

**UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ**

**Gustavo Aparecido Rocha**

**Luan Andrew Rodrigues**

**EMPREENDEDORISMO: desafios da abertura e manutenção de  
empreendimentos**

**Taubaté – SP**

**2022**

**Gustavo Aparecido Rocha**

**Luan Andrew Rodrigues**

**EMPREENDEDORISMO: desafios da abertura e manutenção de  
empreendimentos**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Prof. Me. Júlio César Gonçalves

**Taubaté – SP**

**2022**

**Grupo Especial de Tratamento da Informação -  
GETI  
SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU**

R672e Rocha, Gustavo Aparecido  
Empreendedorismo : desafios da abertura e manutenção de  
empreendimentos. / Gustavo Aparecido Rocha, Luan Andrew Rodri -  
2022.  
Monografia (graduação) - Universidade de Taubaté,  
Departamento de Gestão e Negócios, Taubaté, 2022.  
Orientação: Prof. Me. Julio Gonçalves, Departamento de Gestão e  
Negócios.  
1. Empreendedorismo. 2. Planejamento estratégico. I. Rodri, Luan  
Andrew. II. Título.

CDD 658.421

**Gustavo Aparecido Rocha  
Luan Andrew Rodrigues**

**EMPREENDEDORISMO: desafios da abertura e manutenção de  
empreendimentos**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Prof. Me. Júlio César Gonçalves

Data: \_\_\_\_\_

Resultado: \_\_\_\_\_

**COMISSÃO JULGADORA**

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura \_\_\_\_\_

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura \_\_\_\_\_

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura \_\_\_\_\_

Aos nossos pais Andreza e Claudemiro,  
Regina e Paulo pelo incentivo constante

## **AGRADECIMENTOS**

Inicialmente, gostaríamos de agradecer aos nossos pais, principais apoiadores e incentivadores dos nossos estudos: Andreza e Claudemiro (Gustavo) e Regina e Paulo (Luan), agradecemos por sempre apoiarem e cobrarem um bom desempenho escolar durante toda nossa vida.

Não poderíamos deixar de agradecer a todos os professores da Universidade de Taubaté, que fizeram parte e contribuíram para a nossa formação no curso de Administração. Em especial, agradecemos ao Professor Júlio César Gonçalves, que foi nosso orientador e nos auxiliou em toda a execução deste trabalho de graduação.

Para finalizar, agradecemos aos professores que participaram da banca pelas importantes sugestões que muito acrescentaram na conclusão deste trabalho.

*“A essência do empreendedorismo está na percepção  
e no aproveitamento das novas oportunidades  
no âmbito dos negócios.”*

(JOSEPH SCHUMPETER, 1982)

## LISTA DE TABELAS

|  |    |
|--|----|
| Tabela 1 - Etapas e Atividades do Processo de Criação de Empresas..... | 31 |
| Tabela 2 - Classificação brasileira para Micro e Pequena empresa.....  | 35 |
| Tabela 3 - Definição de Porte do Empreendimento.....                   | 35 |
| Tabela 4 - Classificação de porte - ANVISA.....                        | 36 |
| Tabela 5 - Classificação de porte - BNDS.....                          | 38 |
| Tabela 6 - Classificação de porte - IBGE.....                          | 38 |
| Tabela 7 - Classificação de porte - Receita Federal.....               | 39 |



## **LISTA DE FIGURAS**

|  |    |
|--|----|
| Figura 1 - Estágios de crescimento de um empreendimento..... | 40 |
|--|----|

## LISTA DE SIGLAS

|         |  |
|---------|--|
| ANVISA  | Agencia Nacional de Vigilância Sanitária   |
| BNDS    | Banco Nacional de Desenvolvimento  |
| EI      | Empreendedor Individual  |
| EIRELI  | Empresa Individual de Responsabilidade Limitada  |
| GEM     | Global Entrepreneurship Monitor  |
| IBGE    | Instituto Brasileiro de Geografia Estatística  |
| IBPQ    | Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade  |
| ICMS    | Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação |
| INSS    | Instituto Nacional do Seguro Social  |
| ISS     | Imposto sobre Serviço  |
| LTDA    | Sociedade Limitada   |
| MEI     | Microempreendedor Individual   |
| MTE     | Ministério do Trabalho e Emprego   |
| PIB     | Produto Interno Bruto  |
| PNMA    | Política Nacional do Meio Ambiente   |
| PNUD    | Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento  |
| PUV     | Proposta única de valor  |
| RAIS    | Relação Anual de Informações Sociais   |
| ROB     | Receita Bruta Operacional  |
| S.A     | Sociedade Anônima  |
| SCIELO  | Scientific Electronic Library Online   |
| SEBRAE  | Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas   |
| SIMEI   | Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos do Simples Nacional  |
| SIMPLES | Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte   |

## RESUMO

O empreendedorismo tem sido de grande destaque para empresas e pessoas com foco em iniciar uma nova empresa. O propósito básico deste estudo é o de desenvolver uma pesquisa com foco no conceito de empreendedorismo e seus desdobramentos, levando em conta a abordagem do economista austríaco Shumpeter, que associou o empreendedorismo ao desenvolvimento econômico, demonstrando de forma como os papéis centrais do empreendedor, fixado em três bases: a inovação, o assumir riscos e a permanente exposição da economia ao estado de desequilíbrio. Assim, este estudo busca compreender as causas do fracasso de alguns empreendimentos, bem como apresentar os entraves burocráticos, legais e operacionais que levam as empresas ao fim. Utilizando o método da revisão bibliográfica, com o objetivo descritivo como abordagem qualitativa. Desta maneira, objetiva-se com esta metodologia descrever, informar e explicar conceitos e características deste fenômeno: o empreendedorismo e seus entraves. Considerando-se as limitações impostas pelo método de pesquisa selecionado, foi possível efetuar algumas constatações importantes quanto aos problemas elencados nesta pesquisa, de tal forma desconhecer o mercado, seus concorrentes, burocracias e não ter um plano de negócios, são as principais causas do empreendimento fracassar antes do primeiro ano. Espera-se que esta pesquisa possa auxiliar a empreendedores e empresários a obter informações relevantes sobre empreendedorismo.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo; Entraves; empreendedor;

## SUMÁRIO

|   |    |
|---|----|
| 1. INTRODUÇÃO.....  | 13 |
| 1.1 TEMA DO TRABALHO  | 14 |
| 1.2 OBJETIVO DO TRABALHO  | 14 |
| 1.2.1 OBJETIVO GERAL.....   | 14 |
| 1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....                                      | 14 |
| 1.3 PROBLEMA  | 14 |
| 1.4 RELEVÂNCIA DO ESTUDO  | 14 |
| 1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO   | 15 |
| 1.6 METODOLOGIA   | 15 |
| 1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO   | 16 |
| 2. REVISÃO DA LITERATURA.....   | 17 |
| 2.1 CONCEITUALIZAÇÃO E FUNDAMENTAÇÃO HISTÓRICA DE<br>EMPREENDEDORISMO | 17 |
| 2.2 EMPREENDEDORISMO POR SHUMPETER                                    | 18 |
| 2.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL  | 22 |
| 2.4 TIPOS DE EMPREENDEDORISMO   | 25 |
| 2.5 EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO                                      | 26 |
| 2.6 PERFIL EMPREENDEDOR   | 27 |
| 3. DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA.....                                   | 30 |
| 4. RESULTADOS.....  | 40 |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....  | 43 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....                                       | 44 |
| GLOSSÁRIO.....  | 47 |

## 1. INTRODUÇÃO

Há tempos o tema empreendedorismo vem atraindo o interesse de diversas pessoas, pois se considerado o histórico do contexto econômico brasileiro, empreender tem sido a solução criativa para a geração de receitas. E a tendência é de que o empreendedorismo continue crescendo nos próximos anos.

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos.

O relatório da *GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 2020*, realizado pelo *SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)* e o *IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade)*, fez uma estimativa de que 50 milhões de brasileiros que ainda não empreendiam, tinham planos de abrir um negócio nos próximos três anos.

Baseado nestes dados, observou-se o crescimento exponencial na abertura de empresas no Brasil. Segundo um levantamento de dados realizado pelo *SEBRAE*, com base em dados da Receita Federal, o Brasil bateu recordes na abertura de novos negócios em 2021, foram mais de 3,9 milhões de empreendimentos, aumento de 19,8% em relação a 2020, quando foram criados 3,3 milhões de micro e pequenas empresas.

Porém, os dados do *SEBRAE* ainda apontam, que no primeiro ano de negócio, 7% dessas empresas fecham por falta de lucro, 20% encerram o negócio por falta de capital e quase 50% dos pequenos empresários do Brasil não sabem precisar se têm lucro ou prejuízo. Insta mencionar, que além das dificuldades já citadas, muitos empreendedores esbaram em entraves operacionais, burocráticos, tributários e jurídicos.

É essencial que ao planejar empreender, o indivíduo tenha o conhecimento de informações importantes como: o seguimento de mercado que se deseja estar inserido; perfil do público; estratégias de marketing; potenciais concorrentes e fornecedores; bem como, tenha seu capital de giro consolidado e seu planejamento estratégico já iniciado, a fim de se precaver de quaisquer imprevistos pelo longo caminho até o sucesso do empreendimento.

## **1.1 TEMA DO TRABALHO**

O presente trabalho apresenta como tema o Empreendedorismo e a criação e manutenção de empresas no Brasil.

## **1.2 OBJETIVO DO TRABALHO**

### **1.2.1 OBJETIVO GERAL**

O presente projeto objetiva desenvolver uma pesquisa bibliográfica descritiva com foco em apresentar os entraves e burocracias que o empreendedor encontra na abertura e na manutenção de empresas.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Conceituar o empreendedorismo e apresentar as principais dificuldades no processo de empreender.

## **1.3 PROBLEMA**

O presente trabalho pretende apresentar respostas para o seguinte problema: porque é tão difícil criar e manter empresas no mercado, demonstrando os entraves operacionais, burocráticos, jurídicos e tributários que o brasileiro encontra quando resolve empreender.

