENTRE RELIGIÕES, CLASSES SOCIAIS E ATIVIDADE EMPREENDEDORA

Rose Mary Almeida Lopes¹

Resumo: Este artigo teórico se propõe examinar as complexas relações entre religião, classes sociais e as atividades empreendedoras. Estudam-se estas relações na Índia, país que possui uma diversidade de grupos religiosos e que permite a comparação das influências das diferentes religiões sobre o envolvimento dos indivíduos com as atividades empreendedoras, particularmente o autoemprego. Para isto analisa o ecossistema empreendedor da Índia por meio de comparativos internacionais, apontando a contribuição dos empreendedores indianos no contexto econômico e social, bem como as condições gerais com que eles lidam. A seguir, examinam-se os estudos empíricos que testaram as relações entre diversas afiliações religiosas com as diferentes ocupações dos indivíduos, bem como as classes sociais. Deste modo, os resultados aclaram sobre a influência de determinadas religiões nas atitudes, crenças e valores e no comportamento econômico, predispondo ou não a pessoa a empreender. E, estimulam futuros estudos que contemplem estas influências no Brasil.

Palavras-chave: ecossistema empreendedor, religiões, atividade empreendedora, autoemprego.

1 Introdução

As crenças religiosas exercem uma influência endógena na medida em que impactam nas instituições, nas normas, nos valores e na ética e na socialização das pessoas. Elas influenciam diretamente o comportamento econômico de seus seguidores e também indiretamente as instituições (Aldashev e Platteau, 2014).

Entretanto, os estudos sobre os impactos da afiliação religiosa sobre o desenvolvimento econômico, especialmente por meio do envolvimento do indivíduo com atividades empreendedoras e autoemprego são ainda pouco explorados.

¹ Doutora em Psicologia Social, USP. Profa. e Coordenadora do Núcleo de Empreendedorismo – ESPM. rlopes@espm.br.

Existem trabalhos que examinam a influência das afiliações religiosas com a ética de trabalho de gerentes (Arslan, 2001), outros estudam a relação entre religião e empreendedorismo em grupos de imigrantes, entre hispânicos nos Estados Unidos da América, em vários países asiáticos, entre adeptos da religião muçulmana.

Pesquisas nas bases de dados brasileiros chegam a poucos trabalhos. Martes e Rodriguez (2004) examinaram como a afiliação religiosa – ao catolicismo ou ao protestantismo – se relaciona com a atividade empreendedora de brasileiros na região de Boston, nos Estados Unidos da América. Este estudo e alguns outros que examinam esta influência adotam mais comumente a ótica da teoria de capital social. Não necessariamente analisam e indicam a propensão de empreender entre os afiliados de determinada religião.

Mesquita (2007) se voltou para examinar, no Brasil, como fiéis da Igreja Universal do Reino de Deus, que se situa entre as neopentecostais, são influenciados pela Teologia da Prosperidade que incentiva a melhoria e avanço das condições materiais do crente. Assim, estimulam a iniciativa do devoto, retomada de atividade de trabalho em qualquer formado – autoemprego ou negócio.

Por outro lado, estudo realizado com empreendedores e não empreendedores brasileiros, por Djankov, Qian, Roland e Zhuravskaya (2007) revelou que os fatores relacionados ao ambiente social impactaram mais na opção de empreender. Os resultados demonstraram que, mesmo sendo a maioria dos brasileiros católicos, era maior o percentual de empreendedores protestantes (15%) do que os não empreendedores (9%).

Historicamente, no âmbito sociológico, isto nos remete ao protestantismo e a Max Weber que examinou as ligações entre as normas sociais, conduta econômica e resultados econômicos. Para ele o empreendedor seria fruto de determinada sociedade. Apontou os valores e as motivações religiosas dos empreendedores quando examinou a Ética Protestante de Trabalho, que favoreceria o individualismo religioso e ligou-o ao espírito do capitalismo.

Weber (1930) teria afirmado que o Islamismo e o Catolicismo não teriam desenvolvido este espírito individualista, o espírito do capitalismo. Segundo Arslan (2001) este espírito individualista se refere à relação direta, não mediada pelos padres ou autoridades religiosas, entre o crente e o ente divino. Assim, Weber (1930) sinalizou que o grande obstáculo dentro da religião Católica seria a férrea autoridade da Igreja. Já nas sociedades islâmicas os obstáculos seriam o despotismo oriental, a orientação transcendental sufista e uma ética guerreira.

Por outro lado, o quadro religioso no Brasil tem se alterado com velocidade nos últimos 20 anos. Deixou de ser um país quase homogêneo para apresentar, de acordo com o último Censo do IBGE de 2010 sobre religiões, 64,6% de católicos, 22,2% de denominações evangélicas protestantes, (evangélicos tradicionais, [pentecostais](#) e [neopentecostais](#)), 8% declararam-se sem religião, 2% espíritas e outras religiões tem participações bem pequenas. Ou seja, já apresenta certa diversidade religiosa e valeria se investigar mais a influência destas religiões sobre o comportamento econômico e o envolvimento do indivíduo com atividades empreendedoras.

Com respeito à influência das classes sociais, estudo desenvolvido no Brasil por Nelson, Lima e Nassif (2014) analisou as possíveis relações entre as classes sociais das famílias de estudantes e suas escolhas e atividades empreendedoras. Os resultados não confirmaram as hipóteses de que os estudantes oriundos de classes sociais mais baixas com

pais autoempregados seriam menos numerosos ou que teriam negócios menores do que os oriundos de classes sociais mais elevadas. Alertaram sobre as diferentes operacionalizações de classe social, bem como de amostras que podem tornar os resultados contraditórios. De toda forma indicaram que há espaço e necessidade de se examinar estas relações.

Neste sentido, e para contribuir no esclarecimento sobre as complexas relações entre religião, classes sociais e as atividades empreendedoras, o exame de outra realidade social ainda mais diversa do que a brasileira poderia auxiliar a revelar a profundidade destas relações e trazer novas hipóteses para nosso cenário.

Então se propõe examinar estas relações na Índia, visto que este país é um verdadeiro laboratório onde coexistem diversas religiões, e os dados censitários dele permitiram a realização de estudos empíricos que trouxeram importantes evidências sobre estas relações.

