

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
JOÃO PAULO LEISTER INTRIERI

MICROEMPREENDEDORISMO SUSTENTAVEL

TAUBATÉ

2021

JOÃO PAULO LEISTER INTRIERI

MICROEMPREENDEDORISMO SUSTENTAVEL

Monografia apresentada à Faculdade de Ciências Econômicas do Centro da Universidade de Taubaté como exigência parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dra. Marcela Barbosa de Moraes

TAUBATÉ - SP

2021

**Ficha catalográfica elaborada pelo
SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU**

I61e Intriery, João Paulo Leister
Empreendedorismo sustentável / João Paulo Leister Intriery -
2021.
56f. : il.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Departamento
de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté, 2021.
Orientação: Profa. Dra. Marcela Barbosa de Moraes,
Departamento do orientador – Gestão e Negócios.

1. Empreendedorismo. 2. Sustentabilidade. 3. Pequenas e
médias empresas. 4. Políticas públicas I. Título.

658.42

DEDICATORIA

Dedico esse trabalho aos meus pais que sempre me deram apoio para a finalização deste trabalho e do curso em ciências econômicas, além de todos os professores e colegas que me acompanharam nesta fase.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha orientadora Prof. Dra. Marcela Barbosa de Moraes por ter me dado todo suporte na construção deste trabalho e agradeço também aos meus pais, colegas e demais professores, que ao longo de toda minha trajetória acadêmica me ajudaram a superar todos os obstáculos tanto dentro da universidade, quanto em questões pessoais.

RESUMO

O microempreendedorismo individual obteve um grande número de adeptos no Brasil, principalmente pós abertura comercial da década de 90 e crescimento ascendente do setor de serviços, portanto se tornou alvo de estudos acadêmicos detalhados, pesquisas qualitativas e quantitativas e preocupação por parte do governo em atender esse mercado com políticas públicas específicas. Contudo, mesmo com esse novo olhar ao empreendedorismo nacional, o país ainda sofre com custos elevados pela precária infraestrutura, alta carga de impostos e falta de conhecimento técnico por parte dos empreendedores, fatores que diferenciam negativamente o Brasil dos países desenvolvidos. Portanto este trabalho tenta sintetizar as desvantagens do atraso perante outras nações, mas também tenta buscar alternativas e vantagens decorrentes desse mercado relativamente novo que absorve milhares de adultos brasileiros todo ano.

Palavras-chave: Microempreendedorismo, Sustentabilidade Empresarial, Políticas Públicas, Produtividade, Tecnologia, Inovação

ABSTRACT

Individual micro-entrepreneurship has gained a large number of adherents in Brazil, especially after the opening of trade in the 1990s and the rising growth of the service sector, therefore it has become the target of detailed academic studies, qualitative and quantitative research, and the government's concern to meet this demand. market with specific public policies. However, even with this new look at national entrepreneurship, the country still suffers from high costs due to the precarious infrastructure, high tax burden and lack of technical knowledge on the part of entrepreneurs, factors that negatively differentiate Brazil from developed countries. Therefore, this work tries to synthesize the disadvantages of backwardness in relation to other nations, but it also tries to seek alternatives and advantages arising from this relatively new market that absorbs thousands of Brazilian adults every year.

Keywords: Micro entrepreneurship, Business Sustainability, Public Policy, Productivity, Technology, Innovation

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: convivência com empreendedores - Países selecionados - 2015:2016.....	12
Tabela 2 – Empresas de máquinas, oficinas mecânicas e fundições, província de São Paulo, 1873	17
Tabela 3 – Setor produtivo em São Paulo.....	18
Tabela 4 – Comparação econômica media entre o PAEG e o “Milagre Economico”.....	25
Tabela 5 – Variação do Produto Interno Bruto Real (PIB) e do saldo do Balanço de Pagamento (BP) em milhões de dólares.....	27
Tabela 6 – Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) – Ano 2016.....	30
Tabela 7 - Percentual de empreendedores usando novas tecnologias – Ano 2016.....	31
Tabela 8 – Taxas de investidores – Período de 2015 a 2016.....	38
Tabela 9 - Distribuição percentual dos investidores, a partir do nível de relacionamento com o empreendedor – Ano 2016.....	39
Tabela 10 - Atividades dos empreendedores novos – Ano 2016.....	40
Tabela 11 - Faturamento anual e número de empregados dos empreendedores iniciais (TEA) – 2016.....	43
Tabela 12 - Faturamento anual e número de empregados dos empreendedores estabelecidos (TEE) – 2016.....	44
Tabela 13- Empreendedores cujos empreendimentos possuem CNPJ- 2016.....	45
Tabela 14 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o setor da atividade econômica – 2016.....	45

Tabela 15 - Distribuição percentual dos empreendedores por estágio segundo as atividades de seus empreendimentos – 2016.....	46
Tabela 16 - Distribuição percentual das atividades dos empreendimentos segundo a motivação – 2016.....	47
Tabela 17 - Principais fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados – 2016.....	48
Tabela 18 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados – 2016.....	49

GRÁFICOS

Gráfico 1 – Mortalidade e regime de tributação das MPE's.....	13
Gráfico 2 – Número de fusões e aquisições de empresas no Brasil entre 1992 e 1998.....	27
Gráfico 4 – Nível médio de escolaridade dos empreendedores – 2015.....	36
Gráfico 5 - Empreendedorismo por oportunidade e necessidade como proporção (em%) da taxa de empreendedorismo inicial - 2002:2017.....	50
Gráfico 6 - Taxas (em%) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - 2002:2017.....	50

LISTA DE SIGLAS

MPE'S	Micro e pequenas empresas
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
SOFTEX	Sociedade brasileira para exploração de software
TTE	Taxa Total de Empreendedores
TEA	Taxa de Empreendedorismo Inicial
TEE	Taxa de Empreendedorismo Estabelecido
MEI	Microempreendedor individual
ME	Micro empresa
EPP'S	Empresas de pequeno porte
SIMEI	Simplex nacional

SUMÁRIO

1. Introdução	11
1.1 Problema de pesquisa	11
2. Objetivo	14
2.1 Organização de pesquisa	15
3. Capítulo 1 – Antecedentes históricos	16
3.1. Introdução histórica da industrialização brasileira	16
3.2. Brasileiros pioneiros	19
3.3. Inovação e o empreendedorismo no mundo	21
3.4. Papel do governo como principal empreendedor no sec. XX	22
3.5. Empresas estabelecidas na década de 90 no Brasil	27
3.6. Fortalecimento do empreendedorismo individual (pós dec. 90)	28
4. Capítulo 2 – Empreendedorismo no Brasil	29
4.1. Micro empreendedorismo atual	29
4.2. Fonte de financiamento	32
4.3. Competitividade empresarial	34
4.4. Estudo de caso	36
4.5 Startups	38
4.6 Empreendedorismo social	41
5. Capítulo 3 – Desempenho Econômico do Setor	43
6. Conclusão	52
Referências Bibliográficas	55

1 – INTRODUÇÃO

1.1 -Problema de pesquisa

Fazendo parte do sistema econômico em que vivemos (capitalismo), é crucial a presença de um agente proativo desenvolvedor de inovações que auxiliem a ruptura com as barreiras que o sistema impõe, este personagem é o empreendedor. As ações desses agentes ditam o ritmo e as aspirações de uma nação, isso independe do número de pessoas envolvidas no processo e sim do grau de importância gerada pela sociedade nessa parcela da população, esta importância pode ser vista em políticas públicas específicas, projetos em regiões estratégicas e fácil acesso a matérias/curso educativos que auxiliem novos e futuros empreendedores.

No Brasil existem aproximadamente 7 milhões de empreendedores consolidados no mercado, porém em uma pesquisa realizada em 2014 abordando o tema, estimou-se que por volta de 34,5% da população de 18 a 64, cerca de 45 milhões de pessoas, eram aspirantes a empreendedores, tinham como sonho abrir seu próprio negócio (SEBRAE; 2014). Este cenário mostra como em nosso país existe um grande abismo entre a vontade de empreender e o primeiro passo do empreendedor que abrir sua empresa. Esta dificuldade é amplamente estudada e compreendida como uma realidade clara para muitos autores. Segundo, Costa (2006, p. 2):

A prática do empreendedorismo mostra-se cada vez mais frequente no Brasil como opção de carreira, frente às dificuldades socioeconômicas que assolam o país e reduzem as oportunidades para aqueles que querem ingressar no mercado de trabalho. No entanto, a prática do empreendedorismo convive com a falência de muitas organizações, em decorrência dos baixos níveis de educação e da desmotivação dos empresários para utilizarem ferramentas gerenciais capazes de profissionalizar suas atividades. (COSTA, 2006, p. 2).

A problemática imposta ao empreendedor brasileiro só aumenta a medida que decresce as dimensões do negócio escolhido. As estatísticas são desfavoráveis as micro e pequenas empresas (MPE's), onde é visto o maior índice de mortalidade, falta

de estrutura humana e sistêmica. Contudo com o passar dos anos á sinais de melhora. Tomando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2012, e as informações sobre estas empresas disponíveis na SRF (Secretaria da Receita Federal) até 2014, a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade foi de 76,6%. Essa taxa foi a maior taxa de sobrevivência de empresas com até 2 anos, já calculada para as empresas nascidas em todo o período compreendido entre 2008 e 2012(SEBRAE; 2016), assemelhando assim a taxa internacionais de pais desenvolvidos. Apesar da melhora, grande parte desses negócios ainda pedem falência nos primeiros anos de vida, fazendo com que o tema em discussão ainda permaneça em relevância no cenário brasileiro.

A mentalidade empreendedora de uma nação está relacionada a aspectos culturas e de cunho social, como o acesso a informações dos meios de comunicação e de instituições que apoiam a criação de novos empreendimentos. (GEM 2016). No Brasil essa mentalidade é observada, na porcentagem da população que conhece algum empreendedor que iniciou seu negócio a menos de 2 anos, e se assemelha com importantes países em desenvolvimento como os BRICS (Rússia, China, Índia e África do sul), tendo apenas um índice menor que a China, como mostra o gráfico a seguir:

Tabela 1 - Percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: convivência com empreendedores - Países selecionados - 2015:2016:

Países	% da população que afirma conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos	
	2015	2016
Brasil	51,7	41,3
África do Sul	35,0	31,0
Alemanha	23,6	22,4
China	50,4	50,5
Estados Unidos	29,8	30,6
Índia	37,6	33,3
México	47,9	50,8
Rússia	...	37,4

Fonte: GEM 2016 – Tabela 6.1 – Percentual da população de 18 a 64 anos

A partir do gráfico 1.1, podemos observar que apenas no Brasil houve uma queda na porcentagem entre 2015 e 2016, queda essa decorrente de eventos que só afetaram a economia Brasileira (ex: impeachment presidencial, agudo ajuste fiscal), prejudicando assim o desenvolvimento de novos empreendedores e concentrando ainda mais aqueles que já empreendem, visto a menor taxa de pessoas que conhecem novos empreendedores. (GEM 2016). Portanto a capacidade de empreender, não está ligada apenas a questões culturais, técnicas e apoio de instituições, ela decorre também de flutuações na perspectiva dos agentes, perspectiva está muito ligada a eventos naturais, econômicos e políticos, que estão além das ações dos empreendedores.

Os campos de maiores dificuldades apontados pelos próprios micro e pequenos empreendedores são a falta de capital de giro, a carga tributária elevada, a falta de crédito bancário e os maus pagadores (SEBRAE 2007). Estes fatores apresentam enorme relevância para o fracasso das empresas, contudo é nítido um despreparo por parte do empreendedor, muitas vezes por desconhecimento da área de atuação de seu negócio ou pela falta de conhecimentos em gestão eficiente (Costa, 2006). Assim levando o empreendedor a buscar serviços ineficientes e muitas vezes inúteis na área contábil, onde as necessidades de maior controle produtivo são “confundidas” com o atendimento de obrigações burocráticas e fiscais.

Gráfico 1 – Mortalidade e regime de tributação das MPE's



Fonte: Confederação Nacional do Comercio de Bens, Serviços e turismo (empresometro.cnc.org.br;2017)

As MPE's representam 93,6% das empresas brasileiras (empresometro.cnc.gov.br; 2017) e são grandes ofertantes de vaga de trabalho, além de contribuírem para uma porção significativa do PIB nacional, por estes e outros fatos é de extrema relevância a discussão da saúde e desenvolvimento dessas empresas, com enfoque administrativo por parte dos empreendedores, de políticas públicas por parte do governo e preocupação social por parte da população (pelo fato de pequenas empresas serem eficientes mecanismos de distribuição de renda).

