

FATORES SOCIOECONÔMICOS DO PERFIL DO EMPREENDEDOR BRASILEIRO

Felipe Kupka Feliciano¹, Antonio Marcos Feliciano², César Panisson³, Édis Mafra Lapolli⁴

ABSTRACT

With an important contribution in the social and economic development of the country, entrepreneurship proposes an alternative to people who seek space in the labor market, acting, by necessity or opportunity. In order to present the profile of the Brazilian entrepreneur, sociodemographic data from the GEM 2016 research were analyzed. Through a bibliographical, qualitative and exploratory research, it was possible to identify innumerable aspects that configure the current profile of the national entrepreneur. This article, therefore, sought to identify factors to be developed by the public policies existing in Brazil for the growth and establishment of such enterprises, strengthening the entrepreneurial activity in the country, allowing its better understanding. Still in time we sought to reflect on characteristics of our entrepreneurs that could be improved for a better structuring when the beginning of the activities, as well as during the whole maturation cycle.

Keywords: Entrepreneurship; Profile Entrepreneur; Strategic planning; Economic development; Public policy.

RESUMO

Com importante contribuição no desenvolvimento social e econômico do país, o empreendedorismo propõe uma alternativa as pessoas que buscam espaço no mercado de trabalho, atuando, por necessidade ou oportunidade. Objetivando apresentar o perfil do empreendedor brasileiro, foram analisados dados sociodemográficos da pesquisa GEM 2016. Através de uma pesquisa de caráter bibliográfico, qualitativo e exploratório, foi possível identificar inúmeros aspectos que configuram o atual perfil do empreendedor nacional. Este artigo, portanto, pretendeu identificar fatores a serem desenvolvidos pelas políticas públicas existentes no Brasil para o crescimento e estabelecimento de tais empreendimentos, fortalecendo a atividade empreendedora no país, possibilitando sua melhor compreensão. Ainda em tempo buscou-se refletir sobre características de nossos empreendedores as quais poderiam ser aprimoradas para uma melhor estruturação quando do início das atividades, bem como durante todo o ciclo de amadurecimento.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Perfil Empreendedor; Planejamento Estratégico; Desenvolvimento Econômico; Políticas Públicas.

¹ Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). E-mail: felipekfeliciano@gmail.com

² Doutor do Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). E-mail: feliciano.antoniomarcos@gmail.com

³ Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). E-mail: panisson.cesar@gmail.com

⁴ Professora Doutora do Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). E-mail: edismafra@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem se mostrado um instrumento relevante para a superação de crises e, sobretudo, tem, ao longo da história, contribuído consideravelmente com o desenvolvimento social e econômico dos países. As pessoas buscam empreender quando percebem a falta de espaço no mercado de trabalho.

O incentivo ao empreendedorismo está intrínseco em nossa legislação. Na Constituição Federal através do artigo 179, é instituído a todas as esferas de governo a obrigatoriedade em criar políticas de amparo aos empreendedores brasileiros. Ano após ano temos avançado nesta matéria. No ano de 2006 foi criado o Estatuto Nacional de Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que trouxe entre outras ferramentas a criação do Simples Nacional, porém foi em 2008 o grande salto do empreendedorismo nacional com a criação da figura do MEI (Microempreendedor Individual). Através do MEI foi possível a formalização do microempresário cuja receita bruta era, naquele momento, de até R\$ 36.000,00 por ano. Com isso vendedores ambulantes, empregadas domésticas, proprietários de pequenos estabelecimentos entre outras ramificações, puderam ter acesso a um CNPJ com baixa tributação, além de todos seus benefícios como por exemplo financiamentos públicos. No ano de 2017 o teto da receita bruta do MEI foi elevado para R\$ 81.000,00 por ano, mostrando o potencial do microempreendedor.

A chave central deste estudo consiste em apresentar um perfil de empreendedor que atua na economia real e em quais pontos se faz necessário os avanços. Por mais alta que se pareçam as taxas de empreendedorismo é preciso fazer uma revisão aprofundada em quais segmentos estamos empreendendo, bem como a motivação utilizada, para que possamos compreender se o empreendedorismo brasileiro tem a força de alavancar nossa economia, ou se é utilizado apenas como instrumento de sobrevivência para uma população sem muitas chances no mercado formal de trabalho.

Segundo Timmons (1994), o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX.

O empreendedor é o responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social. Por meio da inovação, dinamiza a economia. O conceito de empreendedorismo trata não só de indivíduos, mas de comunidades, cidades, regiões, países. Implica a ideia de sustentabilidade. O empreendedorismo é a melhor arma contra o desemprego (Dolabela 2006, p. 30).

Nesta linha, é de suma importância o avanço na formulação de políticas e programas de apoio à criação e desenvolvimento de empreendimentos no âmbito nacional. Os dados analisados possuem foco nos indivíduos e não apenas nas empresas, trazendo para o estudo empreendedores formais como também informais.

O presente artigo objetivou apresentar o perfil do empreendedor brasileiro a partir dos resultados sociodemográficos alcançados pela GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 2016 - Empreendedorismo no Brasil, bem como desafios a serem vencidos para a consolidação de um país empreendedor.

2 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é a pedra fundamental de todo e qualquer projeto de inovação, sendo uma importante atividade para o crescimento econômico de uma nação. O empreendedor consegue perceber uma oportunidade onde a maioria das pessoas não a percebem, desta forma ele consegue inovar utilizando os recursos disponíveis de maneira criativa, desenvolvendo novas formas e sistemas, bem como novos produtos e tecnologias. Empreender é criar sem o medo de errar, realizando a gestão do erro, para assumir apenas riscos calculados.