Este artigo teórico objetiva examinar especialmente como a afiliação religiosa e a classe social impactam os indianos no envolvimento com atividades empreendedoras, recorrendo a estudos empíricos sobre a relação entre as diversas religiões e os estratos socioeconômicos para responder à questão: como a afiliação religiosa e as classes sociais impactam os indianos no envolvimento com as atividades empreendedoras?

Para isto analisa-se o ecossistema empreendedor da Índia por meio de comparativos internacionais, apontando a contribuição dos empreendedores indianos no contexto econômico e social, bem como as condições gerais com que eles lidam.

Deste modo pretende-se sinalizar importantes fatores que dificultam ou facilitam a concretização do potencial empreendedor do indivíduo e da nação e que possam ser utilizados em futuros estudos quer no Brasil, ou em outros países.

Este artigo abrange, além da introdução, as seguintes seções: quadro conceitual, panorama geral sobre a Índia e as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), comparativos globais sobre as condições para empreender na Índia, relações entre empreendedorismo, religiões e classes sociais, discussão dos resultados e conclusões e implicações.

2. *Panorama geral sobre a Índia e as micro, pequenas e médias empresas*

A Índia é um país de superlativos e paradoxos. Desde sua história, à complexidade social e religiosa, aos desafios e esforços relativamente recentes para destravar o seu também superlativo potencial. Trata-se de um dos países mais populosos do mundo, com mais de 1,210 bilhões de pessoas, dos quais 52,85% são homens e 47,15% são mulheres, sendo que o Censo da Índia de 2011 mostrou que há 940 mulheres para 1000 homens, e relativamente a 2001 houve progresso, pois eram 933. Este dado por si só mostra a maior valorização do homem, e este viés contra o gênero feminino ainda é maior nas áreas rurais com menor escolaridade e maior pobreza (Indiaonlinepages, s/d).

Algo como 500 milhões de pessoas vivem abaixo da linha da pobreza, sendo que 42% com menos de US \$ 1,25 por dia. Fizeram progressos na alfabetização – saindo de 52% para 74% em duas décadas. Ainda assim, praticamente um quarto da população (27%) é analfabeta, e o acesso à educação desfavorece as mulheres – 35,4% de analfabetismo comparativamente a 19,1% entre os homens. Até como consequência a renda anual per capita é realmente baixa US \$ 1570 (World Bank, 2014).

O país tem um imenso contingente jovem que precisa ser inserido no mercado de trabalho, pois 31% da população têm menos de 15 anos, e cerca de 5% estão acima de 65 anos. Entretanto, apenas 9% da população economicamente ativa é formalmente contratada, pela iniciativa privada e governo (Gallup Business Journal, 2013).. Como se percebe, há excesso de pessoas desqualificadas que são empurradas a gerar sua própria renda por necessidade nas áreas rurais (agricultura de subsistência), e nas cidades e vilas, onde tentam sobreviver no comércio varejista e nos serviços.

E aí temos alguns dos grandes paradoxos encontrados na Índia: a necessidade de se autoempregar gerando um setor informal muito grande, e as dificuldades e os desafios, sobretudo para as pessoas de determinadas religiões, castas, classes sociais e gênero.

Mesmo com a liberalização da economia em 1991, há muito desperdício e corrupção, e ainda acontecem alguns conflitos religiosos e ideológicos. As condições e o ambiente para negócios, que se abordam na seção 3, são ainda muito inóspitos para os empreendedores, incluindo as leis trabalhistas muito duras e inflexíveis que dificulta a competição do país (Aiyar, 2011).

Contudo, a Índia tem enfrentado seus problemas e seu imenso passivo social. E, para isto, o impulso empreendedor de sua gente tem sido e é, cada vez mais, responsável pelo despontar da Índia como um dos países em desenvolvimento mais promissores, fazendo parte do pequeno grupo conhecido agora como BRICS.

As MPEs na Índia

Quando se investiga sobre o número de empresas no país, parece difícil formar um panorama completo e atual. Um dos motivos parece ser o recente estabelecimento dos limites de classificação do porte das empresas pelo volume de investimento aportado nas instalações industriais, máquinas e equipamentos instituído pelo Ato para o Desenvolvimento das Micro, Pequenas e Médias Empresas de 2006. Abaixo se mostram os limites para a classificação destas empresas por setor industrial ou de serviços (figura 1):

Porte das Empresas	Investimento em fábrica e maquinaria (Manufatura/ Indústria)	Investimento em Equipamentos (Serviços)
Micro	Até 2,5 milhões de rúpias (aprox. US\$ 41 mil)	Até o máximo de 1 milhão de rúpias (US\$ 16.700)
Pequena	Até 50 milhões de rúpias (aprox. US\$ 833 mil)	De 1 até 20 milhões de rúpias (aprox. até US\$ 333 mil)
Média	De 50 até 100 milhões de rúpias (aprox. até US\$ 1,66 milhão)	De 20 até 50 milhões de rúpias (aprox. até US\$ 833 milhão)

Figura 1: Definição do porte das MPMEs na Índia

Fonte: MSME (2012-2013, p. 361)

Observação: conversão de moeda feita pela autora (junho, 2014).

Além destas há uma categoria de unidades industriais de pequena escala – SSI - que não excedem investimentos de 10 milhões de rúpias (aprox. US\$ 166.700).

Por outro lado, infere-se que não é fácil nem barato a realização de censos naquele país. O IV Censo Geral das MPMEs da Índia (dados foram coletados até 2009) foi publicado em 2011-2012. Adota diferentes metodologias para o setor registrado - contagem exaustiva - e para o não registrado - amostragens estratificadas.

Os dados apontam que 94,41% das empresas eram empresas individuais (MMSME, 2013). Na Índia, legalmente, na empresa individual a pessoa do dono e o negócio são vistos como uma coisa só, ou seja, o dono responde ilimitadamente (com seus bens). Não se demanda que este tipo de empresa se legalize. Assim, correspondem ao autoemprego.

As parcerias são empresas constituídas por 2 até 20 sócios, e de responsabilidade ilimitada, totalizaram 1,18%. As companhias privadas em que o número de sócios pode ser de 2 a 50, e o capital é fechado (correspondem a nossas sociedades limitadas de capital fechado), somaram 0,14%. As demais eram cooperativas, fundos ou outros tipos.