A situação dessa parcela do empreendedorismo nacional está em pauta nos mais diferentes âmbitos da sociedade (GEM 2014/2015). Contudo, o enfoque dado, nem sempre é o mais relevante e pontual. Portanto é preciso saber, quais mecanismos socioeconômicos podem ser utilizados para que esse cenário de absorção e sobrevivência ainda embrionário das MPE's, ganhe uma sustentabilidade capaz de proteger a geração de emprego e renda

2 – OBJETIVO

Objetivo geral é identificar os mecanismos competentes, que possam tornar sustentável a conjuntura atual do empreendedorismo no Brasil.

Como objetivos específicos, o estudo pretende: identificar o potencial brasileiro na criação e expansão do empreendedorismo, em principal do microempreendedoríssimo, definir praticas positivas realizadas pelas MPE's em interações microeconômicas, compreender o nível de estabilidade econômica e social no Brasil, para que medidas essenciais como uma mudança no panorama tributário, facilitação de credito e diminuição de juros possam ser realizadas, identificar os pontos de fraqueza administrativa dos pequenos empreendimentos, buscar alternativas econômicas que possibilite uma maior implementação de bases educacionais em médios e pequenos centros econômicos.

A metodologia de pesquisa se faz necessária a partir do enfoque dado nos últimos anos, onde a crescente aspiração e nascimento de microempreendedores modificou a importância dessa parcela da população no produto e emprego gerado no

Brasil, assim, causando interesse do Estado em gerar dados e conhecimentos específicos sobre essa população.

O marco histórico no Brasil de geração de conhecimento na área ocorreu no ano de 1972, com a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), portanto, o período de estudo da pesquisa se inicia neste marco e se encaminha até os dados atuais (2017).

Partindo do pressuposto quantitativo da pesquisa, a base das informações será gerada a partir de indicadores estatais como SEBRAE, Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e privados como o Centro de empreendedorismo e novos negócios da Fundação Getúlio Vargas (FGVcenn), assim possibilitando uma discussão profunda sobre a temática visto que o trabalho é de cunho explicativo.

2.1 - Organização de pesquisa

No Capítulo 1 o foco foi dado aos antecedentes históricos do empreendedorismo e das ações empreendedoras por parte de indivíduos e do governo brasileiro. Primeiramente foi necessário mostrar como se desenvolveu a produção capitalista no Brasil e como agentes pioneiros foram fundamentais para este desenvolvimento, após essa discussão interna, foi passado um breve relato sobre o empreendedorismo internacional, voltando depois o foco para o Brasil do século XX (pós 1930) até a década de 80, onde a abertura comercial mudou completamente o cenário do empreendedorismo nacional.

No Capítulo 2 foi tratado as dificuldades e vantagens de se empreender no Brasil e a perspectiva que o mercado empreendedor brasileiro mostra para o futuro. Dentre as dificuldades, foi exposto as formas extremamente custosas de financiamento do negócio, a baixa competitividade administrativa e tecnológica das empresas brasileiras em relação ao mundo desenvolvido e dificuldade de abertura de novos negócios, mas dentre as dificuldades, existem “vantagens” em se

empreender no Brasil, muito ligadas a vocação empreendedora do brasileiro, principalmente em momentos de crise.

Por fim no Capítulo 3, a exposição do momento vivido e projeção para o futuro do empreendedorismo, foram feitas com base na pesquisa GEM 2016, que apresenta uma diversidade de dados por região, gênero, novos e consolidados negócios, permitindo uma avaliação macroeconômica do estágio que se encontra o empreendedorismo nacional e por onde ele vai caminhar nos próximos anos.

3- CAPITULO 1: Antecedentes Históricos

3.1- Introdução histórica da industrialização do Brasil

É de conhecimento histórico que no período colonial já era utilizado máquinas rudimentares para auxílio em diversas atividades na região sudeste, porém o início indiscutível do ramo industrial e o processo de industrialização só começaram a partir do crescimento econômico da região paulista após os ganhos crescentes com a agro-exportação a partir da metade do século XIX. (MARSON, 2012).

O surgimento de artesões e pequenas companhias de construção e manutenção de máquinas está toda ligada ao estado de São Paulo e a economia cafeeira, onde a demanda e os recursos financeiros estavam em abundância. É notório o surgimento destas empresas a partir de 1870, como podemos ver na tabela 2.

Tabela 2 – Empresas de máquinas, oficinas mecânicas e fundições, província de São Paulo, 1873

Empresa	Cidade	Atividades
George Hunde	São Paulo	fundição e oficina mecânica
Antonio Fernandes Vianna	Pindamonhangaba	fábrica de máquinas para lavoura
Benedito Silvério da Silva	Pindamonhangaba	fábrica de máquinas para lavoura
Nicolao Estrubim	Pindamonhangaba	fábrica de máquinas para lavoura
Pedro Antonio de Alcantara	Pindamonhangaba	fábrica de máquinas para lavoura
Antonio Carlos Sampaio Peixoto	Campinas	máquinas beneficiar café e fundição
Bierrembach & Irmãos	Campinas	máquinas beneficiar café e fundição
Francisco Walter Muller	Campinas	ventiladores para café
Guilherme Zichel	Campinas	fundição de metais
Luiz Faber	Campinas	fundição de metais
Felippe Leonardo	Rio Claro	fábrica de máquinas e fundição
George Petri	Rio Claro	fábrica de máquinas e fundição
João Henrique Reiff	Rio Claro	fábrica de máquinas e fundição
Samuel Kreiner	Rio Claro	fábrica de máquinas e fundição
Haupt & Cia.	São Paulo	importador, bombas hidráulicas

Fonte – LUNE, A. J. B. almanaque da Provincia de São Paulo para 1873

Estas empresas a partir de 1890 passaram a ser, além de pequenas construtoras e reparadoras de peças e mecanismo, receptoras de importações vindas em sua maioria da Alemanha. Com a vinda de novos maquinários importados, a complexidade produtiva e de manutenção se alterou, trazendo uma mudança de patamar destas pequenas empresas e com isso maior capital envolvido no processo como podemos ver na tabela 3, capital este que teria sua maior expansão pós período cafeeiro, com o capital ocioso vindo do setor agro-exportador. (MARSON, 2012).

Tabela 3 – Setor produtivo em São Paulo

Empresa	Cidade	Operários	Capital	Valor da Produção
F. & L. Sydow (antes 1891)	São Paulo	21	4.000	100.000
F. Amaro (1892)	São Paulo	100	200.000	700.000
Cia. Mecânica Importadora (1890)	São Paulo	353	5.000.000	303.000
Rizkallah Jorge	São Paulo	45	80.000	75.000
Herman Stoltz & C.	São Paulo	51	100.000	100.000
Aliberti & C.	São Paulo	33	60.000	12.000
J. Rangel & C.	São Paulo	22	20.000	144.000
Philadelpho Castro	São Paulo	15	25.000	60.000
Affonso Mariano	São Paulo	95	40.000	480.000
Antonio Marmano	São Paulo	65	50.000	360.000
Huntgen & C.	São Paulo	74	350.000	380.000
Lidgerwood Company Limited (1860)	São Paulo	206	400.000	583.000
Bachelì & Bulgarelli	São Paulo	5	4.000	36.000
Cardinali & Matarazzo	São Paulo	53	50.000	160.000
Craig & Martins (1895)	São Paulo	105	100.000	400.000
Craig & Martins	São Paulo	76	100.000	200.000
Bernardo Kuntgen	São Paulo	136	700.000	550.000
Caldas & C.	Piracicaba	10	50.000	96.000
Companhia Mac Hardy (1875)	Campinas	254	978.000	860.000
Pedro Anderson & C.	Campinas	49	98.000	600.000
Pedro Faber	Campinas	7	40.000	30.000
Lidgerwood Company Limited (1860)	Campinas	46	100.000	100.000
Arens Irmãos (1876)	Jundiaí	168	650.000	920.000
Jefferson Barreto & C.	São Paulo	51	300.000	350.000
A. Milanesi & Irmãos (1900)	Botucatu	15	30.000	n.d.
Carlos Tonanni (1902)	Jaboticabal	110	600.000	n.d.
Haupt & Cia. (1823)	São Paulo	28	n.d.	n.d.
Vagnotti & Cia. (1900)	São Paulo	149	n.d.	n.d.
Indústria Mecânica Cavallari (1905)	São Paulo	107	n.d.	n.d.

Fonte – FIBGE. O Brasil: suas riquezas naturais e suas indústrias – 1962

Para encerrar a discussão pré crise cafeeira é interessante observar a fala do Prof. Felipe Marrineli (2017; p. 28):

É inegável a presença de condições para um contínuo processo de desenvolvimento industrial no século XIX, pois há abundância de recursos naturais, relativa disponibilidade de capitais, capacidade empresarial e mão-de-obra.

Apesar disso, um dos maiores obstáculos à industrialização como processo contínuo foi a carência de infraestrutura, particularmente em relação aos transportes e à energia. A deficiência do sistema de transportes, assim como a diversidade de bitola e equipamentos dos diferentes sistemas ferroviários regionais. (MARRINELI, 2017, p.28).

A partir da crise cafeeira em 1929, o capital produtivo tomou outro rumo no cenário brasileiro, tornando não só um bem necessário para atender a demanda vinda do auge do setor agroexportador, mas agora o centro da geração de riqueza do estado mais rico do Brasil. Nesta época as empresas passaram por uma diversificação nas suas estruturas industriais, passando a dar ênfase no setor de bens intermediário e de capital, ou seja, começaram a alterar a complexidade da produção nacional. (MARSON, 2012).

3.2 - Os brasileiros pioneiros

Para iniciar a trajetória do empreendedorismo no Brasil é importante de princípio ilustrar os primórdios da ação empreendedora no mundo, e para isso contarei com a ajuda da Prof. Dr. Andreia Matos Brito (2014, p.15):

A origem do termo empreendedorismo não é precisa, no entanto, constata-se que desde os primórdios da humanidade existem pessoas que se destacam, inovando suas atividades ou produtos. À essas práticas inovadoras dá-se o nome de empreendedorismo. Entre 1271 e 1295, um mercador chamado Marco Polo tentou desenvolver uma rota comercial para o Oriente e, numa iniciativa empreendedora, firmou um contrato com um capitalista a fim de comercializar seus produtos. Suas viagens e ações caracterizaram a pessoa que pratica empreendedorismo, ou seja, uma pessoa empreendedora que assume riscos físicos e emocionais a fim de atingir seus objetivos.” (BRITO, 2014, p.15).

É importante ressaltar o início de tudo com a chegada dos portugueses, porém é ainda mais crucial citar a história do que foi para muitos o primeiro empreendedor individual de sucesso no Brasil, Irineu Evangelista de Souza, mais conhecido como Barão de Mauá, posto reconhecido também pela Prof. Dr. Angela Cordeiro (2011, p. 19):

O empreendedorismo no Brasil teve início com a chegada dos portugueses e posteriormente, a partir do século XVII, época em que foram realizados os mais diversos empreendimentos, como os executados por Irineu Evangelista de Sousa, o Barão de Mauá. Até hoje, ele ainda é reconhecido como uns dos primeiros grandes empreendedores do Brasil. (CORDEIRO, 2011, p.19).

Sua importância para o Brasil de sua época e para a realidade de hoje é inestimável, podendo ressaltar em sua carreira alguns de seus empreendimentos como, a construção da fábrica de fundição de ferro em Ponta de areia Niterói, do Banco Mauá de capital privado e a Companhia de iluminação a Gás no estado do Rio de Janeiro, todos esses pioneiros no Brasil.

Sua história empreendedora teve início aos 17 anos na empresa de importações do escocês Richard Carruthers, onde iniciou como mais um empregado e depois viria a se tornar um sócio após a ida de seus patrões a Inglaterra. Nesta empresa Irineu aprendeu tudo o que lhe capacitou para se tornar um empreendedor de sucesso no futuro, a língua inglesa, contabilidade e malícias na prática de comércio. Mas a iniciativa empreendedora só surgiu após sua viagem de negócios a Inglaterra em 1840, onde Irineu se convenceu que a única forma de modernizar o Brasil era por meio da industrialização. (CALDEIRA, 1995).