## **1.4 RELEVÂNCIA DO ESTUDO**

O empreendedorismo é um elemento crucial no desenvolvimento de um país, pois promove o crescimento econômico, melhorando a qualidade de vida das pessoas com a promoção de emprego e renda.

O empreendedorismo tem crescido no Brasil, nos últimos anos, porém concomitantemente ao número de novos empreendimentos, é o número de empresas que encerram suas atividades antes do segundo ano, devido a dificuldades das mais variadas categorias.

Assim sendo, a publicação de dados e análises sobre esta temática é fundamental para a criação de novas empresas, a fim de impulsionar o crescimento e desenvolvimento de uma nação. Em especial, o empreendedorismo tecnológico, pois este leva à criação de empresas inovadoras que têm sido o fator motivador por trás das economias mais fortes do mundo.

Desta forma, se justifica a relevância do estudo, pois além de auxiliar a ampliação os horizontes apresentados no ensino acadêmico de formação, poderá ser utilizado de como guia de referência de para estudos, análises e construção de planos de negócios de sucesso, voltados aos empreendedores.

## **1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO**

O estudo será realizado no município de Taubaté, localizado na região do Vale do Paraíba do Estado de São Paulo. Os resultados apresentados, refletem os dados pesquisados no período de janeiro a outubro de 2022.

## **1.6 METODOLOGIA**

Para realização desta pesquisa será realizada uma revisão bibliográfica com o objetivo descritivo como abordagem qualitativa. Desta maneira, objetiva-se com esta metodologia descrever, informar e explicar conceitos e características deste fenômeno: o empreendedorismo e seus entraves.

De tal forma, será realizada a análise documental de sites, revistas, jornais, periódicos e livros. Bem como, também serão utilizados leis, regulamentos, decretos, regras e normas técnicas, para a complementação estrutural necessária.

As fontes pesquisadas serão consultadas na base de dados *Scielo*, Google Acadêmico e Bibliotecas. As palavras-chaves que nortearão as buscas: Empreendedorismo, Criação de Empresas, Plano de Negócios e Entraves na Administração de Empresas.

## **1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO**

Esta pesquisa está estruturada em 4 (quatro) capítulos, de forma que a sequência das informações ofereça um perfeito entendimento de seu propósito.

No Capítulo 1, apresenta-se uma introdução abordando questões como empreendedorismo e os principais entraves encontrados na criação e manutenção de empresas, ainda trata dos objetivos, da importância do tema, da delimitação do local onde o estudo foi desenvolvido, do método e de como está organizado.

O Capítulo 2 trata da revisão bibliográfica, necessária para fundamentar a pesquisa, acerca de temas como conceitos e desdobramentos da temática empreendedorismo.

O Capítulo 3 apresenta o desenvolvimento da pesquisa, que busca demonstrar os principais entraves operacionais, burocráticos, jurídicos e tributários que os empreendedores encontram para abertura e manutenção das empresas no Brasil.

O Capítulo 4 versa os resultados após as análises realizadas, baseadas e fundamentadas na fundamentação teórica deste trabalho, demonstrando os resultados encontrados, quanto as limitações e entraves quanto ao empreendedorismo, bem como considerações a respeito de possíveis caminhos para driblar tais dificuldades. Este capítulo apresenta também as considerações finais quanto ao trabalho elaborado e sugestões para futuros estudos complementares a temática.



## 2. REVISÃO DA LITERATURA

Com o objetivo de compreender o universo das pesquisas realizadas sobre a temática do presente estudo, optou-se primeiramente pelo desenvolvimento da revisão narrativa.

### 2.1 CONCEITUALIZAÇÃO E FUNDAMENTAÇÃO HISTÓRICA DE EMPREENDEDORISMO

Para melhor compreender o conceito, recorre-se a etimologia da palavra empreendedorismo, que versa que o vocábulo é derivado da palavra *imprehendere*, do latim, tendo o seu correspondente, “empreender”, surgido na língua portuguesa no século XV.

A expressão “empreendedor”, segundo o Dicionário Etimológico Nova Fronteira, teria surgido na língua portuguesa no século XVI. Todavia, a expressão “empreendedorismo” foi originada da tradução da expressão *entrepreneurship* da língua inglesa que, por sua vez, é composta da palavra francesa *entrepreneur* e do sufixo inglês *ship*. O sufixo *ship* indica posição, grau, relação, estado ou qualidade, tal como, em *friendship* (amizade ou qualidade de ter amigo). O sufixo pode ainda significar uma habilidade ou perícia ou, ainda, uma combinação de todos esses significados como em *leadership* (liderança = perícia ou habilidade de liderar) (BARRETO, 1998, pp. 189-190).

O termo empreendedorismo foi primeiramente registrado por Richard Cantillon, no ano de 1755, com a finalidade de traduzir a disposição de algumas pessoas em aceitar o risco “de comprar algo por um determinado preço e vendê-lo em um regime de incerteza.” (HASHIMOTO, 2008). Atualmente, mesmo que o senso comum defina o empreendedor como o indivíduo que abre um negócio, ele é, na prática, alguém que, não só identifica oportunidades, mas atua de forma a encontrar soluções eficazes e inovadoras para as mais diversas situações.

HISRICH E PETER (2004) apresentam informações sobre o desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor a partir da Idade Média até 1985, quando ele define o empreendedorismo como:

“processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”.

O empreendedorismo ganha um especial destaque no século XVII, graças à primeira Revolução Industrial que ocorreu na Inglaterra, e a industrialização que começou a ocorrer em todo o mundo.

À medida que o sistema econômico muda, os empreendedores começam a se distinguir dos provedores de capital e capitalistas. Na época, os pioneiros contratavam órgãos governamentais para trazer novos produtos ao mercado com planos próprios de negócios e investimentos, sem a participação de agentes capitalistas.

O empreendedorismo se desenvolve ao longo do tempo, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais e se transformando em negócios rentáveis por meio de recursos criativos, diferenciados e cada vez mais valiosos, em parceria com o desenvolvimento econômico mundial.

## 2.2 EMPREENDEDORISMO POR SCHUMPETER

O conceito e termo "Empreendedorismo" também foi cunhado pelo economista Joseph Schumpeter em 1945.

Inúmeros autores consideram Schumpeter como o principal teórico clássico do empreendedorismo. O autor usa o termo empreendedor, ligando-o à inovação para explicar o desenvolvimento econômico.

Para SCHUMPETER (1982), o desenvolvimento econômico começa com a inovação, por meio da introdução de novos recursos ou da combinação diferenciada de recursos produtivos existentes.

Em sua teoria do desenvolvimento, o autor distingue um "capitalista" de um empreendedor:

“Mas, qualquer que seja o tipo, alguém só é um empreendedor quando efetivamente levar a cabo novas combinações, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios” (SCHUMPETER, 1982, p. 56).

SCHUMPETER (1982) se referiu ao "ato empreendedor" como o processo pelo qual "empresários empreendedores" introduzem inovação em um sistema econômico com o objetivo de obter lucro.

A teoria do Schumpeter, é uma das bases da economia contemporânea e ainda hoje é amplamente estudada. Os autores argumentam que a razão pela qual a economia sai do equilíbrio e entra em processo de expansão é o surgimento de algumas inovações que alteram

muito as condições de equilíbrio anteriores. Como por exemplo: a introdução de um novo bem no mercado tal como a descoberta de um novo método de produção ou de comercialização de mercadorias; a descoberta de novas fontes de matérias-primas e a alteração da estrutura de mercado vigente como a quebra de monopólios.

De acordo com SCHUMPETER (1982), a palavra "inovação" não significa simplesmente algo novo ou alguma novidade comercializável. Não só isso, mas a "inovação" é o principal mecanismo do desenvolvimento capitalista.

Ao mesmo tempo, o termo "empreendedor", que é igualmente importante para a compreensão do funcionamento do capitalismo e amplamente relacionado ao termo "inovação", apareceu pela primeira vez por Richard Cantillon cerca de 20 anos antes de Adam Smith, referindo-se aos indivíduos que podem observar e explorar a contradição entre oferta e demanda no mercado para lucrar (BLAUG, 1995, p. 460).

Para CANTILLON (1755), um empreendedor é alguém que sabe correr riscos. Para ele, ao contratar trabalhadores, os empresários estão, na verdade, fornecendo proteção econômica, garantindo salários aos trabalhadores sem saber se os frutos de seu trabalho encontrarão demanda suficiente para compensá-los. Nesse sentido, os trabalhadores recebem um salário certo enquanto que o empresário assume os riscos das possíveis mudanças no preço e na quantidade demanda da mercadoria no futuro (PEÑALOZA, 2016).

Segundo SCHUMPETER apud MCCRAW, 2012, o empreendedorismo é uma importante ferramenta em uma sociedade onde o valor agregado e a identificação de oportunidades de negócios são aplicados para atender a demanda potencial e obter diferentes benefícios.

Nesse sentido, a “inovação”, atividade fundamental do empreendedor, nasce quando esse empreendedor inovador percebe que pode produzir um produto ou serviço por meio de novos arranjos produtivos e, assim, obter uma oportunidade de lucro acima da média do mercado. O *gap* de lucro é chamado de “lucro do empresário schumpeteriano” (PEÑALOZA, 2016).

Em seguida, ele usa essa oportunidade de negócios para impulsionar as variações de produção criando algo novo que impulsiona mudanças na natureza da demanda (tendências do consumo). Essa reestruturação geral da demanda é impulsionada pela destruição construtiva realizada pelos empresários. Ou seja, com a ajuda da “inovação”, velhos hábitos de consumo e investimento são desmantelados e novos hábitos são criados. Deste ponto de vista, ao desenvolver, por exemplo, novos dispositivos que melhorarem a comunicação interpessoal.

Os operadores incentivam o uso deste novo equipamento em detrimento ao equipamento antigo, substituindo o equipamento gradativamente.

Nesse caso, a quebra do equilíbrio econômico incentiva a revisão de gastos e investimentos e, portanto, incentiva a revisão de decisões microeconômicas. Uma vez instalada esta nova informação da “invenção”, e essas decisões são redefinidas, os efeitos da “nova invenção” são esclarecidos no sistema capitalista, permitindo estabilidade econômica, mas em alto nível de desenvolvimento (ŚLEDZIK, 2013, p. 90).