Chegaram, então, ao total de quase 45 milhões de micro, pequenas e médias empresas e SSIs que geravam 101 milhões de empregos e receita bruta de US\$ 291 bilhões (MMSME, 2013, p.16). O número de unidades rurais compreendiam 55%, totalizando mais de 20 milhões de unidades, das quais 60% seria do setor não registrado. As MPES urbanas totalizaram pouco mais de 16 milhões, representando 45% do total de empresas. Em manufatura ou setor industrial se encontraram 32% das MPMEs e o restante 68% estavam em serviços (MMSME, 2013). Já fica evidente que a contribuição do setor rural, bem pulverizado, é muito importante para o país, bem como o setor de serviços.

Os números revelam um crescimento composto médio de 27% relativamente ao Censo nacional de 2001-2002, indicando que as PMEs, particularmente do varejo, vestuário, alimentos e bebidas, vários serviços, hotéis e restaurantes, venda e serviços para veículos e combustíveis etc., continuam a ser muito importantes para a economia, ajudando a reduzir os desequilíbrios socioeconômicos e regionais, e industrializar zonas rurais e atrasadas. E, as MPE industriais na Índia tem mostrado um crescimento vigoroso acima de 10% ao ano (a.a) no período de 2008 a 2012, sendo que no período 2011-2012 atingiu 19% de aumento, atingindo quase que o dobro dos anos anteriores.

Deste modo, as MPMEs são dinâmicas e representam oportunidade de trabalho autônomo e de emprego fora do setor de agricultura. São responsáveis pela produção de mais de 6.000 produtos, envolvendo desde as tecnologias tradicionais até alta tecnologia além de ampla gama de serviços prestados por elas. (MMSME, 2013). Geram aproximadamente 45% da produção industrial e 40% das exportações totais do país.

Agora, abordam-se sobre as condições para empreender neste país.

3. *Comparativos globais sobre as condições para empreender na Índia*

O relatório Doing Business compara os países quanto aos aspectos legais, processuais e regulatórios que impactam: na abertura de empresas. Enfoca aspectos extremamente importantes dentro do quadro de existência formal dos empreendimentos, retratando o grau de complexidade, os custos destes processos regulatórios bem como o grau de solidez das instituições jurídicas.

A classificação resulta da média das classificações em percentis recebida nos 10 tópicos que compõem o índice.

Organizadores:



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

Realizadores:



A Índia, no Doing Business 2015, se situou em 142^a. entre 189 países –caiu duas posições relativamente a 2014. Ficou abaixo da Rússia – 62^a -, China – 90^a -, e do -Brasil – 120^a -, e abaixo da média dos outros países do Sul da Ásia – 134^a posição.

É relativamente fácil obter-se crédito na Índia, pois neste item se situou na 36^a. posição, e com relação à proteção de investidores ficou na 7^a. Daí em diante as suas posições pioram: foi a 121^a em registro de propriedade, 126^a em comércio internacional, 137^a em obtenção de eletricidade, e também em resolução de insolvência, 156^a em pagamento de impostos, 158^a. em abertura do negócio, 184^a em obtenção de permissões para construção civil e 186^a em cumprimento de contratos.

Mesmo com mudanças nos últimos anos, para abrir um negócio neste país o empreendedor terá que realizar 13 procedimentos, levando uma média de 30 dias, gastando 16,3% da renda per capita (US\$ 256), e o mínimo capital inicial demandado é de 111% da renda per capita (US\$ 1742).

A situação com respeito a pagamentos de impostos coloca este país na 156^a posição, dado que os empreendedores gastam, em média, 243 horas no ano somente para preencher os formulários eletronicamente (que é compulsório desde 2012) e realizar 33 pagamentos anualmente. Além disto, entregam parte substancial de seus lucros – 61,7% (25,3% sobre o lucro, e o restante são impostos sobre folha de pagamento e outras contribuições - 20,7% - e outras taxas – 15,7%). Comparativamente, o Brasil ficou em pior posição neste aspecto: 177^a posição. A Rússia está melhor - 49^a posição- e a China ocupa a 120^a.

Outro ponto a desfavor dos empreendedores indianos é a legislação trabalhista em que houve poucos progressos nos últimos anos. Sendo assim, as exigências, as proteções, a necessidade de obter autorização do governo para demissões, desestimulam as contratações e o crescimento dos negócios.

Pode-se concluir que há muitas barreiras para o estabelecimento formal de um negócio na Índia, o que associado à desqualificação de grande parte da população, estimulam a informalidade e a subsistência em atividades muito pequenas, simples e precárias, com evidente prejuízo de todos os envolvidos.

Este ambiente afeta o impulso empreendedor no país, como atestam os dados do relatório de Monitoramento Global de Empreendedorismo da Índia - GEM de 2013 (que comparou 70 países). O empreendedorismo na Índia, comparativamente aos demais países do BRICS e ao grupo de países cuja economia se baseia na exploração de recursos naturais, commodities e na mão e obra não especializada, não é uma carreira socialmente desejada e valorizada. O que se reflete no menor nível de status social e atenção da mídia para os empreendedores relativamente aos países componentes do BRICS (Saraf e Banerjee, 2015).

Os dados do GEM 2013 mostrou uma taxa de empreendedorismo em estágios iniciais – TEA - (desde indivíduos tomando ações no sentido de iniciar um negócio até negócios com 3 anos e meio) de 9,9%, revelando um impulso empreendedor bem abaixo dos outros países do mesmo grupo econômico (só superou a Argélia com 4,9%). E, é baixo mesmo numa economia que tem crescido na última década a uma média anual de 7,1%, tendo tido picos de 5 e de 10%. Esta taxa é influenciada pela mais alta taxa de empreendedorismo motivado por necessidade, comparativamente aos países no mesmo grupo e também do grupo de economias impulsionadas pela eficiência (em que o Brasil se encontra). Está entre os três países com a

mais baixa proporção de empreendedorismo por necessidade versus empreendedorismo por oportunidade: 6 para 1 (o dobro da média de 3 para um).

A TEA entre os jovens e adultos na faixa de 18 a 34 anos mostra sinais de que o empreendedorismo é mais percebido como possibilidade do que entre os mais velhos. Mas, há que se ter cautela, pois os dados da Índia evidenciam que o impulso empreendedor não se correlaciona com maior nível de educação. Ao contrário, a TEA inicial é 14% e a taxa de 12% entre os empreendedores estabelecidos estão entre os menos educados, o que somente confirma a necessidade de empreender para sobreviver.