Em 1846, logo após a falência da empresa de importações, o futuro Barão de Mauá adquiriu uma fundição localizada em Ponta da areia, Niterói. Começando assim sua carreira como dono de diversos ramos econômicos, que posteriormente foram da criação do primeiro Banco privado brasileiro, construção de linhas de transmissão de telegrafo e até mesmo a criação de uma companhia agrícola no Uruguai. (CALDEIRA, 1995).

Outro empreendedor pioneiro que merece toda atenção é Luiz Vicente de Souza Queiroz, focado no fomento da agricultura regional e nacional, além de ajudar no desenvolvimento da região de Piracicaba, cidade que por conta de empreendimentos de Luiz de Queiroz recebeu luz elétrica muito antes da capital (São Paulo). Contudo seu maior sonho e ambição era a criação da Escola Superior de Agricultura, para disseminar do conhecimento de técnicas agrícolas desenvolvidas (capitalistas) e com isso mudar a estrutura desse setor nacional. Hoje a Escola Superior de Agricultura criada no ano de 1901 e conhecida com ESALQ (Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz) e é coordenada pela Universidade de São Paulo, formando até hoje profissionais competentes para modernizar e deixar competitiva nossa agricultura. (ESALQ, 2010).

No ramo energético brasileiro é importante citar a figura de Guilherme Guinle. Filho do fundador da Companhia das Docas de Santos Eduardo Guinle, Guilherme cresceu acompanhando a carreira de seu pai e tendo a oportunidade de se relacionar com grandes empresas estrangeiras exportadoras e importadoras, criando extensa bagagem sobre o modo de negociar e empreender no mundo capitalista moderno. Após a morte de seu pai em 1912, Guinle assume a Companhia das Docas de Santos e logo no século 30 inicia o seu legado na prospecção de petróleo, começando seu investimento pelo simples relato de dois indivíduos. Após a descoberta e primeira prospecção juntasse ao Governo Vargas como principais investidores no ramo energético do país. (HISTORY, 2012).

O legado deixado por estes empreendedores individuais foi primordial para a “chegada” de fato do capitalismo moderno no Brasil do século XX. Consolidando algumas bases necessárias, como o conhecimento tecno-científico, descoberta de reservas energéticas, estruturas de crédito mais desenvolvidas (bancos), as estruturas físicas (linhas férreas) e tecnológicas (telegrafo) para a comunicação e circulação de pessoas e informações. Bases estas absorvidas na maioria das vezes pelo governo, principal agente fomentador de desenvolvimento do século XX. (COGGIOLA, 2016).

3.3 – Inovação e o empreendedor schumpeteriano

Em 1939 o economista Joseph Schumpeter atribui pela primeira vez o termo inovação a prática do empreendedorismo, com isso o ato de “empreender” ficou associado a promover inovações derivadas da ciência. O empreendedor tinha como papel a concepção de um novo produto ou processo, que pudesse ser aproveitado no comércio ou revolucionário em uma base de produção, respectivamente. Além da concepção, era dever do empreendedor criar uma maneira de sua inovação chegar e se firmar em meio as formas de produção e produtos já estabelecidos. Como podemos ver na passagem do livro da economista Margareth B. W. Graham (2011, p. 461).

O papel do empreendedor schumpeteriano consistia em promover a coordenação e as iniciativas que levassem um novo processo ou um novo produto ao ponto de adoção e comercialização, mas não necessariamente entrar com capital.” (GRAHAM, 2011, p.461).

Outro ponto importante a ser citado é, por vez, a atuação do empreendedor, que por não ter a exigência de entrada de capital atuava não só de forma individual e criadora, mas também dentro das indústrias introduzindo nossas tecnologias e processos, moldando as estruturas já presentes para receber essa inovação e assim, conseguindo acompanhar as mudanças impostas por novas empresas ou líderes do mercado. Para entender melhor esse papel, será usado uma passagem do livro da economista Margareth Graham (2011, p. 461):

Para Schumpeter, atento observador da economia americana do século XX, os empreendedores, agindo por conta própria ou como funcionários de empresas, faziam mais do que tomar decisões diante de mudanças. Reagiam com criatividade às mudanças, buscando moldá-las e usá-las para os próprios objetivos. Embora os empreendedores não tivessem que usar seu próprio capital, a ação empreendedora era uma atividade arriscada em outros aspectos, tão árdua e carregada de incertezas, que justificava os retornos financeiros que proporcionavam quando bem-sucedidas, mesmo quando astronômicos. (GRAHAM, 2011, p.461).

Estes empreendedores tiveram papel crucial na elevação constante da produtividade e na dissipação de produtos, aumentando o bem-estar médio da população das economias desenvolvidas e subdesenvolvidas, que por sua vez tiveram altos índices de crescimento até a década de 80. (DOLABELA, 2002).

3.4 - Papel do governo como principal empreendedor no sec. XX

O estado brasileiro a partir da década de 30 teve o papel de modernizar e industrializar o país já muito atrasado em relação as estruturas capitalistas vigentes da época (Europa e EUA). Este começo se deu muito pela crise do café, já citado no capítulo 2.1 (maior produto de exportação do século XIX e início do século XX) e pela entrada de Getúlio Vargas na presidência da república, iniciando uma trajetória de subsídios e expansão da máquina pública em setores chaves da economia, tendo o papel de investidor, empreendedor e fomentador da industrialização. (D'ARAUJO, 2013).

O primeiro impulso para a criação das empresas estatais foi a necessidade de rápida industrialização do Brasil no início da década de 40. Frente à rígida burocracia

da administração direta e o incipiente setor privado nacional, as empresas estatais surgiram como uma solução, especialmente por 3 características: agilidade administrativa, autonomia financeira e flexibilidade na gestão de pessoal. (D´ARAÚJO, 2013).

Este período longo de criação e desenvolvimento das empresas estatais teve como marco a criação do BNDE (1952) e Petrobrás (1953), anterior a isso a foi criado grandes empreendimentos estatais como Companhia Siderúrgica Nacional (CSN - 1941) e a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD – 1942), Contudo o BNDE e a Petrobrás tiveram papel principal na consolidação do país como fomentador do desenvolvimento, atuando na infraestrutura (energia) e financiamento (credito para empresas privadas e estatais), para que o setor público e privado caminhassem juntos para o desenvolvimento econômico nacional. (GIOTOLA, 2010).

Ao citar algumas estatais e projetos nacionais para o desenvolvimento, encontramos o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), que teve papel fundamental para o financiamento de setores e infraestruturas capazes de acelerar a industrialização e desenvolvimento do Brasil. O BNDE teve como antecessor ou ponto de partida o CREA (Carteira de Crédito Agrícola e Industrial) criado em 1937, como mecanismo de crédito do Banco do Brasil para atender as atividades agrícolas e industriais. (VIANA, 1981).

O BNDE é fruto desse amadurecimento do CREA, pelo fato do financiamento a partir da sua criação ter se intensificado e focado no atendimento a empresas públicas ligadas a infraestrutura e insumos, tendo esse movimento combinado do sistema financeiro com o capital produtivo, a passagem quase por completa das estruturas produtivas por dentro do estado. Sua importância vai além de decorrências do passado, mas sim o pensamento de desenvolvimento futuro do país, está importância pode ser vista na fala da Profa. Dr. Ana Luiza Viana (1981, p. 431):

A criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, BNDE, pela Lei nº 1628, de 20 de junho de 1952, foi a mais importante medida governamental, tendo em vista alcançar o objetivo estratégico da transformação estrutural da economia brasileira

Mas, para poder exercer o papel de “futuro”, financiou os investimentos necessários para a indústria pesada poder se instalar: melhorias em transportes e aumento da capacidade instalada de energia.

E, concomitantemente a esse tipo de ação, ousou no papel. Realizou um trabalho de Departamento Econômico de uma Universidade: incentivou todo

tipo de pesquisa e estudo sobre a economia brasileira. Formou técnicos, fez uma “escola de pensamento”. (VIANA, 1981, p.431).

É importante salientar que no começo do processo (1952 a 1961) o BNDE financiou prioritariamente o sistema de transporte e energia elétrica (60% do crédito aprovado da época), possibilitando que outros setores como as grandes montadoras de veículos pudessem se instalar e ver o Brasil como um grande mercado consumidor. (VIANA, 1981).

Para adentrar o processo na década de 70, no assunto “milagre econômico” e seus desdobramentos é interessante iniciar com a tomada de poder por parte dos militares em 1964 e o início, 7 meses após o golpe, do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), seu principal objetivo foi a estabilidade dos preços para possibilitar um ritmo mais acelerado do crescimento econômico, apoiado por um controle nas distorções salariais no serviço público federal, autarquias e sociedades de economia mista, juntamente com a repressão das atividades sindicais. (MARRINELI, 2017).

E com a vinda do PAEG e da maior estabilidade econômica os planos de Delfim Netto Ministro da Fazenda (de 1967 a 1974) puderam ser postos em prática possibilitando o ritmo acelerado de crescimento da economia brasileira, como podemos observar na fala do Prof. Felipe Marrineli (2017; p. 251):

Após o PAEG, era preciso que a redução da inflação remanescente não resultasse em contenção indevida da demanda. A existência de grande capacidade ociosa no setor industrial sugeria que o crescimento poderia ser retomado através de estímulos adequados, ao passo de que a nova equipe econômica estava convencida que a inflação remanescente deriva dos custos, particularmente o custo do crédito. Por isso a partir de 1967, foi dado o maior estímulo a demanda por meio de políticas monetárias, creditícia e fiscal mais flexíveis e, nos anos seguintes, expansionistas. A expansão do crédito foi patente, especialmente ao consumidor e à agricultura – com o objetivo de assegurar a oferta adequada de alimentos (uma das causas da inflação), aumentar a renda rural e, assim, corrigir desequilíbrios regionais e reduzir o êxodo rural.

Com as finanças públicas “sanadas” pela administração anterior o governo continuou recorrendo à emissão de títulos para o financiamento do déficit público e, assim, realizou novos investimentos em infraestrutura, o que se refletiu positivamente no setor privado – exatamente aquilo que Delfim defendeu até então, isto é, o fortalecimento de uma burguesia nacional que fosse capaz de enfrentar os desafios de um mundo cada vez mais globalizado”. (MARRINELI, 2012, p.251).

A partir dessas características de atuação que o governo adotou foi nítido a elevação do ritmo de crescimento da nação, como pode ser visto nas tabelas 4 e 5. O PIB e demais variáveis econômicas tenderam a uma melhora significativa como por exemplo o aumento de 15,5% (em relação ao PIB) para 19,5% (em relação ao PIB) da formação bruta de capital físico, que corresponde aos investimentos feitos nestes períodos.

Tabela 4 – Comparação econômica média entre o PAEG e o “Milagre Economico”

Indicadores macroeconômicos	Médias 1964-67	Médias 1968-73
Crescimento do PIB (% ao ano)	4,2	11,1
Inflação (IGP, dez./dez, % ao ano)	45,5	19,1
Formação bruta de capital fixo (% PIB)	15,5	19,5
Taxa de crescimento das exportações (% a.a, US\$)	4,1	24,6
Taxa de crescimento das importações (% a.a, US\$)	2,7	27,5
Balança comercial (US\$ milhões)	412	0
Saldo em conta corrente (US\$ milhões)	15	-1.198
Dívida externa líquida/Exportações de bens	2,0	1,8

Fonte: IBGE,1990

Tabela 5 – Variação do Produto Interno Bruto Real (PIB) e do saldo do Balanço de Pagamento (BP) em milhões de dólares

	PIB (% a.a.)	BP
1964	3,4	4
1965	2,4	331
1966	6,7	-153
1967	4,2	245
1968	9,8	-32
1969	9,5	-549
1970	10,4	-545
1971	11,3	-530
1972	11,9	2439
1973	14,0	2177

Fonte – IBGE, Estatísticas do século XX

Em virtude desse cenário, estatais desempenharam um papel importante para o Brasil ter uma industrialização mais sólida. Foi nessa época que a criação de empresas ganhou um ritmo acelerado, com destaque para as seguintes empresas: Embraer e Correios (1969), SERPRO (1970), Telebrás, Embrapa e Infraero (1972), Codevasf e Dataprev (1974), Radiobrás, Imbel, Nuclep e Eletronuclear (1975), entre outras, época essa nomeada desenvolvimentista, como cita o Prof. Dr. Alexandre de Freitas Barbosa (2008; p. 4).