SCHUMPETER (1982) interpreta o capitalismo de uma forma muito especial e inovadora, dando ao empreendedor (empresário) um papel fundamental na transformação do capitalismo. Porque para ele, isso significa “construir novas combinações”, assim como o número de empreendedores ligado à ideia de quem vai usar essas novas combinações. O empresário, vive em um mundo incerto, e mesmo assim lhe foi dada a coragem de iniciar novos negócios e lutar pela segurança de um ambiente confortável (HEERTJE, 2008, p. 321).

SCHUMPETER (1982) enfatiza o conceito de “inovação”, assim como o de “empreendedorismo”, para que descrever o funcionamento do capitalismo. Para ele, um empresário, quando começa, tem que fazer algo sendo ativo nos consumidores quando funciona, o que significa incentivar o uso dos jovens, através de anúncios e promoções. Nesses termos, o resultado da inovação, em certo sentido, para Schumpeter, mérito dos empreendedores, definindo os sucessos ou fracassos das suas decisões:

É, contudo, o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por ele ‘educados’; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas, ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que têm o hábito de consumir. (SCHUMPETER, 1982, p. 9).

SCHUMPETER (1961, p. 109) versa, o sistema capitalista é um processo de evolução, isto é, um sistema flexível é baseado na capacidade contínua dos indivíduos de se adaptarem na arena econômica. Nesse sentido, é importante encontrar forças para executar um programa, não se enganando com coisas que apenas mudam seus edifícios. Assim testemunha ao autor:

[...] não se deve esse caráter evolutivo do processo capitalista apenas ao fato de que a vida econômica transcorre em um meio natural e social que se modifica e que, em virtude dessa mesma transformação, altera a situação econômica. [...] Tampouco esse caráter evolutivo se deve a um aumento quase automático da população e do capital, nem às variações do sistema monetário, do qual se pode dizer exatamente o mesmo que se aplica ao processo capitalista. O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. (SCHUMPETER, 1961, p. 110)

Por isso, é importante destacar esse caráter dinâmico do sistema capitalista, a saber, recompensa as pessoas mais talentosas na resposta aos desafios de um ambiente competitivo.

Nas palavras do próprio SCHUMPETER (1961) “esse processo de industrialização mudando constantemente a estrutura interna da economia, destruindo coisas antigas e construindo novas é chamado de destruição criativa”. Essa destruição criativa foi feita por um empreendedor schumpeteriano, entendido em sua teoria “como um homem que desenvolve novas combinações de métodos produtivos, capazes de fornecer desenvolvimento econômico” (SCHUMPETER, 1982, p. 49 apud MARTES, 2010, p. 261).

Uma vez iniciada a renomeação e o lucro extra obtido pelo empreendedor, outros empreendedores, então, começam a entender melhor a nova situação e criam alternativas. A reação é a primeira motivação. Assim, novas instituições começam a surgir nesse esforço, e prever algo semelhante ao que foi estabelecido e, para isso, fornecer parcelas adequadas para o lucro adicional. Portanto, mais trabalhadores são empregados, mais produtividade é gerada e mais lucratividade é gerada. Nesse período, há um aumento do emprego e da renda, o que é possível aumento dos salários reais e do bem-estar social. Em seguida, o preço é ligeiramente reduzido, o prêmio de um novo produto e o lucro das inovações são refinados entre as fábricas instaladas na indústria.

Portanto, com a mudança de sinal no mercado e a queda nos lucros que cada empresa apropria, se altera os custos de oportunidades relacionadas para estar neste setor. Desta forma, “há uma completa reorganização da indústria e um aumento na produção, concorrência, superação de instituições obsoletas e possível demissão” (SCHUMPETER, 1982, p. 132).

Em SCHUMPETER (1961), o tema do capitalismo reside nesse conceito, e todas as empresas capitalistas devem se adaptar à sobrevivência. A partir dessas descobertas, duas considerações importantes surgem. A primeira está para uma visão completa dessas mudanças no sistema capitalista. Para o autor, os resultados da destruição da criação parecem longos, talvez décadas ou mesmo séculos. Então, para entender o capitalismo é impossível fazer um pequeno corte temporário para análise, porque pequenos espaços de tempo não são suficientes para produzir toda a relevância e potencialidade das inovações do sistema econômico.

A exemplo do case de sucesso da Motorola:

Em 1983, a Motorola lançou o primeiro aparelho celular do mundo, o Motorola DynaTAC 8000X, ainda que soubesse que esta inovação pudesse alterar os paradigmas econômicos da humanidade, jamais imaginaria a magnitude dessa mudança. Nesse sentido, seria impossível pensar que, em 30 anos, a partir desse aparelho inicial, os dispositivos tivessem avançado tanto que fosse possível realizar ligações em tempo real a custo negligenciável, requisitar e monitorar companhias de transporte de pessoas, estar conectado por redes sociais a qualquer pessoa no mundo, etc. (PAIVA, *et al*, 2018, p.164)

. Neste caso, muitas outras iniciativas seguiram do mesmo método: eles começam a criar pequenas mudanças no início e, com o tempo, como atraídos pelo sistema econômico, começaram a provocar algumas outras mudanças, a princípio, impossíveis de prever. A maioria dessas invenções foram feitas após a revolução industrial do século XIX, especialmente o motor à combustão, telefone, lâmpada, avião, penicilina, entre outros.

A segunda consideração, igualmente importante, refere-se ao fato de que o que acontece a uma parte isolada do capitalismo, apenas detalha o funcionamento dos sistemas de capitalismo, mas nada acrescentam às conclusões do sistema geral. Isso significa apenas que julgamentos podem ser feitos sobre o capitalismo total, que está relacionado a segmentos do corpo orgânico do capitalismo, ou seja, compreender a relação entre as partes e o todo.

Assim sendo, a partir destas considerações, fica evidenciado a importância do entendimento histórico da inovação feita por empreendedores, na evolução do capitalismo.

### **2.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL**

Embora o empreendedorismo tenha sido um assunto tratado há séculos, foi na década de oitenta que se tornou objeto de estudos em quase todas as áreas do conhecimento em grande parte das nações. O empreendedorismo, em todos os seus aspectos, vem assumindo lugar de destaque nas políticas econômicas dos países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento.

Para os pesquisadores NAVARRO-GARCÍA, REY-MORENO E BARRERA-BARRERA (2017), empreender é um dos elementos essenciais para o processo de crescimento econômico dos países, uma vez que através da criação de novos negócios se contribui para a geração e transmissão de conhecimento e aumento da competitividade no meio empresarial.

O Brasil está pousado em cima de uma das maiores riquezas naturais do mundo ainda relativamente pouco explorada: o potencial empreendedor dos brasileiros. Para tanto, deve-se superar um certo número de obstáculos.

Conforme cita o autor LOIS JACQUES FILIOU (2000), os obstáculos são:

O primeiro deles é o da autoconfiança; o segundo obstáculo é uma consequência do primeiro e consiste na falta de confiança que existe entre os brasileiros; o terceiro é a necessidade de desenvolver abordagens próprias ao Brasil, que correspondem às características profundas da cultura brasileira; o quarto diz respeito à disciplina, ela

se torna a condição da superação dos três primeiros obstáculos; o quinto se refere à necessidade de compartilhamento e o último obstáculo é o da burocracia (p. 33).

Segundo CHIAVENATO (2004, p. 11) uma pesquisa feita 2001, envolvendo cerca de 29 países, sobre a população entre 18 e 64 anos que se dedicam ao empreendedorismo, o Brasil aparece em 5º lugar com o percentual de 14,2% da população. O Brasil ocupa a 15ª posição do Ranking do Empreendedorismo por Oportunidades e a 4ª posição no Ranking do Empreendedorismo por Necessidades, segundo pesquisa da *GEM* realizada em 2005 em 36 países. O papel da inovação e do empreendedorismo na economia brasileira é o mesmo em todas as economias capitalistas, portanto, entender a situação da economia brasileira hoje é essencial. Nesse sentido, compreender em que medida os empreendedores emergem e a velocidade com que ocorrem as inovações é fundamental para qualquer análise econômica da economia brasileira contemporânea.

Como já mencionado, um dos requisitos é que existam oportunidades de negócios para que apareçam os números dos contratantes. No entanto, as oportunidades de emprego não são suficientes, pois podem ser economicamente inviáveis. Nesse sentido, embora existam indivíduos potencialmente empreendedores na economia brasileira, a estrutura de capital de alto custo muitas vezes inviabiliza a realização de projetos.

Essa inviabilidade se manifesta por diversos canais, incluindo altas taxas de juros no setor bancário e concorrência de outros instrumentos livres de risco que pagam alta taxa de retorno, como títulos públicos federais vendidos pelo tesouro Nacional.

Nessa linha, como no Brasil nenhuma tradição permite o surgimento de empreendedores e ativos não perigosos com um retorno esperado competitivamente com projetos de investimento produtivo, não há espaço para inovação. Assim, um ou mais se não, os ventos de negócios estão se afogando antes mesmo de serem expostos abertamente a um novo ato no Brasil.

Portanto, esta redução do espírito comercial significa uma redução na velocidade de criação de novos produtos ou serviços e novos Processos de produção. Agora, se o investimento não for feito, que é o que eles sabem aumentar a capacidade de produção por definição, não há como esperar que o país volte a produzir mais, impulsionando assim o crescimento econômico. Como resultado, a última situação econômica

A economia brasileira está se abrindo para a atual crise estrutural e cultural. Claro. Nesse sentido, para continuar o crescimento econômico, é importante saber melhor significando “empreendedor” e “inovação”, e seus resultados nele capitalismo para saber a importância de criar condições para essas as ideias se refletem na vontade do indivíduo, tanto

em termos de área, como de município, e em termos nacionais, como países. Portanto, medidas de emergência do ambiente regenerativo o espírito de comércio é fundamental para o desenvolvimento pessoal e econômico países em desenvolvimento como o Brasil.