Usualmente pessoas menos educadas e motivadas a empreender por necessidade mostram baixa expectativa de crescimento de seus negócios, e isto é corroborado por 55% dos empreendedores indianos de estágios iniciais que indicaram que no horizonte de cinco anos não esperam contratar qualquer empregado. E, apenas 0,1% deles mantém a expectativa de empregar mais do que 20 pessoas. Esta baixa expectativa e ambição de crescer é ruim para o país, pois não havendo crescimento dos negócios há menor perspectiva de utilização do imenso contingente de pessoas.

Na orientação para inovar o país se saiu pior do que os países da região Sub-Sahariana: 10-20% versus 40%, respectivamente, responderam que estão oferecendo novos produtos ou entrando em novos mercados.

O país somente se saiu bem na taxa de encerramento de negócios, mostrando a segunda menor taxa entre os 70 países que participaram do GEM em 2013, revelando mais continuidade dos negócios, um bom sinal para a economia.

Assim, observa-se que o país tem muito a evoluir no que se refere a melhorar os muitos fatores que restringem o potencial empreendedor dos indianos e afetam sua intenção de empreender, o que é corroborado pelos especialistas consultados acerca dos fatores que impactam no ecossistema empreendedor. Eles recomendaram avanço das políticas e medidas de liberalização, reestruturação da estrutura de impostos e de incentivos, mais e melhor capacitação por meio de treinamento e educação e mais investimento em pesquisa e desenvolvimento. Especialmente para estimular o empreendedorismo de oportunidade indicam que políticas governamentais sejam criadas, principalmente quanto ao estímulo à inovação, fortalecimento de treinamento de habilidades empreendedoras, administração financeira, facilitação e criação de opções de fundos/ crédito para novas empresas.

Outro comparativo global importante é obtido pelo Global Entrepreneurship Index (GEI 2015) que apresenta uma medida que considera as características do contexto empreendedor, e indica a qualidade do processo de formação dos negócios. Utiliza três sub-índices: atitudes, habilidades e aspiração empreendedoras.

No GEI 2015, entre 130 países, a Índia se colocou no 104º lugar, perdendo 13 posições em relação a 2014. Posicionou-se bem abaixo da China em 61º, Rússia em 70º e do Brasil que ficou em 100º. Os pilares em que o país se saiu melhor foram: competição (0,69) e processo de inovação (0,64). A seguir vem inovação em produto e percepção de oportunidade ambos com 0,38. Os pilares em que se saiu pior foram: oportunidade para startup, absorção de tecnologia e alto crescimento, todos com 0,11. Seguem-se: capital de risco e internacionalização com 0,12. Sinalizam, portanto, para a necessidade de tornar seu ambiente de negócios mais sofisticado e de alimentar condições, por exemplo, pela maior capacitação

das pessoas, para permitir o nascimento de empresas com maior agregação tecnológica, aumentando as chances de crescimento e de competir internacionalmente.

Outro índice que ajuda a situar o contexto geral para o empreendedorismo é o Índice Global de Inovação (Global Innovation Index – GII) que, no relatório de 2015 cobriu 141 países (Cornell University, INSEAD e WIPO, 2015). O GII tem dois componentes: *input* e *output* de inovação. Cada um destes dois sub-índices apoia-se em pilares.

A Índia se situou na 81ª posição em 2015, decaindo cinco posições desde 2014. Abaixo do Brasil. Mesmo se considerando que o índice sofreu mudanças e aperfeiçoamentos ao longo das edições, seu desempenho tem piorado sucessivamente desde a primeira edição em 2008, quando se posicionou em 23ª. Os pontos a seu desfavor (e certamente contra os empreendedores) incluem infraestrutura – 87ª posição -, outputs criativos – 95ª -, capital humano e pesquisa – 103ª -, instituições – 104ª e sofisticação em negócios – 116ª.

Na qualidade de inovação situou-se atrás do Brasil, ocupando a terceira posição entre os países de renda média. Onde se saiu melhor: difusão de conhecimento – 34ª colocação -, investimento – 42ª -, infraestrutura geral – 43ª -, pesquisa e desenvolvimento – 44ª. E, progrediu substancialmente no número de patentes requeridas.

Vários pontos merecem melhorias importantes como na facilidade de iniciar negócios (como se viu a sua posição no Doing Business 2015), mobilidade de alunos de nível superior (alunos de outras regiões do país e estrangeiros), estabilidade política e desempenho ambiental. Alerta-se que necessita fazer progressos rápidos em seus resultados de inovação, para o que necessita acelerar mudanças em sua política de inovação.

Notou-se que há diversos fatores restringindo a possibilidade de explorar o potencial dos indianos. Muitos deles já foram objetos de políticas específicas. Mas, há muito que fazer. Além destes fatores, há uma condição muito peculiar deste país que é a relação entre religiões, castas e classes sociais com o próprio ato de empreender. E, que constitui um fator influenciador, pois tanto pode operar para bloquear quanto para favorecer a disposição do indivíduo com a atividade empreendedora.

4. Relações entre empreendedorismo religiões, castas e classes sociais

Inicialmente, sintetiza-se o quadro teórico adotado pelos principais estudos empíricos que examinaram a influência das religiões no envolvimento com atividades empreendedoras na Índia.

Audretsch, Bönte e Tamvada (2007 e 2013) utilizaram a teoria institucional, particularmente os trabalhos de Scott (1995 e 2007) e de Bruton, Ahlstrom e Li (2010). Estes autores chamam a atenção para a incorporação no enfoque institucional da relação entre o ambiente e a organização e a mediação exercida pelas pessoas e as manifestações coletivas, entre o comportamento individual e as estruturas sociais. Incorporaram-se temas que trazem as relações entre os diversos atores sociais e as estruturas. Diversas áreas de/ conhecimento como a Sociologia, as Ciências Políticas, as Ciências Econômicas e a Teoria Organizacional tem contribuído com variáveis que foram incorporadas pela teoria institucional como, por exemplo, busca de legitimidade e valores compartilhados.