As noções de milagre econômico e de Brasil potência servem para validar um novo acordo de classes e como horizonte simbólico para as novas elites que passaram a comandar o país nos anos 1970. Por mais que o Estado seguisse atuante e caminhasse para a diversificação produtiva e à defesa do mercado interno, os novos compromissos de classe apontam para uma alteração de sentido do padrão de desenvolvimento capitalista, o que inviabiliza o enquadramento do período no perímetro do desenvolvimentismo. No máximo, um pós-desenvolvimentismo e apenas quando comparado aos vizinhos sul-americanos que perseguiram caminhos radicalmente opostos”. (BARBOSA, 2008, p.4).

A partir dos anos 80, uma série de problemas ligados a retornos financeiros negativos e escândalos de corrupção devastaram a credibilidade conquistada no decorrer do tempo pelas empresas estatais, culminando no processo de desestatização da economia brasileiro, tendo como figura marcante o Governo de Fernando Collor de Melo que assumiu a presidência no ano de 1990 e ao assumir criou o Programa Nacional de Desestatização (PND) (SILVA JUNIOR, 2006). Este problema da administração pública ligada a corrupção e retornos financeiros negativos é muito bem exposto por McMillan (2004, p.137):

Existe uma tensão intrínseca entre Estado e Mercado. Às vezes ela sai do controle. O governo tem um papel essencial na definição das regras do mercado. Mas as intervenções têm um lado negativo, pois não necessariamente os governos agem como deveriam. Algumas vezes eles atrapalham os mercados. Mobutu é um exemplo extremo, mas infelizmente não são raros os políticos e burocratas que expropriam os cidadãos. Algumas vezes os funcionários governamentais criam obstruções nos mercados para extorquir propinas. E às vezes ajudam agentes favorecidos dos mercados a conspirar contra o público”. (MCMILLAN, 2004, p.137).

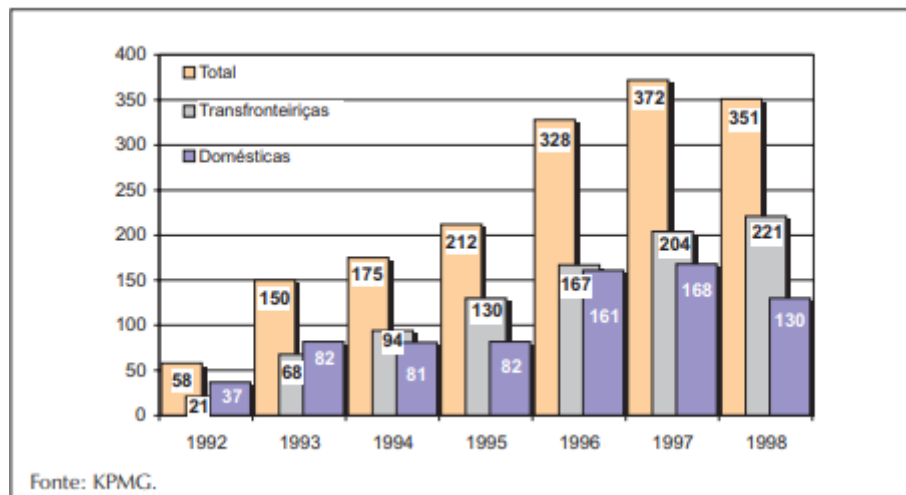
3.5 – Empresas estabelecidas no Brasil na década de 90

A economia brasileira viveu, durante os anos 90, um período de transformações intensas e aceleradas, em função da convergência entre a estabilização macroeconômica e as reformas regulatórias, que ampliaram o grau de exposição dos produtores domésticos à competição internacional e reduziram o papel do Estado como produtor de bens e serviços. (MOTTA, 2000).

A avaliação do desempenho da indústria e da evolução da estrutura industrial na década de 90 tem atribuído à liberalização comercial um papel central entre os fatores que condicionarão o perfil da indústria brasileira na virada do século (MOTTA, 2000). A vinda do grande capital externo nos anos 90, o acirramento da governança corporativa nas empresas e as privatizações de grandes empresas nacionais, modificaram as estruturas internas e de mercado das empresas.

Em suma, a principal movimentação vista foi a de fusões e aquisições de empresas nacionais pelo capital internacional, movimentando entre 1994 e 1998 um valor acima de US\$ 2 trilhões em transações (MOTTA, 2000). Esse número maciço de transações pode ser visto no gráfico a seguir:

Gráfico 2 – Número de fusões e aquisições de empresas no Brasil entre 1992 e 1998



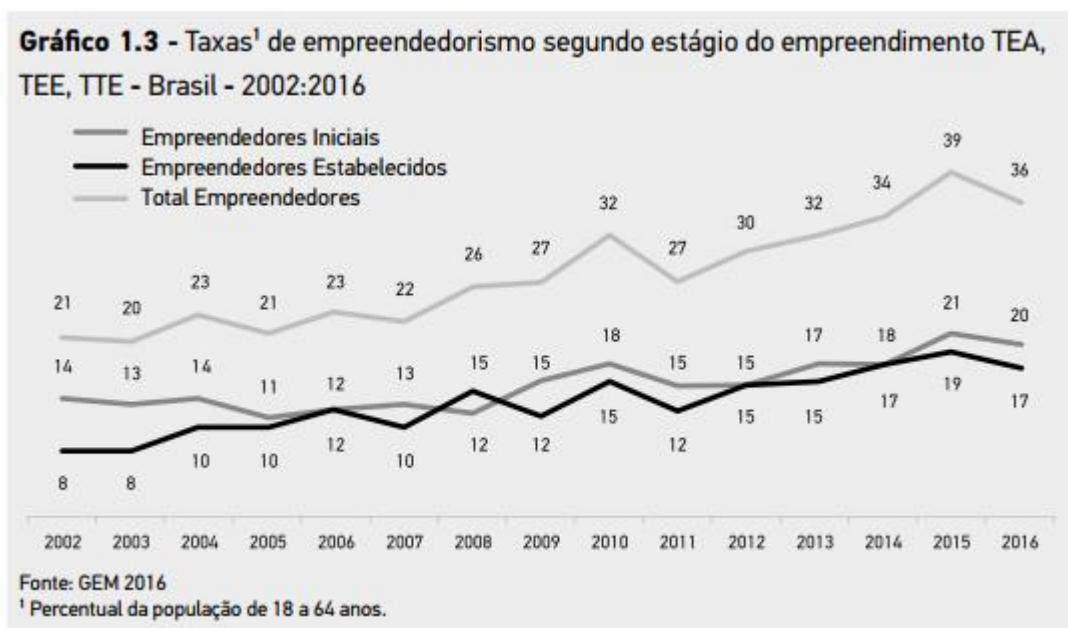
Temos vários exemplos de empresas que realizaram fusões e se tornaram referência em seus setores, como por exemplo o grupo Votorantin, que formou um consórcio com o grupo Camargo Correa e o Bradesco, formando o VBC, participando de privatizações do setor de energia e com isso dominando junto a capital internacional (Português) grandes áreas de capitação e distribuição de energia. Outro grande

exemplo é o grupo Inepar cujas atividades estavam relacionadas ao setor de montagem industrial e equipamentos elétricos, e com forte atuação e aquisição de empresas como a Sade Vigesa e sua fusão com a FEM (Companhia Siderúrgica Nacional) na época possibilitou que se tornasse a maior empresa de montagens industriais do país, promovendo mais a diante parceria com o capital Alemão da empresa Noell Stahh. (MOTTA, 2000).

3.6– Fortalecimento do empreendedorismo individual (pós dec. 90)

No Brasil, o empreendedorismo individual se popularizou a partir da década de 90, o que contribuiu para a crescente participação desse tipo de empresa na economia do país. O papel de destaque da modalidade ganhou ainda mais força com a entrada em vigor da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em 2007, e da Lei do Microempreendedor Individual, em 2008. (DA ROCHA, 2016).

Entre outros fatores a criação do SEBRAE e SOFTEX (sociedade brasileira para exploração de software), foram fundamentais para o auxílio a administração das empresas incipientes e a modernização destas gerando competitividade. Tornando assim sustentável o crescimento das empresas existentes e um cenário mais sólido para pessoas iniciarem o sonho de empreender, como mostra o gráfico a seguir: Gráfico 3 – Empreendedorismo incipiente e estabelecido no brasil



Fonte:[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/\\$File/7592.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/$File/7592.pdf)

Essa taxa empreendedora crescente tem dentro outros fatores o levantamento de dados quantitativos e qualitativos gerados pelo governo em diversos setores que dão base intelectual na ação individual empreendedora, muitas vezes frágil pela falta de conhecimento. O estudo que ilustra essa mudança é o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), que gera dados periódicos importantes como este: “Taxa Total de Empreendedores (TTE) brasileiros apresentou valor de 36,0 % em 2016, número inferior à observada em 2015 (39,3%). Já a Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA), composta por empreendedores nascentes e novos, alcançou o valor de 19,6%, também inferior a 2015 (21,0%). Portanto, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial em 2016” (GEM, 2016). Informações como está são de extrema importância para o conhecimento do atual estado do mercado.

4. Capítulo 2 – Empreendedorismo no Brasil

4.1 Situação Atual

Para entender em qual estágio o empreendedorismo do Brasil se encontra, além dos momentos históricos tratados no capítulo anterior, é de suma importância compreender o que autores e especialistas do mercado estão pondo em pauta sobre atual conjuntura do mercado empreendedor e principalmente, para nos auxiliar no projeto, o estado do micro empreendedorismo.

Como introdução é importante mostrar os setores da economia que mais desenvolvem novos empreendimentos e qual a complexidade desses novos empreendimentos, no Brasil e no restante do mundo é notório o crescimento de novos negócios relacionados ao setor de serviços e o declínio da atividade industrial, conforme tabela 6.

Tabela 6 – Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA)
– Ano 2016

Países selecionados	% de empreendedores iniciais				Total
	Setor extrativo	Indústria de transformação	Serviços orientados para negócio	Serviços orientados para o consumidor	
Brasil	2,1	24,0	5,0	69,0	100,0
África do Sul	2,9	25,3	14,6	57,2	100,0
Alemanha	1,2	19,1	25,0	54,6	100,0
China	6,3	18,6	12,5	62,7	100,0
Estados Unidos	3,8	20,4	33,6	42,2	100,0
Índia	1,4	14,9	7,0	76,7	100,0
México	0,5	15,1	7,4	76,9	100,0
Rússia	5,7	37,4	8,5	48,4	100,0

Fonte: GEM 2016 – Setor de atividade econômica – Países selecionados 2016

Como podemos observar, na tabela 6, o setor de serviços ocupa a maior fatia de novos empreendimentos em todos estes países, contudo a complexidade do

serviço prestado deve se levar em conta. Enquanto países como Estados Unidos e Alemanha apresentam porções maiores que 25% das novas empresas relacionadas a serviços orientados para negócios, o Brasil apresenta apenas 5%, atrás até mesmo de México e Índia.

O Brasil tem como percentual expressivo as empresas nascentes ligadas ao serviço direcionado ao consumidor, que tomam a fatia de 69%. A explicação para esse alto índice é o reflexo de uma conjuntura industrial frágil ou até mesmo a incapacidade de oferecer suporte de fornecimento de serviços às empresas instaladas no país. (GEM 2016).

Todos esses dados são o reflexo do baixo investimento em pesquisa e inovação por parte do governo e das grandes instituições, impossibilitando as empresas nascentes a se desenvolverem com um alto grau tecnológico. Está dificuldade não está ligada ao fato do Brasil ser um país subdesenvolvido, uma vez que outros países que passam por esta “fase”, tem como objetivo o desenvolvimento de novas instituições pautadas em inovações tecnológicas, como podemos ver na tabela 7, onde o Brasil se encontra com a pior demanda internacional e com uma tecnologia ultrapassada, dificultando a sua competitividade internacional.

Tabela 7 - Percentual de empreendedores usando novas tecnologias
Ano 2016

Países	% de empreendedores iniciais			
	Produto/ serviço novo para alguns ou para todos	Poucos ou nenhum concorrente	Tecnologia com menos 5 anos	Consumidores no exterior
Brasil	20,4	48,5	4,0	1,8
África do Sul	47,9	43,3	55,1	53,1
Alemanha	38,4	47,5	23,0	68,1
China	76,9	33,3	35,4	34,7
Estados Unidos	47,6	61,6	28,4	85,1
Índia	62,6	44,1	55,7	53,0
México	37,7	44,6	15,5	24,0
Rússia	17,5	27,8	23,6	2,7

Fonte – GEM 2018 – Percentual dos empreendedores iniciais (TEA), segundo características relacionadas à inovação dos produtos e serviços produzidos pelos seus empreendimentos.