O *GEM* está baseado em três objetivos principais:

- medir as diferenças no nível de atividade empreendedora entre os países, identificando os diferentes tipos e fases do empreendedorismo;
- descobrir os fatores que determinam em cada país seu nível de atividade empreendedora; e
- identificar as políticas públicas que podem favorecer a atividade empreendedora local.

Como existem muitos países com características diferentes, o *GEM* de 2008 estabeleceu três categorias de países para agrupá-los de acordo com suas características econômicas e empreendedoras. Esta divisão é pertinente, uma vez que a economia regional de cada país proporciona características empreendedoras diferentes em suas respectivas regiões (JULIEN, 2010).

O Brasil, segundo o *GEM*, se enquadra na segunda categoria:

- Empreendedorismo em países *factor-driven*: países com baixos níveis de desenvolvimento econômico que possuem tipicamente um grande setor agrícola, fornecendo subsistência para grande parte da população que na sua maioria ainda vive no campo;
- Empreendedorismo em países *efficiency-driven*: países que apresentam um alto crescimento no desenvolvimento econômico nos últimos anos, como fortalecimento do setor privado e a presença e incentivos públicos para o desenvolvimento da economia. Nesta categoria se enquadram os países emergentes;
- Empreendedorismo em países *innovation-driven*: países ricos que possuem a economia desenvolvida, estabelecida e equilibrada, com investimento em pesquisa e desenvolvimento, inovação e alta tecnologia.

## 2.4 TIPOS DE EMPREENDEDORISMO

Insta ressaltar que empreendedorismo não é apenas começar um negócio. Também pode ser vinculado a desenvolvimentos de projetos no trabalho, ações em apartamentos e muito mais. Portanto, existem diferentes tipos de startups no mercado.



O empreendedorismo social envolve empresas que visam resolver problemas nas áreas social, ambiental, formação profissional, saúde e outras. O foco principal dessas empresas não é necessariamente o lucro, no entanto, elas podem lucrar com a realização de atividades. Segundo levantamento realizado pelo *SEBRAE* em parceria com o *PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento)*, existem mais de 800 empresas desse tipo no Brasil.

Com o crescimento da internet, muitas empresas se expandiram para o meio digital. E, atualmente, algumas organizações operam exclusivamente no ambiente virtual. Um ponto positivo desse tipo de empreendimento é que ele não exige um alto investimento para iniciar a operação. Porém, o empreendedor precisa ter um bom conhecimento sobre o mercado em que deseja ingressar. São exemplos de empreendedorismo digital os seguintes nichos: Lojas virtuais; Criadores de conteúdo (blogueiros, youtubers, etc); Pessoas que desenvolvem infoprodutos (cursos, treinamentos, e-books); Aplicativos (iFood, airbnb).

O empreendedorismo verde é composto por organizações que se preocupam em como suas ações impactam o meio ambiente. Isso se torna uma das diretrizes das empresas. Portanto, essas empresas aliam o seu lucro com a preocupação dos impactos causados na natureza. Dessa forma, as organizações adotam práticas voltadas à sustentabilidade e economizam recursos naturais na produção de produtos. Por meio desse tipo de empreendedorismo, as instituições contribuem para a preservação do meio ambiente, além de ser um diferencial competitivo que fortalece a imagem da empresa diante dos concorrentes.

Já o empreendedorismo individual diz respeito às pessoas que abrem seus próprios negócios, independentemente do porte da empresa. As pessoas que desejam se tornar empreendedor individual podem optar pelas seguintes opções: *MEI (Microempreendedor Individual)*; *EI (Empreendedor Individual)*; *EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada)*. Para escolher que tipo de empresa abrir, é preciso estar atento ao faturamento da empresa e ao número de funcionários que ela possui. Então, para quem quer abrir pequenos negócios, essas são as melhores opções que o mercado tem a oferecer.

Segundo dados do *IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística)*, em 2012, cerca de 40% da população trabalhava no modelo informal. Isso significa que, muitas pessoas trabalham como empreendedores informais.

Na prática, esses empreendedores trabalham sem a legalização do governo, ou seja, não pagam impostos e não têm garantias trabalhistas. Alguns exemplos desses empreendedores são os vendedores ambulantes e as barracas de rua. O ideal é que esses profissionais busquem a formalização de seus negócios, para ter mais estabilidade econômica e os direitos trabalhistas garantidos.

Por último, as franquias são um dos tipos de empreendedorismo mais seguros que existem no mercado. Como o modelo de negócio já foi testado e os processos já definidos, o empreendedor tem mais chances de ter sucesso com franquias. No entanto, é importante lembrar que nesse modelo é necessário seguir as regras pré-estabelecidas.

## 2.5 EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO

Empreendedorismo corporativo consiste em empreender dentro da empresa na qual trabalha, mas que não é sua. Em outras palavras, é se posicionar como empreendedor, gerando inovação, vantagens e oportunidades de crescimento para você e para a empresa.

Ou seja, as empresas buscam profissionais que tenham visão empreendedora para atuar dentro das organizações, por meio da resolução de problemas e propondo novas ideias de melhorias e mudanças.

Assim, o colaborador com esse perfil não se limita a fazer apenas o que lhe é repassado. Portanto, os líderes devem deixar o funcionário livre para que ele possa inovar e experimentar coisas novas.

Os intraempreendedores atuam como donos para melhorar os processos internos e o clima organizacional. O empreendedorismo corporativo é altamente valorizado, principalmente por startups e empresas mais modernas. Para incentivar o intraempreendedorismo dentro da organização, os líderes podem:

- Promover uma cultura de inovação;
- Adotar a gestão horizontal;
- Realizar

Por fim, não existem diferenças entre o empreendedorismo corporativo e o intraempreendedorismo. Ambos os termos se referem ao ato de empreender dentro de uma organização existente, sendo empregado, independentemente do cargo que ocupe na empresa.

Cabe mencionar alguns cases de sucesso de intraempreendedorismo:

- O gigante Google, além de ser o mais conhecido e utilizado site de buscas, oferece ao seu público uma série de produtos. O Gmail foi criado por seus empreendedores corporativos. A empresa tem a cultura de incentivar os seus colaboradores a utilizarem 20% do seu tempo para se dedicarem a projetos

peçoais. E foi justamente em um desses períodos que Paul Buchheit criou um dos webmails mais necessário e utilizado do mundo.

- A DreamWorks é o estúdio de animação americano responsável por grandes sucessos de bilheteria, tais como Shrek, e muitos outros. O empreendedorismo corporativo da empresa é extremamente democrático. Ele permite que qualquer funcionário, independentemente do cargo, envie sugestões sobre os filmes que estão sendo criados. Somado a isso, a DreamWorks oferece cursos de desenvolvimento, o que potencializa os seus talentos internos e motiva a atuação dos seus profissionais.
- O Facebook, a empresa de Mark Zuckerberg também utiliza o intraempreendedorismo como caminho para inovar constantemente. Com isso, consegue sempre trazer novidades para o seu público e aumentar o seu poder de alcance.

## 2.6 PERFIL EMPREENDEDOR

No processo empreendedor definido pelo *GEM*. O primeiro grupo de empreendedores é chamado de empreendedores potenciais, que ainda estão na fase do reconhecimento das necessidades ou ainda estão formulando a ideia inicial. Passando pelo processo de concepção do negócio, o empreendimento passa para a fase inicial, na qual os empreendedores são subdivididos conforme duas classificações: nascentes e novos.

Os empreendedores nascentes estão envolvidos na estruturação do negócio, sem que haja ainda qualquer pagamento de salário ou remuneração de capital próprio no período de 0 a 3 meses. Após o nascimento da empresa, chega-se a fase do novo negócio, no qual o empreendedor é seu proprietário e administrador. Nessa fase, o negócio é caracterizado pelo pagamento de salário e de pró-labore ou outra forma de remuneração aos proprietários, bem como pela duração mínima de 3 e máxima de 42 meses.

Segundos dados do *GEM* (2016), os nascentes empreendedores são pessoas que não pagaram os devidos salário, pró-labores ou outra forma de remuneração aos proprietários, em período igual ou superior a três meses.

Os novos empreendedores, são classificados como que pagaram os devidos salários, geraram pró-labores, ou qualquer outra forma de remuneração para os proprietários por um período maior que três meses e menor que 42 meses.

Os empreendedores considerados estabelecidos são aqueles empreendedores que realizam a administração e são proprietários de um negócio consolidado e que já pagaram salários, gerou pró-labores ou qualquer forma de remuneração aos proprietários em um período maior que 42 meses, cerca de 3,5 anos.

Referente as motivações que levam um indivíduo a empreender, os dados foram classificados da seguinte forma: Empreendedorismo por oportunidades são aqueles que afirmaram ter iniciado um negócio motivado pela percepção de uma oportunidade no ambiente.

Já os empreendedores por necessidade, são aqueles que afirmaram que o negócio surgiu em um momento de falta de opções de trabalho e renda que caracteriza o empreendedor por oportunidade é a percepção, identificação de uma ocasião, chance, oportunidade de ser dono do seu negócio, como também caracteriza aquele indivíduo que de forma planejada estava atento as oportunidades e desta forma se preparou antes para empreender. As taxas específicas são avaliadas tendo como referência as subdivisões (estratos) dos dados totais, definidos para calcular a intensidade da atividade empreendedora em segmentos específicos da população como mulheres, grupos etários, níveis de escolaridade entres outros.

Manter a empresa em funcionamento e operacionais é uma tarefa trabalhosa para os seus gestores que contam hoje com inúmeras ferramentas. No universo empresarial brasileiro, carecemos de maiores e melhores exemplos de sucesso na área empresarial.

A literatura disponível no mercado editorial trata-se em sua quase totalidade de exemplos e história de empresas norte-americanas e europeias. Em termos de Brasil, uma das melhores e poucas obras contando a vida de um empresário de sucesso e de suas iniciativas, foi “Mauá: O Empresário do Império”, sobre Irineu Evangelista de Sousa, Barão e depois Visconde de Mauá, escrito por Jorge Caldeira, obra que foi alvo de críticas por parte daqueles que consideram o capitalismo a nodoa a ser apagada da história do homem.