Assim, Audretsch, Bönte e Tamvada (2013) explicam que mesmo que os diferentes grupos religiosos compartilhem o mesmo ambiente institucional do país, cada um deles vai ter

diferentes perfis institucionais. Isto porque os sistemas institucionais teriam diferentes níveis dimensões que, segundo Scott (1995, 2007) são os: regulatório, normativo e cognitivo. O ambiente regulatório – se refere ao ambiente constitucional/ legal e políticas governamentais que impactam sobre seus habitantes, sendo semelhante para os diferentes indivíduos que vivem no país.

Entretanto, nos níveis seguintes que são os níveis normativos e cognitivos é onde os diferentes grupos religiosos vão diferir. Pois, a dimensão normativa se refere às normas sociais, que são influenciadas por valores e crenças. Estes são profundamente influenciados pela religião que pode incentivar ou não valores, crenças e criar normas que favoreçam ou não o empreendedorismo e o autoemprego.

O nível cognitivo compreende as estruturas cognitivas, o conhecimento social acumulado e compartilhado bem como as atitudes. Estes conhecimentos e atitudes impactam na disposição e na decisão de empreender.

Este arcabouço teórico é que permitiu que os autores Audretsch, Bönte e Tamvada analisassem as diferentes subculturas institucionais dentro do mesmo país, ligando-as às diferentes religiões dos subgrupos.

Religiões na Índia

A população indiana é profundamente religiosa, e todas as facetas de suas vidas são influenciadas pela religião pelos valores, atitudes e crenças religiosas. Assim, afetam também a forma como perceberiam ou perseguiriam o avanço econômico.

A população da Índia se divide em sete afiliações religiosas, reconhecidas pelo governo, sendo seis delas minoritárias, e que são nominadas no Ato das Minorias da Comissão Nacional de 1992 - comissão que tem a missão de estabelecer políticas e medidas de proteção para as minorias existentes no país -. São elas: muçulmanos, cristãos, budistas, sikhs, jainistas e zoroastristas (parsis).

Os dados do Censo de 2011 indicavam a seguinte composição religiosa da população:

- ✓ Hindus = 80%
- ✓ Muçulmanos = 14%
- ✓ Cristãos = 2,3%
- ✓ Sikhs = 1,7%
- ✓ Budistas = 0,7%
- ✓ Janaístas = 0,4%
- ✓ Zoroastristas/parsis e outras= 0,7%

Para a maioria hindu, perseguir a retidão (Dharma), ganhar a vida cumprindo sua ocupação (Artha), satisfazer os desejos (Kama), e buscar a liberação (Moksha) guiam a vida dos hindus. As escrituras hindus motivam o indivíduo a levar sua vida de forma correta, desenvolver bem a sua ocupação, satisfazendo seus desejos e buscando a libertação final do ciclo de reencarnações. Deste modo, estimula a compreensão da vida mais do que a busca de melhoria de vida e de coisas materiais (Costa, 2012),

Varna é o sistema de classificação das pessoas. De fato corresponde a um sistema de divisão ocupacional da sociedade que estabelece quatro grandes categorias ou castas. Os Brâmanes (Brahmins) correspondem à categoria dos sacerdotes, conselheiros dos reis, pessoas

que fazem parte da comunidade de inteligência, acadêmicos e pesquisadores. Os Kshatriyas compreendem os reis, os nobres, e todos os que se ocupariam das atividades administrativas e de proteção/ defesa e segurança da comunidade (guerreiros). Vyshyas são os que se envolvem com o comércio e negócios, abarcando comerciantes, empresários e empreendedores. A categoria dos Shudras abarca todas as outras ocupações. E, correndo por fora existiriam os Panchama, párias ou intocáveis que ficariam à margem destas outras castas ou classes.

Os Brâmanes, Kshatriyas e Vyshyas compõem as altas castas ou classes e estima-se que representam cerca de 26% da população.

Este sistema de castas se difundiu entre pessoas de outras religiões. Assim, há seitas dentro do islamismo que são consideradas mais nobres do que outras. Hindus de castas inferiores que se converteram ao cristianismo continuam sendo considerados como pertencentes às castas inferiores.

Mesmo após a extinção legal do sistema de castas em 1950, elas persistiriam, pois influenciam a socialização, as expectativas, a escolha ocupacional etc. E, esta influência seria mais forte nas cidades menores e na zona rural. Há mecanismos muito sutis pelos quais este sistema perdura e se replica. Se a pessoa for de castas inferiores pertence a uma rede de relacionamentos que não a ajuda na mobilidade ocupacional, e suas crianças frequentam, normalmente, escolas em que o ensino se faz na língua local. Assim, não seriam instrumentalizados na língua inglesa que lhes abririam outras possibilidades ocupacionais. Deste modo, se dirigem às ocupações especificadas pela tradição para as pessoas de sua casta, até porque seguem restrições tácitas referentes à mobilidade ocupacional (Munshi, Rosensweig (2006).

A classificação remonta ao Ato do Governo da Índia de 1935, quando ainda era colônia inglesa. Em 1937 foi introduzido o termo “Scheduled Castes” referindo-se a indivíduos de classes desfavorecidas ou baixas². Estas castas ou classes compreendem a casta shudras e aos intocáveis (párias), raças ou tribos ou até partes delas que foram beneficiadas, a partir daí e das posteriores emendas à Constituição, com reserva de assentos em órgãos políticos, nos empregos de governo e no acesso à educação superior.

Do ponto de vista social e educacional o governo também considera duas outras classificações: tribos desfavorecidas e outras classes desfavorecidas que foram beneficiadas com reserva de 27% das vagas para elas no governo e na educação superior. Deste modo, indivíduos de outras religiões que não a hindu são também incluídos nestas classes ou castas desfavorecidas. Por exemplo: quase 90% dos budistas, 9% dos cristãos, 17% dos sikhs pertencem às classes desfavorecidas.

Consequentemente, as classes desfavorecidas ou baixas compreendem 3 grupos: castas desfavorecidas, tribos desfavorecidas e outras classes desfavorecidas. A figura 2 exibe esta distribuição percentual de acordo com a classificação nas castas ou tribos desfavorecidas:

Religião	Castas Desfavorecidas	Tribos desfavorecidas
----------	-----------------------	-----------------------

² As classes desfavorecidas compreendiam 16,6% da população de acordo com o Censo de 2011.

As outras classes desfavorecidas totalizariam seriam 52% segundo o censo de 2011.