Outro ponto importante a ser citado são os entraves ou facilidades tributárias, para a abertura e manutenção de um pequeno ou micro empreendimento. Primeiramente devemos situar como é feita a classificação de uma empresa conforme

seu faturamento, a menor estrutura é a de um microempreendedor individual (MEI) com um limite de faturamento de R\$ 81 mil anuais, a próxima estrutura é a micro empresa (ME), esta deve ter um faturamento anual de até R\$ 360 mil, em sequência vem as empresas de pequeno porte (EPP) com faturamento de até R\$ 4.8 milhões e por fim vem a empresa normal, se diferenciando das demais, esta não tem um limite de faturamento anual. (SEBRAE, 2018).

Visto as 4 possibilidades de enquadramento de uma empresa no Brasil conforme seu faturamento, devemos agora mostrar como essas 4 estruturas se diferenciam no que diz respeito a tributação, começando pelo MEI que é optante do Simples Nacional (SimeI), em seguida o ME, que pode escolher entre o Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro presumido e deve se registrar na Junta Comercial, as mesmas 3 opções e obrigatoriedade em registro a junta são vistos na estrutura das EPP's. (SEBRAE, 2018).

Para esclarecer esses métodos de tributação, vamos identificar cada um deles a partir da sequência SIMEI, Simples Nacional, Lucro Presumido e por fim Lucro Real, retirando esta informação do site oficial do SEBRAE (2017) (<http://blog.sebrae-sc.com.br/epp-microempresa-mei>):

Regime fiscal adotado pelos Microempreendedores Individuais, conforme previsto no artigo 18-A da Lei Complementar nº 123/06, que define o recolhimento em valores mensais dos mesmos tributos do Simples Nacional

Forma compartilhada de arrecadação de tributos para ME e EPP, previsto na Lei Complementar nº 123/06. Abrange em um único documento de arrecadação (DAS) o pagamento do IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP).

Tributação simplificada do cálculo do imposto de renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido das pessoas jurídicas. A alíquota cobrada é calculada a partir da projeção de faturamento do negócio, com base na receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação. São arrecadados os valores referentes do IRPJ e CSLL. Os outros tributos (PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS) são cobrados separadamente.

Regime tributário determinado a partir do lucro líquido da empresa. São considerados os registros contábeis e fiscais efetuados de acordo com as leis comerciais, para a arrecadação do IRPJ e CSLL. Da mesma forma que o Lucro Presumido, os outros tributos também são arrecadados separadamente. (SEBRAE, 2017).

O fator tributário é crucial para a empresa ter sua trajetória mais sustentável e correta perante as normas governamentais, com isso a escolha de enquadramento

deve ser analisada pelo proprietário e se possível é de grande ajuda a procura de um especialista nesta área. Além desses fatores a carga tributária tem grande importância pois se configura um grande empecilho para empreendedores, pois junto com o fator estrutural (infraestrutura precária), social (qualificação da mão de obra), a dimensão regional (distribuição espacial da produção) e o alto custo do capital (altas taxas de juros e dificuldade em obter crédito), forma o “custo-Brasil”, termo utilizado para expressar as desvantagens das empresas situadas no Brasil. (CALDAS, 2007).

4.2 Fontes de financiamento

As micro e pequenas empresas apresentam grandes dificuldades em arrecadar recursos financeiros na estrutura de mercado que apresenta o Brasil, entretanto medidas facilitadoras estão sendo criadas, para que o desenvolvimento sustentável atinja não só grandes estruturas produtivas e de serviços, mas também pequenos negócios ligados ao consumo das famílias, empresas e estado. (MORAES, 2017).

Entre esses esforços para facilitar a obtenção de crédito da micro e pequena empresa, está o Projeto de Lei Complementar (PLP 368/13), aprovado pela comissão de Finanças e Tributação da Câmara e aguarda aprovação do Plenário para entrar em vigor. O projeto feito pelo deputado Izalci Lucas pretende aumentar o leque de financiadores, fazendo com que os micro e pequenas negócios possam receber empréstimos de cooperativas, fundações privadas, fundos especiais públicos, sindicatos, associações de classe, organizações da sociedade civil de interesse público, as Oscips, e pessoas físicas, expandindo e barateando o crédito para estas empresas, visto que ainda hoje muitas empresas recorrem a bancos privados para obter recursos, mesmo com o elevado juro auferidos por estes bancos. Para melhor entender a finalidade deste projeto, iremos recortar a fala do gerente de serviços financeiros do Sebrae Alexandre Comin em entrevista à Rádio Câmara (01/06/2017):

É um projeto interessante que oferece um conjunto de oportunidades para que pequenos invistam em pequenos, para que pequenos investidores, pequenos poupadores possam, sem burocracia, sem registro, sem controle, possam emprestar dinheiro para pequenas empresas. O Sebrae vê isso com

muito bons olhos porque um dos grandes problemas do Brasil para a competitividade, para a sobrevivência dos negócios, em geral, e dos pequenos negócios, em particular, é o acesso a crédito, a recursos, a capital, a ter facilidades para se associar a outras pessoas que tem o dinheiro -- alguém quer investir o outro quer ser investido, mas os dois não conversam, porque a legislação não permite". (Rádio Câmara, 01/06/2017):

Pelo fato desse projeto ainda não estar em vigor, devemos analisar quais são atualmente as linhas de crédito mais utilizadas, além de suas vantagens e desvantagens. Começando pela alternativa de abrir mão de parte de sua empresa para um sócio-investidor, um investidor-anjo ou até mesmo para um fundo de investimento, este tipo de capital é livre de juros, mas a partir dele as diretrizes da empresa terão que ser compartilhadas com a via de crédito. Outra via de crédito importante a longo prazo é o Banco Nacional de Desenvolvimento econômico e social (BNDES), que por sua vez cobra juros baixos comparados ao mercado, mas o demandante desse crédito deve apresentar o projeto de melhorias e desenvolvimento de seu negócio. Partindo para créditos mais voltados a curto prazo, como por exemplo para capital de giro, iremos encontrar a antecipação dos recebíveis e conta garantida suas características respectivamente são, antecipação dos pagamentos em cartão de crédito ou algo semelhante antes do prazo normal de recebimento e obtenção de crédito via muito semelhante ao cheque especial, em ambos os bancos comerciais cobram juros elevados para promover o serviço. Portanto fica claro que cada linha de crédito deve ser analisada conforme situação financeira e maturidade de cada empresa. (SEBRAE NACIONAL, 2018).

4.3 Competitividade empresarial

A competitividade de cada empresa está ligada a fatores internos à empresa (estratégia e gestão, capacitação produtiva e tecnológica e recursos humanos), fatores estruturais (mercados e configuração da indústria e concorrência) e fatores sistêmicos (macroeconômico, político-institucionais, regulação, infraestrutura, questões sociais, características regionais e condições internacionais).

Partindo do macroambiente sistêmico, como já abordado no capítulo 2.1 o termo “Custo-Brasil” norteia toda a discussão de produção em grande escala no Brasil. Como foi visto nos capítulos anteriores a relação estado, empresa e mercado são rodeadas de burocracias e entraves, tanto na produção e distribuição (infraestrutura sucateada e mão de obra sem qualificação) quanto na tributação elevada (principalmente travando a criação de novos e pequenos negócios). (WOOD, 2007).

Nos fatores estruturais a concorrência é o principal elemento para identificar a falta de tecnologia e inovações na cadeia produtiva das pequenas empresas brasileiras. A partir de 1990 com a abertura comercial e vinda de produtos com grau tecnológico maior e custos de produção menores, fez com que essa camada de negócios nacionais tivesse foco no mercado consumidor familiar com uso de baixa tecnologia e quase inexistente inovação. (WOOD, 2007).

Por fim os fatores internos a empresa, onde estão os elementos mais controláveis e ajustáveis para o empresário, entrando assim a experiência e conhecimento da área de atuação. Portanto a chave desse processo de desenvolvimento interno de uma empresa está ligada as instituições que promovem o apoio ao empresário e principalmente a capacidade técnica e empreendedora do dono no negócio, para tornar a empresa sustentável e ao mesmo tempo ter a clareza das oportunidades de alavancar seu negócio. (CALDAS, 2007).

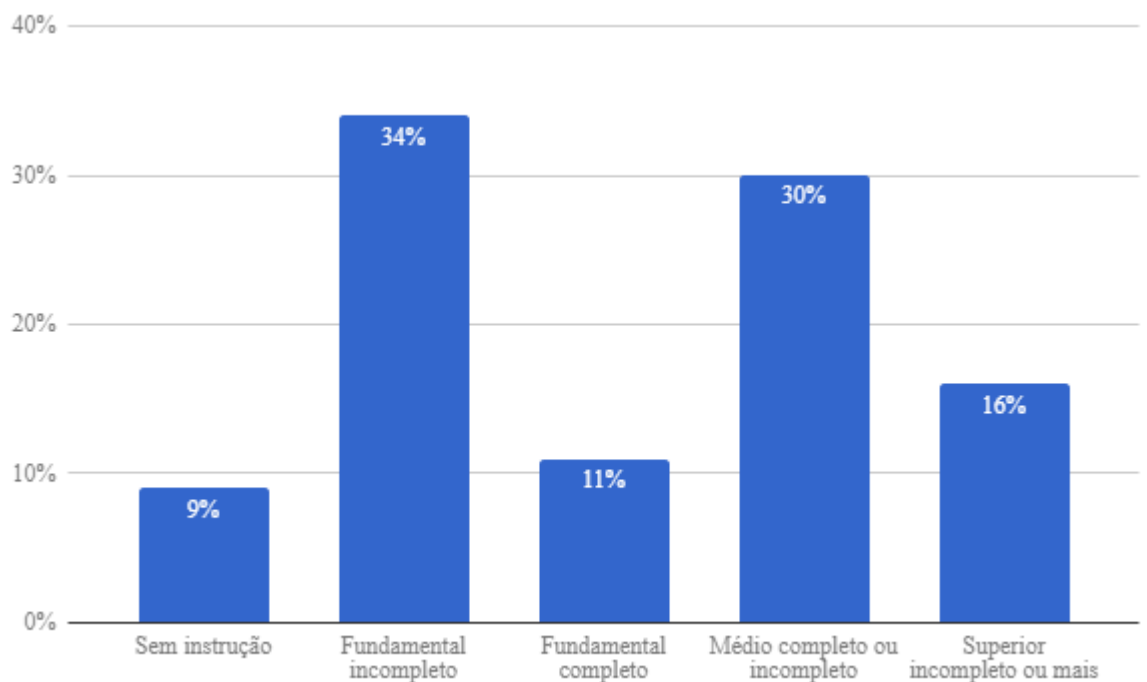
No tocante as instituições responsáveis pelo apoio ao pequeno negócio, se destaca o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) que mesmo sendo uma entidade privada disponibiliza matérias, cursos e consultorias gratuitamente para a promoção do empreendedorismo nacional. Outra atuação importante do Sebrae é a disponibilização de estatísticas e panoramas de diferentes mercados, para nutrir de informação técnica pequenos empreendedores, que por sua vez não teriam recursos para efetuar tais análises. (SEBRAE, 2018).

Como já citado o personagem mais importante para que todos esses fatores sejam revertidos em um novo e sustentável negócio é o empreendedor, pois além de ser o criador da nova empresa, ele é o principal interessado em seu crescimento, portanto é crucial que esse agente esteja capacitado, fato não muito recorrente no cenário brasileiro, como podemos ver no Gráfico 4, onde apenas 16% dos empreendedores brasileiros chegam a cursar um nível superior e 54% não chegam a

cursar o ensino médio, mostrando assim um nível técnico muito baixo impossibilitando que se tenha no país uma base empreendedora sólida e com um futuro ascendente. O trecho retirado do DataSebrae (2015) sintetiza esse pensamento:

Quanto maior a escolaridade dos empreendedores, maior é a chance de sobrevivência dos negócios. Os empreendedores de alta escolaridade tendem a iniciar sua empresa mais por oportunidade do que por necessidade, tendem a planejar mais e melhor o seu negócio e conhecem melhor os instrumentos de gestão". (DATASEBRAE, 2015).