A História Empresarial da apresenta-se como uma ferramenta extremamente útil e bastante agradável de manter em constante grau de atualização o conhecimento que a empresa e seus membros possuem dela mesmo. Podemos afirmar que em todos os projetos de história empresarial sempre estará presente o desejo de se obter um conhecimento maior sobre a empresa, e nisto reside sua principal virtude.

Inúmeros são os projetos iniciados e abandonados, ideias e processos que deram ou não certo e sobre os quais se perderam os testemunhos, resgatar estas experiências ou esta memória, apresenta-se como sendo a principal virtude da história empresarial.

### 3. DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA

Querendo entender o que há de mais profundo na ética deste negócio individualmente, SCHUMPETER (1982, p. 98-9) destacou certos traços psicológicos dos empreendedores, a saber:

Antes de tudo, há o sonho e o desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia. Há então o desejo de conquistar: o impulso para lutar, para provar-se superior aos outros, de ter sucesso em nome não de seus frutos, mas do próprio sucesso. Finalmente, há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade.

Os economistas consideram os empreendedores essenciais ao processo de desenvolvimento econômico e, em seus modelos, levam em conta o sistema de valores da sociedade, no qual o comportamento individual dos membros é a base. Em outras palavras, não pode haver desenvolvimento econômico sem líderes empreendedores como base.

Bons empreendedores sempre focam na gestão de recursos e nos conceitos de eficiência e eficácia ao agregar valor aos produtos e serviços. DRUCKER (1998) não vê os empreendedores causando mudanças, mas vê os empreendedores explorando as oportunidades que as mudanças criam (na tecnologia, na preferência dos consumidores, nas normas sociais etc.). Isso define empreendedor e empreendedorismo: o empreendedor busca a mudança, e responde e explora a mudança como uma oportunidade.

Segundo HISRICH PETER (2004):

“O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (p.33)

Sabemos que o empreendedorismo se traduz em um conjunto de práticas que garantem gerar riqueza e proporcionar melhor desempenho para as sociedades que o apoiam e praticam, mas também sabemos que não existe uma teoria absoluta para isso.

Para BLAUG (1995, p.464) a mutação industrial se opera por meio do empreendedor, pois “é a fonte de toda mudança dinâmica em uma economia e no sistema capitalista; para Schumpeter não pode ser entendido a não ser em termos das condições que dão origem ao empreendedorismo”. Neste sentido, é crucial, também, o entendimento do que é empreender em seu sentido do mais completo. Assim, pode-se conceituá-lo da seguinte forma:

Empreender é inovar a ponto de criar condições para uma radical transformação de um determinado setor, ramo de atividade, território, onde o empreendedor atua: novo ciclo de crescimento, capaz de promover uma ruptura no fluxo econômico contínuo, tal como descrito pela teoria econômica neoclássica. A inovação não pode ocorrer sem provocar mudanças nos canais de rotina econômica. (SCHUMPETER, 1985, p. 49 apud MARTES, 2010, p. 261).

Exemplos de inovações bem-sucedidas são muitos. Entre as novidades que mudaram o mundo e a forma como as pessoas interagem, podemos citar o aplicativo de mensagens WhatsApp, Plataforma de mídia social do Facebook, mecanismo de pesquisa do Google, arquivo de vídeo do YouTube, pessoas se movendo de Uber, o serviço de streaming Netflix, serviço de armazenamento em nuvem Dropbox e o SpaceX de Elon Musk.

Todas essas empresas têm pelo menos uma coisa em comum: todos os criadores arriscaram fazê-lo. Alguns deles usaram novos métodos de cultivo para aumentar o salto, distrair, capaz de transformar o paradigma social existente e levar a sociedade a um nível superior de bem-estar, integração e desenvolvimento.

Dito isto, é importante entender o *background* do empreendedor, a saber, saber quais são as causas dos empreendimentos - volatilidade que afeta o volume e motivação para fazer. Nisso, Schumpeter enfatiza o fato do empreendedor ser uma pessoa muito inteligente, que não precisa convencer os outros no mercado sobre o "desejo" de sua visão, habilidades ou habilidades, porque ele é capaz de liderar métodos de produção em novos canais e muitas vezes, o único homem a convencer ou para agradar, será o banqueiro que pode financiá-lo (CROITORU, 2012, p. 143).

O processo de criação de uma nova empresa é dinâmico, complexo e não linear (BRUYAT; JULIEN, 2001; DELMAR; SHANE, 2002; FAYOLLE; FILION, 2006).

Apesar dessa complexidade, alguns autores do campo do empreendedorismo – objetivando facilitar a compreensão e o estudo do fenômeno – tentam esquematizar esse processo dividindo-o por etapas ou fases que explicam o processo de criação de uma nova empresa.

Um modelo por etapas clássico é o de CHURCHILL E LEWIS (1983); tal modelo tem cinco etapas (existência, sobrevivência, sucesso, crescimento e maturidade) e não trata apenas da fase de criação da empresa, mas de seu ciclo de vida completo.

Cada etapa do processo de criação comporta várias atividades ou eventos. Entre as atividades mais citadas na literatura, encontrou-se a identificação da oportunidade, a reflexão e o desenvolvimento da ideia de empresa, a redação do plano de negócios, a mobilização de recursos financeiros, a constituição da equipe empreendedora, o desenvolvimento do primeiro produto, a contratação de empregados e a comercialização de produtos (BHAVE, 1994;

CARTER; GARTNER; REYNOLDS, 1996; DORNELAS, 2001; FILION; DOLABELA, 2000; VÉSPER, 1990).

A partir da combinação das etapas indicadas acima, constrói-se um quadro a fim de melhor demonstrar as principais etapas e atividades do processo de criação de uma empresa.

Tabela 1 - Etapas e Atividades do Processo de Criação de Empresas

| ETAPAS   | INICIAÇÃO                                      | PREPARAÇÃO                            | LANÇAMENTO                                      | CONSOLIDAÇÃO                                       |
|--|--|---------------------------------------|---|--|
| A<br>T<br>I<br>V<br>I<br>D<br>A<br>D<br>E<br>S | Identificação da oportunidade de negócio       | Redação do plano de negócios          | Constituição legal da empresa.                  | Realização das atividades de promoção e marketing. |
|  | Reflexão e desenvolvimento da ideia de negócio | Realização do estudo de mercado       | Organização das instalações e dos equipamentos  | Comercialização de produtos e serviços             |
|  | Decisão de criar a empresa.                    | Mobilização de recursos financeiros   | Desenvolvimento do primeiro produto ou serviço. | Alcance do ponto de equilíbrio                     |
|  |  | Constituição da equipe empreendedora. | Contratação de empregados                       | Planificação formal                                |
|  |  |                                       | Realização da primeira venda.                   | Gestão da nova empresa                             |

Fonte: Adaptação dos autores (2022)

A partir da elaboração do plano de negócios, outras etapas devem ser analisadas pelo empreendedor, a exemplo do regime jurídico a ser adotado. Atualmente, há inúmeras opções de regimes, conforme orienta o portal *SEBRAE*:

- I. **EI (Empresário Individual):** exerce em nome próprio uma atividade empresarial. Atua individualmente, sem sociedade. Sua responsabilidade é ilimitada (responde com

seus bens pessoais pelas obrigações assumidas com a atividade empresarial). O empresário pode exercer atividade industrial, comercial ou prestação de serviços, exceto serviços de profissão intelectual. Não pode ser empresário o prestador de serviços que exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística como médicos, engenheiros, arquitetos, psicólogos e entre outros. Esses atuarão individualmente como autônomos (pessoa física com registro na Prefeitura Municipal) ou com sócios através da constituição de uma Sociedade Simples. Esses profissionais poderão ser empresários, caso o exercício da profissão intelectual tenha elemento de empresa. Elemento de empresa: exercício profissional de uma atividade econômica organizada (organização dos fatores de produção = capital, trabalho, natureza e tecnologia). Trata-se de empresa entregando produtos e serviços, diferentemente do serviço pessoal intelectual. Exemplos: Médico = Hospital, Engenheiro = Construtora, etc.

- II. **MEI (Microempreendedor Individual):** é o empresário individual com receita bruta anual até R\$ 81.000,00 no ano (1º de janeiro à 31 de dezembro) ou R\$ 6.750,00 em média por mês de atuação para o primeiro ano de exercício das atividades, optante pelo *SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte)* e *SIMEI (Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos do Simples Nacional)*. O Simples Nacional estabelece valores fixos mensais para o *MEI*, que não seja sócio, titular ou administrador de outra empresa, que possua no máximo 01 (um) empregado que receba exclusivamente o piso da categoria profissional, não tenha mais de um estabelecimento (não ter filial) e entre outros requisitos, a citar o artigo 18-A da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. O *MEI* paga os seus tributos na forma do *SIMEI* por valores fixos mensais (5% de um salário mínimo, relativo ao *INSS (Instituto Nacional de Seguro Social)* (do Empresário + R\$ 1,00 relativo ao *ICMS (Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação)* (indústria, comércio ou serviço de transporte intermunicipal ou interestadual) + R\$ 5,00 relativos ao *ISS (Imposto sobre Serviço)* (prestação de serviços). Está dispensado de escrituração contábil e é segurado da Previdência social - Contribuinte Individual (tem direito a alguns benefícios previdenciários, entre eles, a aposentadoria por idade). O registro do *MEI* é gratuito e pode ser efetuado pela



Internet através do *site* [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), onde é possível verificar as atividades permitidas e obter maiores informações. Vale lembrar que no caso de início de atividades no próprio ano-calendário, o limite de receita bruta acima mencionado será proporcional ao número de meses de atividade.