Há lista de 1108 castas classificadas como desfavorecidas e 744 nas tribos desfavorecidas (segundo a Ordem Constitucional de 1950). As tribos desfavorecidas representam 8,6% segundo o Censo de 2011.

Budismo	89.5%	7.4%
Cristianismo	9.0%	32.8%
Sikhismo	30.7%	0.9%
Hindu	22.2%	9.1%
Zoroastristas	0	15,9%
Jainismo	0	2.6%
Islâmica	0.8%	0.5%

Figura 2 – Distribuição percentual das religiões pela classificação em castas ou tribos desfavorecidas

Fonte: adaptado do Cabinet of Secretariat, 2006, p. 28.

Estudos empíricos sobre as relações entre empreendedorismo, religiões, castas e classes sociais

Audretsch, Bönte e Tamvada (2007) desenvolveram um estudo empírico utilizando uma amostra estratificada da 60ª. Pesquisa de Emprego – Desemprego, realizada pela Organização Nacional de Pesquisas por Amostragem, de 2004. Os respondentes informaram seus dados demográficos, sua situação econômica, sua afiliação religiosa e de classes.

A partir da amostra nacional focalizaram a faixa etária de 15 a 70 anos dos: trabalhadores autônomos (como empregadores ou trabalhando por conta própria), empregados, trabalhadores eventuais e desempregados. Isto resultou em 87.181 indivíduos.

Sua hipótese central era: o sistema de castas afetaria mais fortemente as escolhas e comportamentos econômicos (incluindo a predisposição para a carreira empreendedora) dos hindus do que as pessoas de outras religiões – não hindus.

A distribuição da amostra revelou que 67,5% pertenciam às classes desfavorecidas, sendo que destes, 12,5% era das classes desfavorecidas, 18% das tribos desfavorecidas e 36,8% das outras classes desfavorecidas.

Os dados revelaram que seguir a religião hindu e pertencer a uma casta inferior afeta a possibilidade de se tornar um empreendedor. Os cristãos mostravam 2,9% mais chances, os muçulmanos 7,9% e os jainistas 27% de se tornarem autônomos, ao passo que os hindus se revelaram 8,6% menos inclinados a seguir a opção de autoemprego. Os budistas e os sikhs tenderam a seguir o padrão de resultados dos hindus. Sujeitos de outras religiões minoritárias e os sem religião comparativamente aos hindus se mostraram 13,4% mais predispostos a se tornarem empreendedores.

Entre os hindus, os pertencentes à casta inferior – eram 14% menos inclinados à opção de autoemprego, e os que pertenciam às tribos registradas eram 19% menos prováveis de se tornarem autônomos.

Portanto, a conclusão é que a religião exerce influencia sobre o comportamento econômico, impactando nas escolhas de ocupação e carreira. Há religiões cujos valores, atitudes e comportamentos incentivam mais o empreendedorismo.

Deste modo, o sistema de castas do hinduísmo seria inibidor do empreendedorismo, isto porque até hoje ele limita as escolhas de ocupações dos indivíduos devido às dimensões

normativas e cognitivas. Contudo, os de castas desfavorecidas teriam mais chances de se tornarem trabalhadores casuais (fazem bicos).

No estudo mais recente, Audretsch, Bönte e Tamvada (2013), ampliaram a pesquisa ao incluir a questão das classes sociais, relacionando-as com a religião e a escolha ocupacional, focalizando o autoemprego. Estes autores usaram a mesma base de dados, e trabalharam com variáveis que se referiam às classes sociais: posse de terra e níveis diferentes de consumo (quintis de consumo). A amostra foi ligeiramente menor – 81 973.

As hipóteses testadas foram as seguintes.

Os hindus teriam menor probabilidade de serem autoempregados comparativamente aos indivíduos de outras religiões. Isto porque o hinduísmo influencia as normas pelas quais as escolhas ocupacionais são permitidas ou não para a sua casta. Cognitivamente os hindus se contentam com sua situação e não são estimulados a buscar progresso material e bem-estar.

Os muçulmanos teriam maior probabilidade de se tornarem autoempregados comparativamente aos hindus, porque o sistema de finanças permite os negócios e incentiva a toma de risco e compartilhamento deste. São encorajados a se envolverem com atividades de negócio. Cabe lembrar que Maomé foi mercador, e trabalhou com comércio nas cidades de Medina e Mecca. Os islamitas participaram de tratados de comércio e se envolveram com redes de comércio. Assim, o islamismo incentiva e apoia o autoemprego.

Os jainistas também teriam mais chances do que os hinduístas de se tornarem autoempregados. Os autores apontam que isto se deve ao fato de que o janaísmo enfatiza a autonomia, incentivando a busca do seu autossustento. Entre as qualidades dos adeptos desta religião estão o cuidado com os negócios e a benevolência.

Também os sikhs teriam mais probabilidade de buscarem o autoemprego. Segundo os autores esta religião incentiva a pessoa a ganhar a vida honestamente com seus próprios recursos mentais e físicos, e desenvolve atitudes como ética de trabalho pró-ativa e diligência. Considera que a riqueza desde que ganha honestamente é permitida, assim como incentiva a filantropia, ou sejam, a divisão da própria riqueza com os que não a possuem.

Já para os budistas a hipótese construída pelos autores é de que se envolveriam menos provavelmente com atividades empreendedoras, isto porque não incentiva que a pessoa se auto-beneficie. Contudo, se os negócios beneficiassem a sociedade, e gerasse lucro pequeno, isto não aumentaria o karma da pessoa – lei da causa e efeito. Mas, se o negócio gerasse lucro em detrimento das outras pessoas, o seu dono aumentaria o seu karma. Deste modo esta religião mais restringiria do que estimularia seus seguidores a buscar oportunidades de estabelecerem negócios lucrativos.

Na sociedade indiana, os cristãos comparativamente os hindus teriam mais probabilidades de se tornarem autoempregados. Cabe lembrar que, neste censo, os cristãos abarcam tanto os Católicos quanto os protestantes. Assim, segundo Audretsch et. al. (2013), o cristianismo enfatiza as ações presentes do indivíduo, que responderia por seus atos. E, o protestantismo foi vinculado por Weber (1905) ao desenvolvimento do capitalismo por enfatizar valores e crenças conhecidas como a ética protestante do trabalho.

Na amostra encontraram que 40,38% eram autoempregados, 39, 43% eram trabalhadores casuais e 20,19% eram empregados assalariados.