Gráfico 4 – Nível médio de escolaridade dos empreendedores – 2015



Fonte – Site DataSebrae – nível médio de escolaridade dos empreendedores - 2015

4.4 Estudo de caso

A abertura de uma empresa é sempre um grande desafio, seja ela pequena, média ou grande, por depender de diversos fatores internos (finanças internas, produtos...etc) e externos (políticos econômicos, tendência de mercado, custo de

oportunidade...etc), contudo alguns são mais controláveis e administráveis, sobretudo os internos, portanto é com esse enfoque no interior dos empreendimentos que se deve caminhar. (TORRES, 2017).

Os jovens empreendedores apresentam como principal atributo positivo a persistência e vontade “insaciável” de ver ser projeto gerar frutos, contudo contam ainda com fatores negativos em sua jornada como a dificuldade de obtenção de crédito (por estarem iniciando sua vida financeira), como deixa claro a Profa. Dra. Paula Maximo Torres (ano 2017, p. 20):

Os dados desse relatório mostram que, do total de jovens entre 18 e 24 anos no Brasil, 15% empreendem, o equivalente a 3,82 milhões de pessoas. Em comparação com anos anteriores houve um crescimento, a taxa média de empreendedorismo jovem era de 11,9% entre 2001 e 2008.

A principal dificuldade que encontram para desenvolver o primeiro produto ou serviço é de ordem financeira, pois encontram mais dificuldades em negociar o financiamento com bancos do que os outros empreendedores, razão pela qual usam mais o capital de proximidade (recursos de família e amigos). (TORRES, 2017, p.20).

Em seu estudo de caso a autora Torres (2017, P.27) observou um jovem que iniciava seu primeiro empreendimento com auxílio do Sebrae, que em muitos casos é o grande norteador de caminhos a serem tomados, e ao acompanhar os primeiros 24 meses do negócio (pequena fábrica de chocolate) constatou importantes características e perspectivas deste caso e que serve para grande parte dos novos empreendedores:

Os principais pontos positivos foram nas exigências legais e equipamentos básicos. Eduardo sempre se preocupou em realizar suas atividades dentro da legalidade e fornecer todas as ferramentas essenciais para seus funcionários realizarem suas funções. Dentre os pontos negativos pode-se destacar a falta de um Plano de Negócio robusto, a ineficiência na Gestão de Pessoas e os problemas com Gestão Financeira. Em relação à Gestão de Pessoas o grande problema foi a ausência de conhecimentos básico, orientações e procedimentos adequados para o início das contratações e formação adequada da equipe”. (TORRES, 2017, p.27).

Com uma perspectiva voltada a um caso onde o empreendimento foi realizado por um empreendedor mais experiente e por isso dentre outros fatores obteve sucesso, é fundamental entender como se deu a combinação de habilidades de

liderança, inovação, articulação, assunção de riscos e de captura de oportunidades frente aos desafios. (ROCHA, 2017).

Hoje vivemos na era do empreendedorismo e por isso é necessário que se desconstrua alguns mitos presentes em muitos dos discursos sobre empreendedores, como o que dita que os empreendedores são seres que nascem prontos e já destinados ao sucesso, que são jogadores do mundo dos negócios ou que ainda são pessoas que se mantêm sempre isoladas da maioria (DORNELAS, 2008). Para desmistificar esses pensamentos e mostrar de fato que o empreendedor é um agente motivado, engajado e arojado, porém pode ser qualquer ser humano disposto a assumir este risco, a autora Michele Roberta Rosa nos mostra um caso de empreendimento bem sucedido (Xandô) e as características de seu empreendedor (Jair Antonio de Souza) , quando conclui Michele Roberta Rosa (2017, p.80):

Fica evidente que ele se sentia plenamente confortável no exercício de suas atribuições ao ponto de encarar o trabalho como uma ação prazerosa e equiparável à um hobby como enfatizado na maioria das entrevistas a seu respeito”. Contudo, é razoável refletir que a motivação empreendedora de Lair Antonio de Souza era conduzida por aspectos que iam muito além das satisfações pessoais como as proporcionadas por um hobby. (Michele Roberta Rosa r, 2016, p.).

4.5 Startups

Para iniciar a discussão sobre as *startups* é importante saber como essas empresas nascentes encontram o mercado de investidores para seu negócio no Brasil. O maior impulsionador da atividade empreendedora é a existência de capital de risco, e é esse capital que menos está disponível no Brasil, como podemos ver na tabela 8.

Tabela 8 – Taxas de investidores – Período de 2015 a 2016

Países	Taxa de investidores	
	2015	2016
Brasil	1,4	1,0
África do Sul	1,3	1,2
Alemanha	3,1	3,1
China	8,7	9,5
Estados Unidos	4,7	4,2
Índia	2,2	1,3
México	6,1	5,8
Rússia	...	1,7

Fonte – GEM 2016 – Taxa de investimentos dos países selecionados em 2015 e 2016

Como podemos observar na tabela 8, o Brasil apresenta uma taxa de pessoas dispostas a investir em novas empresas menor que países desenvolvidos como o Estados Unidos e subdesenvolvidos como México e China, mostrando o ambiente hostil encontrado para pessoas que buscam investimentos em nosso país.

O cenário piora ainda mais para novos empreendedores que não possuem pessoas com poder aquisitivo em sua família ou com parentesco, pois o Brasil tem raízes culturais ligadas ao benefício dos mais próximos, ou seja, muitos dos investidores brasileiros não contemplam a coletividade ou ideias boas vindas de pessoas fora de seu círculo familiar, esse cenário é visível na tabela 9.

Tabela 9 - Distribuição percentual dos investidores, a partir do nível de relacionamento com o empreendedor – Ano 2016

Nível de relacionamento	2016
Familiar próximo (cônjuge, irmão, filho, pais ou neto)	75,2
Algum outro parente	16,2
Um colega de trabalho	0,0
Um amigo ou vizinho	8,6
Um estranho com uma boa ideia	0,0
Outro	0,0
Total	100,0

Fonte – GEM Brasil 2016 – distribuição percentual dos investidores segundo nível de relacionamento com o empreendedor.

Após identificar como está o cenário para conseguir investimentos em novos negócios, agora vamos identificar quais são os negócios que ocupam a maior fatia de

empresas nascentes. Podemos observar na tabela 10, a seguir, a distribuição de atividades que concentram os novos negócios:

Tabela 10 - Atividades dos empreendedores novos – Ano 2016

Atividades dos empreendedores novos					
18-34 anos		35-54 anos		55-64 anos	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	15,7	Serviços especializados para construção não especificados	12,6	Serviços domésticos	16,2
Serviços especializados para construção não especificados	7,8	Serviços domésticos	12,1	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	10,4
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	7,3	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	10,1	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	9,3
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	6,2	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	8,1	Reparação e manutenção de objetos e equipamentos pessoais e domésticos não especificados	8,6
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	5,8	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	5,6	Serviços especializados para construção não especificados	6,8
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	5,8	Manutenção e reparação de veículos automotores	4,0		
Serviços domésticos	5,6				
Outras atividades	45,7	Outras atividades	47,5	Outras atividades	48,7

Fonte – GEM 2016 – Atividades dos empreendedores novos

Ao observar a tabela 10 é nítida a baixa complexidade dos serviços que prestam estas empresas (independente da faixa etária) e em decorrência disso o baixo capital inicial a ser investido, portanto o Brasil com seu restrito número de investidores, acaba proporcionando um mercado de novos negócios “pobre” na geração de riquezas, assim apenas reproduzindo e alimentando mercados com pouca capacidade competitiva e inovadora.

Para compreender o processo de desenvolvimento e criação das *startups*, deve se observar dois movimentos importantes: empreender e inovar, e entender como as ferramentas propostas na teoria para esses dois temas podem convergir para um fluxo único de ações (ROCHA, 2016). Para os autores Blank e Dorf (2014, p.17): “startup é

uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo”.

Sobretudo, uma *startup* é uma organização projetada com o objetivo de construir novos produtos e serviços sob condições extremas de incerteza. Sendo a startup uma instituição e não o produto ou serviço em si, é necessário um modelo de gestão próprio, adaptado para esse contexto de extrema incerteza. (REIS, 2012).

A luz dessas descrições do que são e como se caracterizam no mercado das startups é preciso mostrar a força do crescimento desse tipo de organização que já somam mais de 4,2 mil no Brasil (ABSTARTUPS, 2018) e seus desdobramentos no âmbito do mercado empreendedor.

As startups no Brasil como em todo mundo, tomam força à medida que mercados instalados e “antigos” demonstram extrema resistência a entrada de novas empresas, portanto a saída está na inovação e formas novas de ser criar mercado ou “nichos” de mercados já existentes ainda não explorados. No Brasil as *startups* contam com a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), que tem como objetivo criar uma rede de conexões para aprendizado, fomento das startups e geração de oportunidades para os associados. (ROCHA, 2016).

Contudo essa forma de empreender emergente e em início de disseminação em nosso país deve ser visto com cautela por parte dos novos empreendedores, pelo fato de nem todo empreendimento ser inovador e muito menos todas as inovações podem vir a se tornar novos empreendimentos, como cita a Prof. Dr. Renata Malagoli Rocha (2016, p.119):

Muitas são as conexões entre os temas de empreendedorismo e inovação, porém ainda assim não se pode afirmar que todo empreendedorismo é inovador e nem que toda inovação gera um novo empreendimento, Há empreendedores que visam o lucro sem promover qualquer inovação, e há inovações que não se transformam em novos empreendimentos, podendo até nem serem lucrativas. (ROCHA, 2016, p.119)

4.6 Empreendedorismo Social

O termo empreendedorismo Social tem como precursor o autor Dees (1998), que caracteriza e expoe a importância desse segmento do empreendedorismo

principalmente em países com mazelas não atendidas pelo estado. (GOUVEIA, 2016).

Em princípio é importante ressaltar a principal característica que determina um empreendimento social, onde a missão social é explícita e central, sendo o impacto criado pela missão é central, deixando a parte lucrativa em segundo plano, com isso a riqueza gerada é apenas um meio para chegar no fim maior social e por ter diferentes características apresenta diferentes desafios, como cita Dees (2001, p.8):

Os empreendedores sociais são uma espécie do género empreendedor, são empreendedores com uma missão social. No entanto, por causa dessa missão, enfrentam alguns desafios característicos e qualquer definição tem que reflectir esse aspecto. Os empreendedores sociais operam em mercados, mas frequentemente estes mercados não fornecem a disciplina adequada. (DEES, 2001, p.8).

Estas dificuldades do cenário que atuam esses empreendimentos, são muitas vezes a causa de seu nascimento, pois seu objetivo é atuar em meio a ineficiência por parte do estado de suprir as necessidades sociais requeridas (GOUVEIA, 2016). Deixando clara a sua importância em países como o Brasil, onde os serviços apresentados pelo estado se encontram sucateados.

No Brasil o empreendedorismo Social nasce nos anos 90 face a crescente problematização social, redução dos investimentos públicos no campo social, crescimento das organizações do terceiro setor e da participação das empresas no investimento e ações no campo social.

5. Capítulo 3 – Desempenho Econômico do Setor

Como encerramento é importante mostrar em que estágio se encontram os empreendimentos iniciais e consolidados do país e quais são as perspectivas para o futuro. Portanto com o auxílio do GEM 2016 (Global Entrepreneurship Monitor) é possível traçar uma linha contínua do caminho que vem tomando o empreendedorismo nacional, na parte tecnológica, setorial e no que diz respeito a investimentos realizados.

Para início da análise é interessante ver o porte e faturamento que os empreendimentos nascentes, aqueles que remuneram seus proprietários a menos de 3 anos e meio, apresentaram no ano de 2016, conforme tabela 11.

Tabela 11 - Faturamento anual e número de empregados dos empreendedores iniciais (TEA) - 2016

Faturamento	% dos empreendedores iniciais	Número de empregados ¹			
		Não informaram o número de empregados	Não têm empregados	1	De 2 a 6
Não informaram faturamento	1,8	0,3	0,6	0,3	0,6
Ainda não faturou nada	30,6	28,8	1,6	0,2	0,0
Até R\$ 12.000,00	45,7	2,3	38,7	3,2	1,5
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	14,4	1,0	8,8	2,9	1,7
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	5,3	0,5	2,0	1,4	1,4
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	1,3	0,0	0,0	0,5	0,7
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	0,7	0,0	0,0	0,7	0,0
De R\$ 60.000,01 a R\$ 100.000,00	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0
Acima de R\$ 100.000,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	32,9	52,0	9,3	5,9

Fonte: GEM Brasil (2016)

Como podemos ver na Tabela 11, apenas 0,3% dos empreendedores iniciais faturam acima de R\$ 60.000 por ano (R\$ 5.000 ao mês) e, portanto, em sua maioria os empreendedores brasileiros se encaixam no microempreendedorismo individual (MEI), com uso do Simples nacional, portanto negócios de pequeno porte e caracteristicamente sem grandes necessidades de financiamento de terceiros.