- III. ***EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada)***: atuação individual - sem sócios. Responsabilidade do empresário é limitada ao capital social (valor do investimento, em dinheiro ou bens). Obrigatoriedade de capital social integralizado de no mínimo 100 salários mínimos. A *EIRELI* possibilita a atuação individual – sem sócios – porém, com responsabilidade limitada. Protege o patrimônio pessoal do empresário através da separação patrimonial. A *EIRELI* é uma pessoa jurídica, com patrimônio próprio, não se confundindo com a pessoa física do empreendedor e seu respectivo patrimônio. O empresário titular da *EIRELI* poderá responder com seu patrimônio pessoal por obrigações da empresa nas mesmas hipóteses previstas para as Sociedades Limitadas.
- IV. **Sociedade Empresária**: neste tipo de empresa é possível a atuação coletiva entre dois ou mais sócios, sendo sua responsabilidade limitada ao capital social. Deverá adotar uma das espécies de sociedade existentes (S/A, Sociedade Limitada - LTDA, etc.). A espécie de sociedade empresária mais adotada no Brasil é a Sociedade Limitada (LTDA.), por ser mais simples e pela proteção ao patrimônio pessoal dos sócios. Sociedade para o exercício da atividade própria de empresário (produção, circulação de bens e prestação de serviços, exceto profissão intelectual de natureza científica, literária ou artística). A Responsabilidade dos sócios é limitada ao capital social (os sócios não respondem com seus bens pessoais pelas obrigações da empresa após a integralização do capital social). A Sociedade Empresária Limitada é pessoa jurídica que possui patrimônio próprio, não se confundindo com a pessoa física do dos sócios e seus respectivos patrimônios. Os sócios podem responder com seus bens pessoais nos casos de comprovação de má-fé, sonegação fiscal, confusão patrimonial, estelionato, fraude contra credores e etc. Dívidas trabalhistas: A Justiça do Trabalho, recorrentemente, condena os sócios ao pagamento da dívida trabalhista com o patrimônio pessoal, no caso de os bens da empresa não serem suficientes.

- V. **Sociedade Simples:** Pessoa Jurídica com atuação Coletiva, ou seja, 02 (dois) ou mais sócios. A responsabilidade dos sócios é ilimitada. Porém, poderá adotar a espécie societária de Sociedade Limitada - Sociedade Simples Ltda., passando a responsabilidade dos sócios a ser limitada ao capital social, não respondendo com seus bens pessoais pelas obrigações da sociedade, exceto nas hipóteses mencionadas no item anterior (sociedade empresária limitada). A Sociedade Simples é uma pessoa jurídica para a prestação de serviços de profissão intelectual, de natureza científica, artística ou literária, sem elemento de empresa (ex. médicos, dentistas, engenheiros, arquitetos, etc.).
- VI. **Sociedade Limitada Unipessoal:** pelo advento da Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019 (Lei da Liberdade Econômica), a Sociedade Limitada, que até então somente poderia ser constituída na forma pluripessoal (duas ou mais pessoas), passou a ser admitida na forma unipessoal – § 1º e 2º do Art. 1.052 do Código Civil Brasileiro, incluídos pela Lei da Liberdade Econômica):

§ 1º A sociedade limitada pode ser constituída por 1 (uma) ou mais pessoas.

§ 2º Se for unipessoal, aplicar-se-ão ao documento de constituição do sócio único, no que couber, as disposições sobre o contrato social.

Nesse passo e, por ocasião do fenômeno da Sociedade Limitada Unipessoal, passou a ser possível o registro dessa nova Pessoa Jurídica com capital social inferior a cem vezes o salário mínimo vigente, conforme exigido para a figura do *EIRELI* que foi objeto do item “III” do presente trabalho e, dispensando-se a figura do sócio conforme foi explicado no item “IV”, também como condição para que a responsabilidade do sócio seja restrita ao capital social da Pessoa Jurídica (LTDA).

Logo, outro ponto que deve ser analisado é a classificação e enquadramento do empreendimento que se deseja realizar. De acordo com SALES; SOUZA NETO (2004), no Brasil, conforme a Tabela 2, micro e pequenas empresas, são definidas pelo Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e pelo *SIMPLES* (Lei nº 9.317/96), que utilizam como forma de classificação, a receita bruta anual. Por sua vez, o *SEBRAE* e a *RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego do Governo Federal)* promovem a classificação das referidas empresas baseada no número de empregados que compõe suas estruturas.

Tabela 2 - Classificação brasileira para Micro e Pequena empresa

| <b>Classificações</b>               | <b>Micro empresa</b> | <b>Pequena empresa</b> |
|-------------------------------------|----------------------|------------------------|
| <b>Número de Funcionários</b>       |                      |                        |
| <b>SEBRAE (comercio e serviços)</b> | 0-9                  | 10-49                  |
| <b>SEBRAE (indústria)</b>           | 0-19                 | 20-99                  |
| <b>RAIS</b>                         | 0-19                 | 20-99                  |
| <b>Receita Bruta Anual</b>          |                      |                        |
| <b>SIMPLES NACIONAL</b>             | Até R\$ 120.000,00   | Até R\$ 1.200.000,00   |
| <b>ESTATUTO MPE</b>                 | Até R\$ 433.755,14   | Até R\$ 2.133.222,00   |
| <b>BNDES</b>                        | Até US\$ 400.000,00  | Até US\$ 3.500.000,00  |

Fonte: adaptação de SALES; SOUZA NETO (2004)

Em complemento a temática, é possível também consultar a Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que é a responsável por definir em quais modalidades de porte empreendimento poderá se encaixar.

Insta mencionar que há uma confusão entre o porte empresarial com o formato jurídico da empresa. Logo, uma *MEI* é um formato exclusivo e com porte pré definido.

O porte de uma empresa, determina o tamanho do empreendimento (micro, pequeno ou grande porte). No Brasil, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar n.º 123/2006) normatiza para fins tributários e outros benefícios.

Perante o órgão estatal, Receita Federal, a exemplo, é com base no faturamento anual. A definição desse porte é de acordo com o faturamento anual bruto da matriz e suas filiais, caso haja. Mesmo que seu faturamento seja menor do que o da matriz. É considerado pela Receita Federal o faturamento global, ou seja, matriz e filiais.

Segundo consulta ao Portal do Empreendedor (2022), deve-se considerar as seguintes possibilidades:

Tabela 3 - Definição de Porte do Empreendimento

| <i>Faturamento</i>          | <i>Funcionários</i> | <i>Enquadramento</i> |
|-----------------------------|---------------------|----------------------|
| <i>Até R\$ 81.000,00</i>    | 1                   | MEI                  |
| <i>Até R\$ 360.000,00</i>   | Até 20              | ME                   |
| <i>Até R\$ 4.800.000,00</i> | Até 100             | EPP                  |

Fonte: Autores (2022)

Segundo consulta ao Portal do Empreendedor (2022), para que a empresa seja classificada, “sem enquadramento” é necessário que o contrato social seja assinado por um advogado, bem como são direcionados a empresas que tenham atividades que não se permite a classificação em nenhum dos outros portes ou que tenham como sócios uma pessoa jurídica. A partir dessas considerações, é possível ter mais de 100 funcionários.

Com o sucesso dos empreendimentos, é possível efetuar a mudança do porte, justamente pelo aumento do faturamento bruto permitido em seu enquadramento.

O processo é feito através de uma alteração contratual, ou seja, seguindo o caminho de Receita Federal, Junta Comercial e Prefeitura novamente, assim como na abertura de empresa, e isto acarretará em mais taxas governamentais.

Desta forma, ao efetuar a mudança de ME para EPP, a exemplo, o processo poderá ser feito online, através da transmissão da Ficha Cadastral de Pessoa Jurídica – FCPJ. Este procedimento poderá ser feito até o último dia útil do mês de janeiro do ano-calendário subsequente àquele em que se deu o excesso de receita bruta.

Outros órgãos governamentais têm suas normas para definição do porte da empresa conforme exemplos:

A determinação do porte da empresa, junto a *ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária)* é regulamentada pela Medida Provisória nº 2.190-34/2001 e a Lei Complementar nº 139/2011. E auxilia o empreendedor a conquistar benefícios e descontos no pagamento da Taxa de Fiscalização de Vigilância Sanitária.

Quando é executado o cadastramento junto ao órgão, a definição de porte não permite alteração, ou seja, se o empreendimento ocasionalmente for cadastrado como de grande porte, é necessário comprovar junto a agência para que se possa usufruir dos descontos da taxa de fiscalização, caso não seja possível comprovar o tipo de porte, a empresa fica sujeita ao pagamento das taxas em seu valor integral, sem direito a ressarcimentos. A agência considera as seguintes definições, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Tabela 4 - Classificação de porte - ANVISA

| <b>ANVISA - De acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34/2001</b>                    |  |
|---|--|
| <b>Porte</b>  | <b>Faturamento anual</b>   |
| <b>Empresa de Grande Porte</b>  | Superior a R\$ 50.000.000,00   |
| <b>Empresa de Grande Porte</b>  | Igual ou inferior a R\$ 50.000.000,00 e superior a R\$ 20.000.000,00 |
| <b>Empresa de Médio Porte</b>   | Igual ou inferior a R\$ 20.000.000,00 e superior a R\$ 6.000.000,00  |
| <b>Empresa de Médio Porte</b>   | Igual ou inferior a R\$ 6.000.000,00                                 |
| <b>Empresa de Pequeno Porte (EPP) - De acordo com a Lei Complementar nº 139/2011.</b> | Igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 e superior a R\$ 360.000,00     |
| <b>Microempresa - De acordo com a Lei Complementar nº 139/2011.</b>                   | Igual ou inferior a R\$ 360.000,00                                   |

Fonte: Autores (2022)

Cabe salientar alguns pontos essenciais que podem afetar a classificação de porte, segundo as considerações da ANVISA (*Agência Nacional de Vigilância Sanitária*), mesmo que enquadrada no faturamento de “Microempresa ou EPP”, a empresa será classificada como “Empresa Médio Porte” em quaisquer das seguintes hipóteses:

- Cujo capital participe outra pessoa jurídica;
- Se for filial, sucursal, agência ou representação no Brasil de pessoa jurídica com sede no exterior;
- Cujo capital participe pessoa física que seja inscrita como empresário ou seja sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado nos termos da Lei Complementar nº 123/2006;
- Cujo titular ou sócio participe com mais de 10% do capital de outra empresa não beneficiada pela Lei Complementar nº 123/2006;
- Se o sócio ou titular for administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos;
- Se constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;
- Se houver participação do capital de outra pessoa jurídica;

- Caso exerça atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;
- Se resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos cinco anos anteriores;
- Caso tenha sido constituída sob a forma de sociedade de ações.