Referente às probabilidades de serem autoempregados os autores encontraram resultados similares ao estudo anterior. Os resultados estatisticamente significantes mostraram

que, os jainistas apresentam a mais alta probabilidade de serem autoempregados – 25,5% a mais do que os hindus (27% no estudo anterior). Seguem-se os islâmicos/ muçulmanos com 4,5% mais chances de serem autoempregados (7,9% no anterior).

Comparativamente às outras religiões, os hindus tem mais probabilidade de serem empregados assalariados ou eventuais do que autoempregados. De fato tem 3,5% menos chances de se tornarem autoempregados.

Os budistas apresentam 10% menos chances de estarem engajados com atividades empreendedoras. Entretanto os resultados para os sikhs não confirmam a hipótese. Tanto os sikhs quanto os budistas mais provavelmente se encontram entre os trabalhadores eventuais. Já os cristãos se encontram mais provavelmente entre os trabalhadores assalariados do que entre os autoempregados e eventuais.

Os autores controlaram outras análises retirando da amostra todos os indivíduos das classes desfavorecidas (baixas) para se certificarem de que as relações encontradas não se deviam a viés de empreendedorismo por necessidade. Deste modo encontraram que indivíduos casados, com padrão de consumo maior (quintiles de 2 a 5), mais ricos e educados tem mais chances de escolherem o autoemprego. Os muçulmanos e jainistas continuaram a apresentar mais chances de serem autoempregados.

Já as análises para as relações com as classes sociais se ativeram ao subgrupo dos hindus, pois a estratificação social é associada com as castas. Os resultados demonstraram que as pessoas das castas desfavorecidas tinham 21,9% menos probabilidades (19% no estudo anterior) de serem autoempregadas do que as de classes mais elevadas. Para os indivíduos das tribos desfavorecidas as chances eram 11,4% menores (14% no estudo anterior) e para aqueles das outras classes desfavorecidas a probabilidade era de 5,% menor. Em contraste, todos os indivíduos destas classes desfavorecidas (baixas) apresentaram muito mais chances de serem trabalhadores casuais.

Mesmo com a abolição do sistema de castas (varna), percebe-se que sua influência ainda persiste entre os hindus, sendo ainda mais forte entre pessoas das classes mais desfavorecidas que são menos educadas e mais conformadas, tendendo a manter o status quo, se prendendo mais aos costumes e às normas sociais. Os hindus de castas mais baixas não se predisporiam a empreender, pois devem cumprir apenas o que se espera conforme as escrituras religiosas prescrevem. Contudo, a casta dos Vyshyas, cujas ocupações são agricultores, pecuaristas e comerciantes se inclinam mais a se envolverem com negócios.

No censo de empresas os dados corroboram os achados anteriores. No relatório anual de 2012-2013 (p. 27) informa-se que: 7,83% do total das empresas pertenciam às classes desfavorecidas, 5,76% era de empreendedores de tribos desfavorecidas, 41,94% pertencia a outras classes desfavorecidas, sendo o restante 43,56% das outras castas – as mais elevadas.

Esta relação é ainda mais complexa se analisada de acordo com os gêneros. A despeito do ritmo acentuado de mudanças e os avanços no sentido de prover mais acesso à educação, pode-se ainda esperar que as mulheres tenham que superar muitas barreiras para se tornarem empreendedoras neste país. Alguns estudos já tem focado como seria esta influência das religiões, castas e classes socioeconômicas. Não é objeto de análise aqui.

Discussão dos resultados dos dois estudos

Organizadores:



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

Realizadores:



Audretsch, Bönnte e Tamvada debruçaram-se sobre a mesma base de dados em dois estudos diferentes, mas com enfoques ligeiramente distintos. Foi apenas no segundo estudo, o de 2013 em que de fato procuraram examinar, sobre o ponto de vista da teoria institucional, como as dimensões normativas e cognitivas influem sobre os valores, crenças, atitudes e estimulam ou restringem as escolhas ocupacionais dos indianos dos diferentes grupos religiosos.

Os resultados em termos das possibilidades de envolvimento com as diferentes alternativas de ocupação – autoemprego, empregado assalariado e empregado eventual – foram bastante semelhantes nos dois estudos. E, demonstram que, de fato, a influência das religiões se faz no sentido esperado. Os hindus das castas desfavorecidas mais provavelmente se envolvem como assalariados, ainda mais que há o sistema de quotas que asseguram emprego no governo. Outros grupos como o dos budistas não incentivam a alternativa empreendedora, visto que enfatiza a preocupação com não se beneficiar dos outros,

Constataram que de fato, mesmo minorias religiosas como a dos jainistas, graças ao estímulo à autonomia, torna seus membros mais propensos a desenvolverem atividades empreendedoras.

Por outro lado, ficou claro que pessoas das classes desfavorecidas ou baixas, sobretudo entre os hindus, mas também entre os convertidos e egressos de castas baixas e todos que ocupam posições inferiores na sociedade indiana, não são estimulados a desenvolver crenças e atitudes que lhes equipem para trilhar alternativa do autoemprego e não depender de emprego ou trabalho oferecido por outros ou pelo governo.

Os autores lançaram mão da teoria institucional para construção de suas hipóteses e análise dos resultados. Sugere-se que futuros estudos possam explorar a teoria do comportamento planejado (Ajzen, 2002; Fishbein e Ajzen, 1975), visto que esta teoria mostra fatores antecedentes que impactam tanto na formação de atitudes quanto das normas subjetivas e no controle comportamental percebido. Portanto, percebe-se que a influência das religiões está presentes nos antecedentes familiares e pessoais, bem como impactam na motivação da pessoa. E, impactam também no desenvolvimento de atitudes favoráveis ou não a se envolver com atitudes empreendedoras e nas normas sociais captadas pelo sujeito, pois dependendo do grupo religioso a que pertença haverá maior ou menor suporte e pressão a respeito de suas intenções de empreender. E, afetam também o controle percebido, na medida em que a pessoa pode se auto-perceber como mais instrumentalizada ou não, com mais barreiras a transpor ou não na sua ação empreendedora.

Conclusões e implicações

A Índia possui milhões de jovens que chegam ao mercado de trabalho todos os anos (além dos que já estão à margem deles, mal subsistindo). Precisa criar 10 a 15 milhões de novos postos de trabalho anualmente para empregá-los. E, ao mesmo tempo precisa engajar pessoas mais despreparadas, em atividades mais simples e tradicionais, por outro lado, os mais capacitados e educados podem se inserir, não só como empregados, e, sim, como empreendedores.