Em sua maioria o pequeno porte e inclusão nas características de um MEI não são exclusividades das empresas nascentes e sim da estrutura de mercado, financiamento e aporte do governo brasileiro oferece para os empreendedores, portanto as empresas consolidadas não apresentam grandes mudanças estruturais com relação às nascentes, conforme tabela 12.

Tabela 12 - Faturamento anual e número de empregados dos empreendedores estabelecidos (TEE) - 2016

Faturamento	% dos empreendedores iniciais	Número de empregados ¹				
		Não informaram o número de empregados	Não têm empregados	1	De 2 a 6	De 7 a 10
Não informaram faturamento	2,9	0,2	1,3	0,3	1,1	0,0
Até R\$ 12.000,00	50,2	1,1	39,7	5,9	3,4	0,0
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	28,8	0,3	19,9	5,6	2,7	0,3
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	7,7	0,0	4,9	1,8	1,1	0,0
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	4,0	0,0	2,2	0,4	1,4	0,0
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	3,2	0,0	1,4	0,9	0,9	0,0
De R\$ 60.000,01 a R\$ 100.000,00	2,0	0,0	0,6	0,6	0,4	0,4
De R\$ 100.000,01 a R\$ 240.000,00	1,2	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0
Acima de R\$ 240.000,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	1,6	70,1	15,4	12,2	0,7

Fonte: GEM Brasil (2016)

Como já apontado nos capítulos anteriores historicamente, o Brasil não apresentou integralmente os fatores necessários para o desenvolvimento de uma base empreendedora nacional sólida. Contendo assim na classe empreendedora muitos casos de empreendedorismo por necessidade, fator bem explicado pelo GEM (2016):

Grande parte das empresas estabelecidas não cresceram ou cresceram pouco. O que pode ser associado ao predomínio do empreendedorismo por necessidade, onde o empreendedor se limita, muitas vezes, a retirar do negócio apenas a subsistência da família, sem planejar e implementar grandes inovações nele. Ou ainda, à falta de condições (inclusive governamentais) que fomentem este crescimento, sejam incentivos à inovação, financiamento e demais variáveis macroeconômicas (juros, nível de emprego, incentivos à importação e exportação). (GEM, 2016, p.73).

Esta realidade do empreendedorismo por necessidade, sem prévio estudo técnico e baixo grau de conhecimento da área se reafirma quando se observa a

porcentagem de negócios formalizados (Possuir CNPJ) no Brasil (GEM 2016), vemos está porcentagem na Tabela 13. No Brasil 82,5% dos negócios não possuem cadastro junto a união, portanto não tem um regime de tributação claro e principalmente não gozam de um auxílio estatal, sobrevivendo com maiores incertezas no mercado.

Tabela 13 - Empreendedores cujos empreendimentos possuem CNPJ - 2016

Registros	% de empreendedores		
	Sim	Não	Total
CNPJ	17,5	82,5	100,0

Fonte: GEM Brasil (2016)

Após ver o cenário brasileiro com relação ao mercado informal e faturamento dos empreendimentos é importante identificar em qual setor o empreendedorismo mais cresce e por quais fatores o crescimento se encontra concentrado nesse setor.

Para aumentar o campo de visão é importante comparar o empreendedorismo inicial brasileiro com o restante do mundo, levando em conta países desenvolvidos e em desenvolvimento (com maiores semelhanças com o Brasil), para que possamos identificar as estruturas das grandes potencias e canários mais próximos ao nosso (GEM, 2016). Como mostra a Tabela 14, nosso setor de serviços tem uma tendência voltada para o atendimento das necessidades dos consumidores e não para a indústria (serviços mais complexos).

Tabela 14 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o setor da atividade econômica - 2016

Países selecionados	% de empreendedores estabelecidos				Total
	Setor extrativo	Indústria de transformação	Serviços orientados para negócio	Serviços orientados para o consumidor	
Brasil	2,0	42,0	4,5	51,4	100,0
África do Sul	1,7	37,8	3,6	57,0	100,0
Alemanha	4,3	33,5	24,8	37,5	100,0
China	1,0	36,4	14,5	48,1	100,0
Estados Unidos	5,6	28,1	35,1	31,2	100,0
Índia	1,4	16,1	4,2	78,3	100,0
México	2,1	18,8	2,8	76,3	100,0
Rússia	11,2	40,3	14,9	33,7	100,0

Fonte: GEM (2016)

Na Tabela 14, podemos ver um maior equilíbrio entre os setores nos países desenvolvidos (Alemanha e EUA) e um desequilíbrio maior nos países subdesenvolvidos (demais países), este cenário se acentua no setor de serviços, onde a complexidade maior dos serviços prestados a indústria e por consequência o maior volume de capital investido para abertura do negócio, leva os países com menor capacidade de financiamento e menor desenvolvimento tecnológico a se concentrarem nos serviços voltados aos consumidores, como é o caso brasileiro, com 51,4% (serviços orientados aos consumidores) e 4,5% (serviços orientados para negócios) dos empreendimentos estabelecidos.

Reafirmando o cenário de baixa complexidade dos empreendimentos estabelecidos no Brasil e projetando a tendência para os próximos anos, temos a Tabela 15, com as atividades específicas que apresentam maior número de negócios nascentes, novos e estabelecidos:

Tabela 15 - Distribuição percentual dos empreendedores por estágio segundo as atividades de seus empreendimentos - 2016

Atividades dos empreendedores					
Nascentes		Novos		Estabelecidos	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	14,4	Serviços especializados para construção	9,6	Serviços especializados para construção	14,4
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	8,7	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,4	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	13,3
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	7,0	Serviços domésticos	9,4	Serviços domésticos	6,0
Manutenção e reparação de veículos automotores	6,8	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	8,1	Obras de acabamento	5,6
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,1	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	7,0	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	4,4
Serviços ambulantes de alimentação	4,8	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,8	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	4,3
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,3			Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	3,8
Outras Atividades	49,9	Outras Atividades	49,7	Outras Atividades	48,2

Fonte: GEM (2016)

Vemos na Tabela 15 uma continuidade nas características dos negócios que aparecem entre os 7 com maior número de empreendimentos, com mudanças sazonais, como nos serviços especializados para construção, que devido ao período de enorme crescimento da construção civil se beneficiou e cresceu vinculado. Esta

continuidade pode ser simplificada pegando setores que aparecem nos 3 estágios, como por exemplo, “cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza” e “serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada”, ambas as atividades com baixa complexidade do serviço prestado e principalmente com ausência de grande capital inicial, visto que a maior parte dos empreendimentos dessa natureza não possui alto custo com mão de obra e instalações muitas vezes são aprimorados conforme aumento da demanda. Além disto outro fator a ser levado em consideração, que reafirma esta continuidade das características, é a motivação dos empreendedores para abrir seus negócios. A Tabela 16 mostrará esta motivação em empreendimentos nascentes.

Tabela 16 - Distribuição percentual das atividades dos empreendimentos segundo a motivação - 2016

Atividades dos empreendedores nascentes			
Oportunidade		Necessidade	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	9,5	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	29,3
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	9,3	Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	9,3
Manutenção e reparação de veículos automotores	6,9	Serviços ambulantes de alimentação	6,9
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	6,2	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,8
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,6		
Serviços ambulantes de alimentação	4,1		
Serviços especializados para construção	3,4		
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,3		
Comércio varejista de bebidas	2,3		
Outras atividades	49,3	Outras Atividades	47,7

Fonte: GEM Brasil (2016)

Os empreendimentos motivados por oportunidade são aqueles onde o empreendedor tinha uma fonte de renda para se sustentar e na maioria dos casos também sua família, contudo observou uma oportunidade no mercado para abrir seu próprio negócio, já os empreendedores por necessidade não apresentavam outra fonte de renda para se sustentar e se viram obrigados a buscar uma fonte de renda via abertura de um negócio próprio. Os serviços “Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada” e “outros ligados a alimentação” são líderes em

abertura e manutenção de seus empreendimentos como se observa na Tabela 16, e por sua vez também apresentam mais de 40% dos empreendimentos por necessidade, mostrando o baixo conhecimento técnico e como consequência falta de planejamento a longo prazo dos empreendimentos brasileiros.

Para sintetizar o extenso panorama de vantagens e desvantagens o GEM (2016) usou a experiência de especialistas que atuam de forma contundente no ecossistema empreendedor brasileiro, assim como foi feito nos demais países contemplados com a pesquisa GEM. A partir da escolha deste grupo de especialistas, foi solicitado a eles a indicação de 3 fatores limitantes e 3 fatores favoráveis para se empreender, a Tabela 17 e 18 mostram respectivamente, os fatores favoráveis para empreender e fatores limitante, assim podemos ter uma noção dos entraves internos do Brasil, além de sua comparação com os demais países dos BRICS.

Tabela 17 - Principais fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados - 2016

Fatores	% de especialistas				
	Países selecionados - BRICS				
	Brasil	Rússia	Índia	China	África do Sul
Abertura de Mercado/Barreiras à Entrada	51,6	40,6	16,4	15,4	7,8
Capacidade Empreendedora	41,9	40,6	12,7	26,9	23,5
Programas Governamentais	24,7	40,6	45,5	3,9	17,7
Normas Culturais e Sociais	20,4	6,3	21,8	30,8	13,7
Pesquisa e Desenvolvimento	18,3	6,3	14,6	15,4	21,6
Políticas Governamentais	14,0	28,1	25,5	69,2	49,0
Clima Econômico	10,8	12,5	16,4	15,4	5,9
Composição da População Percebida	10,8	0,0	9,1	0,0	3,9
Características da Força de Trabalho	5,4	6,3	9,1	11,5	43,1
Educação e Capacitação	4,3	25,0	30,9	26,9	15,7
Informações	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Internacionalização	4,3	3,1	3,6	7,7	5,9
Apoio Financeiro	3,2	12,5	29,1	26,9	27,5
Contexto Político, Institucional e Social	2,2	3,1	10,9	3,9	3,9
Acesso à Infraestrutura Física	1,1	3,1	9,1	7,7	19,6
Infraestrutura Comercial e Profissional	1,1	15,6	5,5	19,2	0,0
Diferenças Devidas ao porte da Empresa	1,1	3,1	1,8	3,9	0,0
Crise Internacional	0,0	6,3	1,8	0,0	0,0

Fonte – GEM (2016)

Tabela 18 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados - 2016

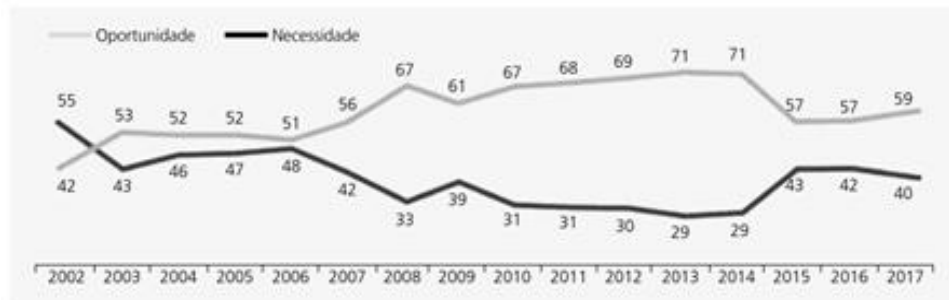
Fatores	% de especialistas				
	Países selecionados - BRICS				
	Brasil	Rússia	Índia	China	África do Sul
Políticas Governamentais	77,4	82,9	18,0	50,0	53,9
Apoio Financeiro	31,2	34,3	49,2	50,0	57,7
Educação e Capacitação	31,2	14,3	32,8	15,4	51,9
Características da Força de Trabalho	17,2	2,9	1,6	7,7	3,9
Normas Culturais e Sociais	16,1	25,7	45,9	23,1	19,2
Clima Econômico	9,7	11,4	11,5	15,4	11,5
Pesquisa e Desenvolvimento	9,7	0,0	19,7	7,7	1,9
Acesso à Infraestrutura Física	7,5	2,9	14,8	3,9	1,9
Capacidade Empreendedora	7,5	5,7	8,2	23,1	11,5
Custos do Trabalho, Acesso e Regulamentação	7,5	0,0	8,2	3,9	17,3
Contexto Político, Institucional e Social	6,5	8,6	14,8	11,5	7,7
Programas Governamentais	6,5	11,4	16,4	3,9	3,9
Infraestrutura Comercial e Profissional	5,4	0,0	3,3	11,5	0,0
Informações	4,3	5,7	6,6	0,0	15,4
Diferenças Devidas ao porte da Empresa	3,2	0,0	0,0	7,7	0,0
Abertura de Mercado/Barreiras à Entrada	2,2	20,0	8,2	34,6	19,2
Corrupção	2,2	28,6	14,8	0,0	3,9
Composição da População Percebida	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
Crise Internacional	0,0	5,7	3,3	0,0	0,0

Fonte – GEM (2016)

Com foco nos principais fatores favoráveis, podemos ver a “capacidade empreendedora” e a “abertura de mercado”, mostrando que o Brasil apresenta demandas e atividades com margem para crescer e pessoas com capacidade para encontrar estes espaços de crescimento, porém incertezas e fatores limitantes não criam solidez para estes agentes entrarem com perspectivas de alto desempenho e crescimento independente de sua atividade empregada, dentre estes entraves estão as “políticas governamentais” e “apoio financeiro”, que seriam de extrema importância, para além do crescimento do empreendedorismo, mas sim de uma consequência deste que é a capacidade de distribuição de renda.