Já o *BNDS (Banco Nacional do Desenvolvimento)* classifica seus clientes em função do porte, o que permite uma atuação adequada às características de cada segmento, através da oferta de linhas, programas e condições específicas.

O apoio às micro, pequenas e médias empresas, por exemplo, é considerado prioritário pelo *BNDS*, oferecendo condições especiais com o intuito principal de facilitar o acesso destas empresas ao crédito.

A classificação de porte é realizada conforme o *ROB (Receita Operacional Bruta)* das empresas ou conforme a renda anual de clientes pessoas físicas.

Desta forma, o *BNDS* considera as seguintes definições, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Tabela 5 - Classificação de porte BNDS

| <b>BNDS – Pelo faturamento da empresa</b> |  |
|---|--|
| <b>Porte</b>                              | <b>Faturamento anual</b>                                     |
| <b>Micro</b>                              | Menor ou igual R\$ 360 mil                                   |
| <b>Pequena</b>                            | Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões     |
| <b>Média</b>                              | Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões |
| <b>Grande</b>                             | Maior que R\$ 300 milhões                                    |

Fonte: Autores (2022)

O *IBGE* define em suas estatísticas de pesquisa referente a empreendimento, que o porte é definido pelo conforme o número de pessoas empregadas.

Desta forma, se considera as seguintes definições, conforme demonstrado na tabela abaixo:

Tabela 6 - Classificação de porte - IBGE

| <b>IBGE – Por número de colaboradores</b> |                        |
|---|------------------------|
| <b>Indústria</b>                          |                        |
| <b>Porte</b>                              | <b>Colaboradores</b>   |
| <b>Micro</b>                              | Até 19 empregados      |
| <b>Pequena</b>                            | De 20 a 99 empregados  |
| <b>Média</b>                              | 100 a 499 empregados   |
| <b>Grande</b>                             | Mais de 500 empregados |
| <b>Comercio e Serviços</b>                |                        |
| <b>Micro</b>                              | Até 9 empregados       |
| <b>Pequena</b>                            | De 10 a 49 empregados  |
| <b>Média</b>                              | De 50 a 99 empregados  |
| <b>Grande</b>                             | Mais de 100 empregados |

Fonte: Autores (2022)

Concluindo este tópico a respeito do porte das empresas, não pode-se deixar de ressaltar o que dita a legislação brasileira, para fins tributários e outros benefícios, no tocante sobre as regras sobre o porte das empresas segundo o faturamento anual, adotada pela Receita Federal do Brasil.

Ainda, há a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar nº 123/2006), que prevê tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às micro e pequenas empresas, quanto a questões trabalhistas, previdenciárias, creditícias e de desenvolvimento empresarial. Essa lei considera o faturamento anual bruto da matriz, e dependendo de como for, das filiais. Segue a classificação conforme demonstrado na tabela abaixo:

Tabela 7 - Classificação de porte - Receita Federal

| <b>Porte</b>                          | <b>Faturamento anual</b>   | <b>Nº de funcionários</b> |
|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>Microempreendedor (MEI)</b>        | Até R\$ 81 mil             | Sem referência            |
| <b>Microempresa (ME)</b>              | Até R\$ 360 mil            | Sem referência            |
| <b>Empresa de Pequeno Porte (EPP)</b> | Até R\$ 4,8 milhões        | Até 100 funcionários      |
| <b>Empresa sem enquadramento</b>      | Superior a R\$ 4,8 milhões | Mais de 100 funcionários  |

Fonte: Autores (2020)

#### 4. RESULTADOS

O empreendedorismo desempenha um papel importante na sociedade, criando empregos, impulsionando o desenvolvimento econômico e trazendo soluções inovadoras para o mercado. Essa importância se reflete nos números: 99% das empresas privadas são registradas como micro e pequenas empresas, respondendo por cerca de 30% do produto interno bruto (PIB) do país.

Porém os dados apontam que iniciar um negócio não é fácil: partir da ideia de abrir um negócio e até mesmo gerenciá-lo ao longo do tempo apresenta muitos desafios. Segundo pesquisas a maioria das empresas não dura mais de 10 anos e que uma em cada cinco empresas fecha após 12 meses de atividade. Segundo o IBGE (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*), 70% das empresas declaram falência em menos de uma década e, em média, 18,5% não sobrevivem um ano inteiro.

Dessa forma, as estatísticas nos mostram o quanto é desafiador trabalhar no Brasil, mas ao mesmo tempo mostra o quanto é importante para o país. Assim sendo, para se superar as dificuldades, é primordial compreender todos os desafios que possam atrapalhar o desenvolvimento e se adiantar aos possíveis problemas.

Com o desdobramento desta pesquisa, pode-se citar que os principais entraves vivenciados pelos empreendedores nesta jornada são:

- a) Planejar o negócio;
- b) Fazer a empresa crescer;
- c) Permanecer no mercado;
- d) Acesso a crédito;
- e) Alta carga tributária;
- f) Excesso de burocracia.

O primeiro entrave é revelado durante o planejamento do negócio, antes da criação da empresa. O momento que antecede a abertura da sua empresa é crucial, pois um bom planejamento pode garantir o sucesso e o futuro do negócio. Portanto, é muito importante entender completamente o mercado. Logo, a proposta única de Valor (PUV) do empreendimento deve ser claro e real.

Para tal, deve-se questionar: Qual problema o produto/serviço resolve? O que o diferencia do que já existe no mercado? Se esses questionamentos não apresentarem



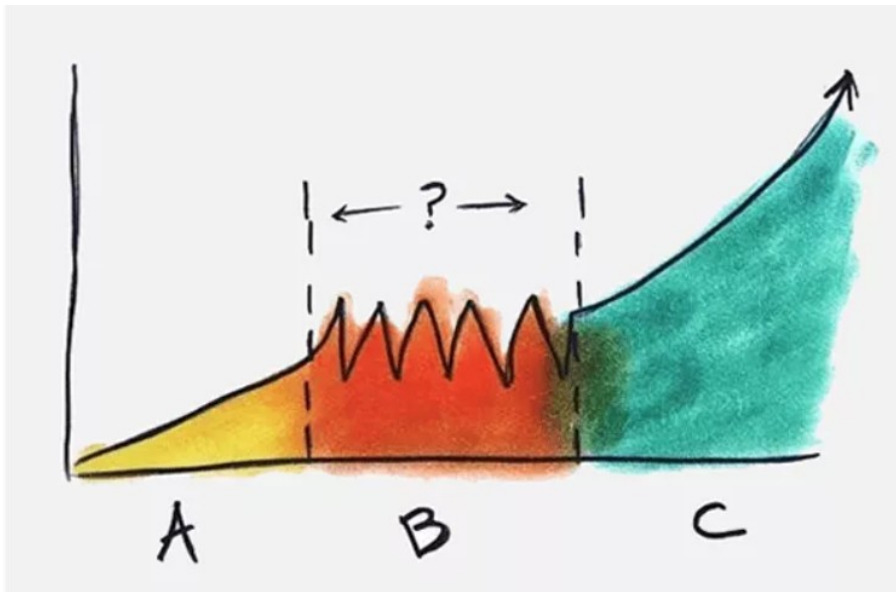
dificuldades para resposta, o empreendimento já evoluiu da sua fase inicial. Porém, se ainda há dificuldade de se obter respostas para tais questionamentos, aconselha-se reservas mais tempo nesta fase, a fim de sanar a questão inicial.

Outro ponto relevante, além do autoconhecimento, é o aprofundamento de questões como: concorrentes, fornecedores e o público alvo, antes de se lançar ao mercado.

Segundo o especialista AARON ROSS (2020), o próximo desafio a ser superado é o crescimento do negócio, que está intrinsicamente relacionado as vendas.

Conforme demonstrado na figura 1, é possível visualizar as três principais fases pelos quais os empreendedores vivenciam na abertura de um negócio, sendo que o gráfico de linha cujo eixo vertical corresponde ao crescimento do negócio e o eixo horizontal representa o tempo de existência da empresa, dividido em três fases.

Figura 1 - Estágios de crescimento de um empreendimento



Fonte: Adaptação Aaron Ross (2011)

A primeira, com a tonalidade amarelada, representa o crescimento inicial e orgânico da empresa. A segunda, com a tonalidade avermelhada, ilustra o momento de maior instabilidade da empresa. E a terceira e última fase, com a tonalidade esverdeada, representa o momento em que o crescimento se torna proativo e com maior previsibilidade.

Nos primeiros meses do empreendimento, representados pela Etapa A, a aquisição de clientes é ocasionada majoritariamente por relacionamentos, indicações, ações de familiares e um marketing orgânico.

Entretanto, na Etapa B é onde o empreendedor se depara com os maiores desafios: a receita se torna muito inconstante, com diversos altos e baixos e nenhuma previsibilidade.

É nesse momento em que muitas empresas quebram, pois mudar de crescimento orgânico para o crescimento proativo (Etapa C) não é uma tarefa de fácil realização, pois o empreendedor deverá: escalar processos, instalar novos hábitos, abandonar a atividade operacional e focar mais na estratégica.

Estes processos, normalmente, causam muitas mudanças e frustrações, porém, são primordiais para qualquer empreendimento que queira sobreviver a longo prazo. O empreendedor de sucesso deve saber identificar em qual fase o negócio está, a fim de aplicar o conhecimento e dar andamento as fases cruciais para o bom crescimento da empresa.

Para finalizar, o ultimo entrave citado, é manter seu empreendimento saudável, isto é, crescer e evoluir de forma responsável o desenvolvimento da empresa. A bibliografia orienta que todo negócio de sucesso, se inicia com um bom Plano de Negócios, assim como o mapeamento dos processos e as estratégias de marketing bem definidas, bem como ter um ótimo controle financeiro, de forma servir de suporte para assegurar a permanência no mercado por mais tempo.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do que foi revelado ao longo da pesquisa, pode-se dizer que o tema aqui discutido é bastante complexo, envolvendo diversas linhas de análise. Ele pode ser tratado com diferentes conceitos e métodos por diferentes teóricos. Por esta razão, a partir da evolução histórica e do conceito de empreendedorismo, bem como das características e classificação das pequenas e microempresas, formou-se inicialmente um método teórico para descrever o espírito empreendedor.