Ao que tudo indica, não será no setor público ou governamental ou mesmo nas grandes empresas que estes empregos serão criados. No último caso devido aos ganhos de

produtividade com o emprego de novas tecnologias e automação. Assim, o país precisa estimular, capacitar e destravar o caminho para os empreendedores de primeira geração.

Além de diversos fatores que precisam ser melhorados no ecossistema empreendedor, há necessidade de influir na educação e capacitação das pessoas para poder sobrepujar a grande influência exercida pelas religiões, particularmente as que desestimulam as atividades empreendedoras.

Valeria também examinar mais atentamente sobre as influências da afiliação religiosa no nosso país, para verificar em que medida elas contribuem ou não para o desenvolvimento do potencial empreendedor de nossos jovens.

Referências

- Aldashev, Gani; e Platteau, JeanPhilippe 2014. Religion, Culture and Development. Chapter 21 in Handbook of the Economics of Art and Culture. Vol. 2, 587-631. Elsevier. Disponível em: <<http://perso.fundp.ac.be/~galdashe/rcd.pdf>> . Acessado em 20 de Agosto 2015.
- Aiyar, Swaminathan S. Anklesaria, 2011. The Elephant That Became a Tiger. 20 Years of Economic Reform in India. Washington: The Cato Institute, July 20, 2011, no. 13. Disponível em: <<http://www.cato.org/publications/development-policy-analysis/elephant-became-tiger-20-years-economic-reform-india>>. Acessado em 12 Abril 2014.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior, *Journal of Applied Social Psychology*, 32(1), 1-20.
- Arslan, M. (2001). The Work Ethic Values of Protestant British, Catholic Irish and Muslim Turkish Managers. *Journal of Business Ethics*, 31, 321-339.
- Audretech, David B.; Bönnte, Werner; Tamvada; Jagannadha Pawan, 2009. Religion and entrepreneurship. Jena Economic Research Papers 2007-075. Disponível em: <http://zs.thulb.uni-jena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal_derivate_00079982/wp_2007_075.pdf>. Acessado em 04 Maio 2014>.
- Audretech, David B.; Bönnte, Werner; Tamvada; Jagannadha Pawan, 2013. Religions, social class and entrepreneurial choice. *Journal of Business Venturing*, 28, vol. 6, 774-789.
- Census India. *Primary Census Abstract-Data Highlights of Census 2011*. Disponível em: http://www.censusindia.gov.in/2011census/PCA/PCA_Highlights/pca_highlights_india.html. Acessado em 14 Nov. 2013.
- Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015). The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf>>. Acessado em 20 Set 2015.
- Costa, Flôrencia. Os indianos. São Paulo: Editora Contexto, 2012.
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G. & Zhuravskaya, E. (2007). *What Makes a Successful Entrepreneur? Evidence from Brazil*. Disponível em: <<http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/brazilent0907.pdf>>. Acessado em 28 julho de 2015.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior. An introduction to theory and research*. New York: Addison-Wesley.

Government of India, Cabinet Secretariat, 2006. *Social, Economic and Educational Status of the Muslim Community of India. Report.* Disponível em: <http://www.teindia.nic.in/Files/Reports/CCR/Sachar%20Committee%20Report.pdf>. Acessado em 30 Mar, 2014.

_____, Ministry of micro, small and medium enterprises (MMSME). *Annual Report 2012-2013.* Disponível em <<http://www.dcmsme.gov.in/ANNUALREPORT-MSME-2012-13P.pdf>>. Acessado em 29/09/2013.

Indiaonlinepages.com. *Population by Religion.* Disponível em: <<http://www.indiaonlinepages.com/population/religious-population-in-india.html>>. Acessado em 13/08/2015.

Indiaonlinepages.com. *Sex Ratio in India.* Disponível em: <<http://www.indiaonlinepages.com/population/sex-ratio-of-india.html>>. Acessado em 22/09/2015.

Saraf, N; Banerjee, B. 2015. *Global Entrepreneurship Monitor 2013: India Report.* Institute of Management Technology, Ghaziabad. New Delhi: Emerald Group Publishing (India) Private Limited. Disponível em: <<http://gemconsortium.org/report>>. Consultado em 10/08/2015.

Martes, A. C. B.; Rodriguez, C. L. (2004). Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos. *Revista de Administração Contemporânea*, 8(3), 117-140. Disponível em : http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552004000300007&lng=en&tlng=pt.10.1590/S1415-65552004000300007. Acessado em 07 mai 2015.

Mesquita, W. A. B. Correndo atrás da prosperidade: trabalho e empreendedorismo entre fiéis neopentecostais. *Ciências Sociais e Religião*, v. 9, n. 9, p. 195-215, 2007. Disponível em: <http://goo.gl/gtQSj>. Acesso em 20.04.2015

Munshi, K, Rosensweig, M. (2006). Traditional institutions meet modern world: caste, gender, and schooling choice in a globalization economy. *American Economic Review*, 96, vol. 4, 1225-1252.

Nelson, R. Lima, E., Nassif, V. (2014). *Family Social Class Effects on Entrepreneurship* (ICSB World Conference 2014). Grupo APOE – Grupo de Estudo sobre Administração de Pequenas Organizações e Empreendedorismo, PPGA-UNINOVE. Working Paper n. 2014-01. São Paulo (Brasil): UNINOVE. Disponível em: <<https://grupoapoe.files.wordpress.com/2014/08/wp-2014-01-social-class-entrepreneurship-grupo-apoe.pdf>>. Acessado em 31/08/2015.

Zoltán J. Ács, Z.J., Szerb, L.,Autio, E. 2015. *Global Entrepreneurship Index 2015.* Washington: The Global Entrepreneurship and Development Institute. Disponível em: <<http://thegedi.org/2015-global-entrepreneurship-index/>>. Acessado em 04 ago 2015.

Weber, M. (1930). *Economy and Society.* Wirtschaft und Gesellschaft. Koln: Lingen.

World Bank. 2014. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. Economy Profile 2015: India.* Washington, DC: World Bank Group. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~/_media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/IND.pdf>. Acessado em 12/09/2015.