Por fim é importante mostrar a linha de crescimento de 2 fatores cruciais que compõem as estruturas do mercado empreendedor brasileiro, empreendedorismo por oportunidade e por necessidade nos empreendimentos iniciais e o estágio que se encontra o empreendimento TEA, TEE ou TTE, respectivamente.

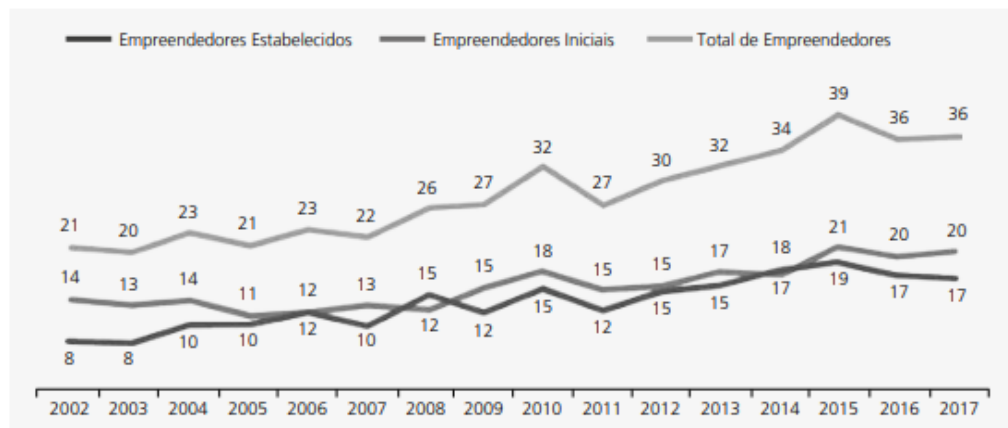
Gráfico 5 - Empreendedorismo por oportunidade e necessidade como proporção (em%) da taxa de empreendedorismo inicial - 2002:2017



Fonte: GEM, IBGE, Banco do Brasil e Ipeadata

Este gráfico mostra que o país oscila entre momentos com negócios nascentes por oportunidades dadas pelo mercado e deslumbradas pelos empreendedores (que possuíam outra fonte de renda) em crescimento e momentos onde crises e mudanças internas fazem com que pessoas não tenham outra escolha a não ser empreender para possuir renda, entretanto a partir de 2003 estas oscilações pequenas ou agudas não mudaram a predominância de negócios criados por oportunidade, mostrando uma maior solidez do mercado, que ganha mais empresas com planejamento prévio, do que empresas criadas sem embasamento técnico de seus gestores.

Gráfico 6 - Taxas (em%) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE - 2002:2017



Fonte: GEM Brasil 2017

O Gráfico 6 mostra principalmente a evolução da taxa de empreendedorismo total (TTE), que é formada por todos os indivíduos envolvidos com uma atividade

empreendedora, por exemplo em 2016 foi registrado 36% de TTE, significa que a cada 100 brasileiros adultos (18 – 64 anos), 36 deles estavam conduzindo alguma atividade empreendedora. Portanto nos últimos 15 anos houve um crescimento significativo do número de brasileiros empenhados em abrir seu próprio negócio, mostrando a força deste mercado para gerar renda e a importância de uma estrutura nacional para atender este mercado ainda em expansão.

6- Conclusão

O patamar atual atingido pelo empreendedorismo brasileiro deriva das mudanças históricas na economia interna e nas demais economias internacionais, sobretudo as mais desenvolvidas. Pois as estruturas marcantes desse empresariado, como o pouco conhecimento técnico, baixo nível de investimento e a incidência de alta carga tributária, derivou-se do capitalismo atrasado, sequência de más administrações públicas, além das características de uma sociedade que teve um passado marcado pela colonização, o uso de mão de obra escrava e uma frágil democracia.

O início do termo “empreender” usado por schumpeter, foi concebido pela ideia de inovação, pois para o autor, o empreendedor tem o papel de alterar as estruturas e transformar o capitalismo, embora este papel tenha se alterado nos últimos anos, esse poder de mudança e geração de novas formas de produção e produto, ainda possuem um grande vínculo com a figura do empreendedor.

No caso brasileiro como em outras economias, o estado teve um papel importante no início das formas capitalistas de produção, promovendo a criação de empresas estatais de alto custo inicial e viabilizando a entrada de empresas privadas no mercado com obras de infraestrutura. A presença do estado na economia era a única forma do país retirar ou minimizar o atraso perante economias que já apresentavam estruturas capitalistas de produção. Caminhando para nossa realidade, a partir de 1990 com a implantação do neoliberalismo e por consequência a abertura comercial, o estado tem seu papel empreendedor e financiador reduzido, dando lugar a vinda de multinacionais e capitais internacionais.

Na compreensão do empreendedorismo que encontramos hoje no Brasil, deve se observar fatores que geram vantagens e obstáculos a sustentabilidade dos negócios, estes fatores estão ligados à carga tributária, fontes de financiamentos e a competitividade interna e externa encontrada pelos empreendedores brasileiros.

As micro e pequenas empresas apresentam grandes dificuldades em arrecadar recursos financeiros na estrutura de mercado que apresenta o Brasil, por apresentar pouca representatividade na política e pelo Brasil não apresentar a cultura do “padrinho” do negócio, um terceiro que por compreender um futuramente rentável e sustentável investe em um projeto de um empreendedor sem ligações familiares ou

afetivas envolvidas, já com relação a carga tributaria um ponto a ser citado são os tributos que incidem nos negócios de microempreendedores individuais (MEI's), que a partir de 2009 ganharam uma simplificação chamada Simef (Simples nacional). Esta simplificação está na forma de cobrança do tributo, pois ao invés do empresário ter a dificuldade do cálculo de diversos impostos em serviços, produção ou transporte, o simples nacional compacta todos estes em apenas um imposto com cálculo simplificado.

O fator que sintetiza as virtudes e as precariedades do empreendedorismo no Brasil é a competitividade das empresas nacionais, que a partir de 1990 com a abertura comercial e vinda de produtos com grau tecnológico maior e custo de produção menor, ganharam um foco para o mercado consumidor familiar com uso de baixa tecnologia e quase inexistente inovação. Além da vinda de produtos estrangeiros, o fator para se ter baixa tecnologia nas empresas é também ligado a falta de uma estrutura de duas vias ligando universidades, centros de pesquisa e laboratórios com as empresas sendo elas nascentes ou consolidadas no mercado.

Com relação a motivação para abertura de negócios, o Brasil oscila entre períodos de ascensão da abertura por oportunidades, principalmente ligados ao crescimento econômico, e aumentos da abertura por necessidades em momentos de crise, mas o mais significativo a ser observado é a mudança de patamar a partir de 2003, onde as oscilações pequenas ou agudas não mudaram a predominância de negócios criados por oportunidade, mostrando uma maior solidez do mercado, que ganha mais empresas com planejamento prévio, do que empresas criadas sem embasamento técnico de seus gestores. Esta mudança mesmo significativa, ainda é pequena para que o país atinja o patamar do empreendedorismo visto em países desenvolvidos.

Contudo o projeto só se faz necessário pelo fato do empreendedorismo ser um assunto recorrente no Brasil, motivado pelo seu crescimento e importância em relação a geração e redistribuição de renda. A série histórica do crescimento da taxa de empreendedorismo (TTE) nós mostra o estágio que o empreendedorismo se encontrava, no início do século XXI apresentava apenas 21% da ocupação dos brasileiros adultos (18 – 65 anos) e após mais de uma década a porcentagem de ocupação chegou a 36% (2017) da população adulta desempenhando alguma atividade empreendedora. Este crescimento e alta participação dos brasileiros nas

atividades empreendedoras, fazem com que a falta de apoio e importância dado ao assunto seja algo cada vez mais distante e símbolo de retrocesso, já a busca pela melhoria da estrutura empreendedora, a partir da formação do espírito empreendedor, até o incentivo financeiro para o salto de patamar das empresas estabelecidas (aumento da renda anual), seja uma obrigação governamental e um querer coletivo da sociedade.

Referências Bibliográficas

ANTUNES, Adriano; DE MATOS, Mariano; “**Global Entrepreneurship Monitor- Empreendedorismo no Brasil**”. GEM-Sebrae (2014).

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_rel%C3%B3rio%20executivo.pdf>

ANTUNES, Adriano; DE MATOS, Mariano; “**Global Entrepreneurship Monitor- Empreendedorismo no Brasil**”. GEM-Sebrae (2010)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO; Dados (2017). < <Http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas>> Acesso em: 20 de abril de 2017

DOLABELA, Fernando; “**Empreendedorismo- uma forma de ser**”. (Editora AED; 2012)

DOLABELA, Fernando; “**O segredo de luisa**”. (Editora Cultura Editores Associados ; 1999)

DE ANDRADE, Robson; AFIF, Guilherme; “**Sobrevivência das Empresas no Brasil**”. Sebrae (2016)

LIMA, Brendha Rodrigues; CUNHA, Cleverson Renan; LIMA, Eduardo Pereira “**Global Entrepreneurship Monitor-Empreendedorismo no Brasil**”. GEM-Sebrae. 2016

LONGO, Isaura Maria; ANTONIETA, Suzete; MOREIRA. Guaraci Syroso , DE OLIVEIRA, Robson “**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): um estudo no Camelódromo de Balneário Camboriú, Estado de Santa Catarina**”.(2010), <<http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/anais/4CCF/20110111173002.pdf>>

MARSON, Michel Deliberali “**Origem e evolução da indústria de máquinas e equipamentos em São Paulo, 1870 a 1960**” São Paulo: SIBiUSP; 2012

MARINELI, Felipe “O pensamento de Antônio Delfim Netto e o milagre econômico brasileiro (1968 – 1973) “ São Paulo: SIBiUSP; 2017

MARCOVITCH, Jacques; “**Pioneiros e empreendedores**” (Editora EDUSP; 2003)

<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/brasil-empendedor-em-numeros>

WOLF, Sergio; DA COSTA, Pedro; “**Empreendedorismo e Educação Empreendedora: Confrontação entre a Teoria e a Prática**”

<https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/1003/768>

WOOD, Thomas Jr; CALDAS; Miguel P; “**Empresas brasileiras e o desafio da competitividade**” São Paulo: FGVSB; 2007

Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão; “**DEST 30 ANOS**”

<http://www.planejamento.gov.br/assuntos/empresas-estatais/coordenacao/historico>

ROCHA, Michele Roberta; “**Análise do perfil empreendedor de Lair Antonio de Souza: Um estudo de caso no Laticínio Xandô**” Pirassununga: SIBiUSP; 2017

TORRES, Paula Maximo “Os primeiros 24 meses de uma empresa: Um estudo de caso de uma distribuidora de chocolates” São Paulo: SIBiUSP; 2017

VIANA, Ana Luiza D’avilla; “**O BNDE e a industrialização brasileira**”.

Campinas: SBUnicamp; 1981