O presente estudo permitiu um aprofundamento quanto ao perfil do empreendedor, de modo que pessoas se consideram pessoas independentes, que aproveitam as oportunidades para desenvolver e criar coisas novas, não têm medo de correr riscos e se envolvem diretamente em atividades sem se preocupar com status.

Nesse sentido, identificar e analisar as principais características de uma pessoa empreendedora, diferenciando-a de um simples gestor empresarial ou de um administrador, se constatou que estes se distinguem quanto a motivação principal, quanto ao desenvolvimento das atividades, status a forma como este vê e trata os riscos, falhas e erros, bem como sobre as decisões para o desenvolvimento do seu negócio.

O empreendedorismo é algo complexo que não pode ser visto sob um único enfoque. Normalmente o que se vê entre autores é o tratamento do tema sob uma visão simplista, enaltecendo as iniciativas empreendedoras, sem preocuparem-se com o suporte e infraestrutura necessários para que se obtenha sucesso no negócio.

Normalmente, tais autores voltam suas atenções apenas para elaboração de um plano de negócios, quando a condição de êxito não se resume apenas ao *business plan*.

Concernente ao objetivo principal desta pesquisa, foi possível identificar os entraves que justificam os dados do IBGE quanto as motivações dos empreendimentos não terem sucesso, tais como: a alta carga tributária, a falta de estímulo ao crédito, a alta concorrência, a burocracia, nicho de mercado e executar a gestão empresarial.

Logo, a presente pesquisa atingiu a temática prevista e serve ao objetivo proposto inicialmente. Dada as limitações, propõe-se para trabalhos futuros, a ampliação da pesquisa quanto a construção de planos de negócios para pequenos empreendedores. Outro aspecto a ser pesquisado, deve ser o aprofundamento em relação aos procedimentos contábeis e legais, bem como novos indicadores de gerenciamento de custos, pessoal e marketing.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARRETO, L. P. Educação para o empreendedorismo. **Rev. Educação Brasileira**, 20(41), pp. 189-197. 1998
- BERNARDI, L. A. **Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.
- BLAUG, M. **Economic theory in retrospect**. 4. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 16, n. 2, p. 165-180, 2001. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/222705048\\_Defining\\_the\\_Field\\_of\\_Research\\_in\\_Entrepreneurship](https://www.researchgate.net/publication/222705048_Defining_the_Field_of_Research_in_Entrepreneurship)> Acesso em 27 abr. 2022.
- CANTILLON, R. **Ensaio sobre a natureza do comercio em geral (1755)**. 1. ed. São Paulo: Segesta Editora Ltda, 2002
- CARTER, N. M.; GARTNER, W. B.; REYNOLDS, P. D. Exploring start-up event sequences. **Journal of Business Venturing**, v. 11, n. 3, p. 151-166, 1996. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0883902695001298>> Acesso em 22 abr. 2022
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2004
- CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. The five stages of small business growth. **Harvard Business Review**, v. 61, n. 3, p. 30-39, 1983. Disponível em: <<https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>> Acesso em 25 abr. 2022
- CROITORU, A. Schumpeter, J.A., 1934 (2008), *The Theory of Economic Development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): transaction publishers: a review to a book that is 100 years old. **Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology**, v. 3, n. 2, 2012
- DA SILVA, J.A.B.; SILVA, M.S.V. Análise da Evolução do Empreendedorismo no Brasil no Período de 2002 A 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**. Vol. 3, n. 2, Maio-Agosto/2019. Disponível em: <<https://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/repad/article/view/8674/6212>> Acesso em 18 mai 2022
- DELMAR, F.; SHANE, S. What firm founders do: a longitudinal study of the start-up process. In: BYGRAVE, W. D. et al. (Ed.). **Frontiers of Entrepreneurship Research 2002**. Wellesley: Babson College, 2002. p. 632-645.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor: políticas e princípios**. São Paulo: Pioneira. 1986
- \_\_\_\_\_. **Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1998

FAYOLLE, A.; FILION, L. J. **Devenir entrepreneur**: des enjeux aux outils. Paris: Village Mondial, 2006.

FERREIRA, J.A. **Formação de empreendedores**: proposta de abordagem metodológica tridimensional para a identificação do perfil do empreendedor. Dissertação de Mestrado de Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2003. Disponível em: < <http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/9267.pdf> > Acesso em 30 set 2022

FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, 39(4), pp. 6-20. 1999

FILION, L. J.; DOLABELA, F. **Boa ideia! E agora?** São Paulo: Cultura Editores, 2000

GEM. **Portal GEM - THE WORLD'S FOREMOST STUDY OF ENTREPRENEURSHIP SINCE 1999**. (Brasil, 2022). Disponível em: < <https://www.gemconsortium.org/> > Acesso em 07 jul 2022

HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações**: aumentando a competitividade através do intra-empendedorismo. São Paulo: Saraiva, 2008.

HEERTJE, A. Schumpeter, Joseph Alois (1883-1950). In: DURLAUF, Steven N.; BLUME, Lawrence E. (Ed.) **The New Palgrave Dictionary of Economics**. 2. ed. Basingstoke, Reino Unido: Palgrave Macmillan, 2008.

HISRICH, R. D.; PETER, M. P. **Empendedorismo**. Porto Alegre: Bookman. 2004

INNOVATION. **Dictionary.com Unabridged**. [s.d.]. Random House, Inc. Disponível em: < <http://www.dictionary.com/browse/innovation> >. Acesso em: 10 jun 2022

JULIEN, P. A. **Empendedorismo regional e economia do conhecimento**. Saraiva, 2010.

MCCRAW, T. K. **O Profeta da Inovação**: Joseph Schumpeter e a Destruição Criativa. Rio de Janeiro: Record, 2012.

NOGAMI, V. K. C.; MEDEIROS, J.; FAIA, V. S. Análise da evolução da atividade empreendedora no Brasil de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) entre os anos de 2000 e 2013. **Revista de Empendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v.3, n.3, p. 31-76, 2014. Disponível em: < <https://www.regepe.org.br/regepe/article/view/118/pdf> > acesso em 14 jun 2022

PAIVA JUNIOR, F. G.; LEÃO, A. L.; MELLO, S. C. T. **Competências empreendedoras em comportamentos de dirigentes de êxito socialmente reconhecido**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO [ENANPAD], 27., 2003, Atibaia. Anais.: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (Anpad), 2003.

PEÑALOZA, R. **Reflexões sobre o lucro segundo Schumpeter, Clark, Knight e Kirzner**. 2016. Disponível em: < <https://milesmithrae.medium.com/reflex%C3%B5es-sobre-o-lucro-segundo-schumpeter-clark-knight-e-kirzner-rodriigo-pe%C3%B1aloza-24-iv-2016-a74ef72b9d49#:~:text=%C3%89%20f%C3%A1cil%20ver%2C%20portanto%2C%20que,%20lucros%20%C3%A9%20mais%20plaus%C3%ADvel.> > Acesso em 14 mai 2022

PESSOA, E. **Tipos de empendedorismo: - semelhanças e diferenças**. Disponível em: < <http://www.administradores.com.br/infor-me-se/artigos/tipos-de-empendedorismo-semelhancas-e-diferencas/10993> >. Acesso em: 28 abr. 2022.

PINTO, E. P. Organizador. **Gestão empresarial**: casos e conceitos de evolução organizacional. São Paulo: Saraiva, 2007

RIMOLI, C. A. et al **Reflexões sobre empreendedorismo: estudo de casos de empresas de sucesso e insucesso**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, Curitiba: Anais da ENANPAD, 2004.

ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

ROSS, A. **Receita Previsível: Como implementar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa**. 2º ed. São Paulo: Autentica, 2020.

SALES, A. H. L.; SOUZA NETO, S. P. **Empreendedorismo nas micro e pequenas empresas no Brasil**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, Curitiba: Anais da ENANPAD, 2004.

SEBRAE. **Empreendedorismo e Inovação**. 2022. Disponível em:< <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD>> Acesso em 24 abr 2022

SCHLINDWEIN, C. **Empreendedores, o desafio do negócio próprio**. Uma análise da criação de micro e pequenas empresas. Dissertação de Mestrado – Pós-graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004. Disponível em:< <http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/9195.pdf>> Acesso em 02 de out 2022

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultura, 1982.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Brothers, 1961.

ŚLEDZIK, K. Schumpeter's view on innovation and entrepreneurship. In: HITTMAR, Stefan (Ed.) **Management Trends in Theory and Practice**. Zilina, Eslováquia: Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina; Institute of Management by University of Zilina, 2013.

SOARES, M. A. F.; MACHADO. H. P. V. **Jovens empreendedores: perfil, dificuldades na gestão e perspectivas dos empreendimentos**. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS [EGEPE], 6., 2005, Curitiba.

SOUZA DUTRA, I. **Ambiente Empreendedor e a Mortalidade Empresarial: Estudo do Perfil do Empreendedor da Micro e Pequena Empresa no Norte do Paraná**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, Curitiba: Anais da ENANPAD, 2004.

VÉSPER, K. H. **New venture strategies**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1990.

\_\_\_\_\_. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de Administração de Empresas**, 7(3) 2-7. 2000

\_\_\_\_\_. Visões e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**, v. 33, n. 6, p. 50-61, 1993.

## GLOSSÁRIO

**BUSINESS PLAN:** ou plano de negócios, é uma ferramenta de gestão que permite planejar em detalhes a abertura de uma empresa e seu funcionamento.

**GAP:** é uma palavra de origem inglesa que significa “vão”. Gap é um termo utilizado no mercado financeiro para denominar o momento onde um gráfico mostra um sobressalto no valor do ativo, ou um descolamento

**BACKGROUND:** antecedentes escolares, profissionais, pessoais, familiares e gerenciais do empreendedor