Seguindo a evolução do conceito, Schumpeter (1934) afirmava que o empreendedorismo é um processo de “destruição criativa”, através do qual métodos e produtos existentes são desconstruídos para o desenvolvimento de novas formas. Já para Drucker (1987) o empreendedor é aquele que busca e reage a mudança, visando uma oportunidade que não é vista pelas outras pessoas. Para Barreto (1998, p. 190) “empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”.

O empreendedor está apto a promover inovações através de um comportamento proativo e criativo, definindo parâmetros do que pretende realizar e quais os meios necessários para alcançar o resultado esperado, sempre mantendo alto nível de consciência do ambiente onde vive, utilizando este sentido para a detecção de novas oportunidades (Filion, 1999).

As características intrínsecas no empreendedor segundo Bueno e Lapolli (2001) são: velocidade, polivalência, visão, capacidade de realização e entendimento interpessoal (capacidade de relacionamentos). Para melhor entendimento, estão destacadas tais características, conforme segue:

a) **Velocidade:** tem como relevância a prontidão, atenção, pré-planejamento, espírito de liderança e a capacidade de tomar decisões urgentes com eficácia e eficiência em situações emergentes, sendo necessário o raciocínio rápido sobre problemas;

b) **Polivalência:** possuir capacidade de desenvolver várias tarefas ao mesmo tempo, sob rápida adaptação a grupos e ambientes;

c) **Visão:** através do conhecimento tácito, o qual constitui-se de suas experiências reais, proporcionar capacidade de compreensão, análise, avaliação e ação sobre as situações da vida e do trabalho;

d) **Capacidade de Realização:** executar de maneira correta ações traçadas no planejamento estratégico do empreendimento, com a capacidade de realizar análises e estudos de erros, bem como a correção de caminhos tortuosos para a retomada de rotas seguras e adequadas. A superação de obstáculos para cumprimento das atividades se torna uma capacidade necessária;

e) **Capacidade de Compreensão Intrapessoal e Interpessoal:** necessidade de empatia, equilíbrio emocional para um melhor relacionamento interpessoal. Capacidade de liderar a harmonização de grupos afim de realizar persuasão. Conseguir reagir a situações difíceis, rivalidades e concorrências, para uma melhor orientação, evitando o atrito.

Feliciano (2008) sugere que empreendedores ao criar e conduzir seus empreendimentos, vivendo em meio à sociedade do conhecimento, possuem a capacidade de perceber que a potencialização de suas habilidades, além de agregar competências, passa a ser condição básica na busca do sucesso pessoal e profissional.

O empreendedorismo possui em seus princípios básicos, muito mais do que apenas o desenvolvimento econômico, ele é de suma importância do ponto de vista social, trazendo inovações capazes de mudar não apenas o cenário da economia de um país, mas a vida de toda a sociedade.

“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” (Hisrich & Peter, 2004, p. 33).

No Brasil, a prática do empreendedorismo, tem se tornado cada vez mais uma forte opção de carreira, frente às dificuldades socioeconômicas encontradas, que vem reduzindo as oportunidades de ingressar no mercado de trabalho (Rosa; Lapolli; Franzoni, 2009).

O ato de empreender se divide basicamente sob dois aspectos motivacionais, a oportunidade e a necessidade, podendo as duas andarem juntas. O empreendedorismo por oportunidade se faz quando o indivíduo sabe aonde quer chegar, realiza um planejamento

prévio, sabe o crescimento que quer buscar para a empresa e visa a geração de lucro, empregos e riqueza, em contrapartida o empreendedorismo por necessidade o indivíduo por estar desempregado sem alternativas de trabalho, se aventura em uma jornada empreendedora por não ter outra opção (Dornelas, 2005).

Dornelas (2005, p. 39) ainda define que o empreendedorismo consiste no envolvimento de pessoas e processos que levam à transformação de ideias em oportunidades e que a perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. O empreendedor não espera a oportunidade aparecer, ele a cria inspirado em suas ideias.

Desta forma é possível dizer que o empreendedor possui iniciativa para criar, paixão por novos desafios, tem criatividade na utilização de recursos disponíveis, transforma o ambiente social e econômico de onde vive, além de assumir a possibilidade do fracasso, administrando os riscos.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa assumiu características de estudo bibliográfico, de caráter qualitativo e exploratório. Bibliográfico porque através da bibliografia foi possível realizar o embasamento teórico necessário para complementar com a análise dos dados apresentados.

Para realização da pesquisa qualitativa, foram analisados os dados apresentados pela *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) para o ano de 2016, por ser considerada atualmente a mais abrangente pesquisa anual sobre a atividade empreendedora no mundo, pois explora o papel do empreendedorismo como instrumento de desenvolvimento social e econômico.

A pesquisa também assume caráter exploratório, aproximando o pesquisador do estudo apresentado, ampliando o campo de contribuição sobre o assunto.

Nesta investigação foi utilizado a pesquisa bibliográfica como procedimento de obtenção de dados, tendo como fonte de dados e informações livros, publicações, teses e dissertações que abordam o tema do empreendedorismo.

Afim de apresentar um perfil empreendedor, foram analisados dados sociodemográficos com relevante interferência nas taxas de empreendedorismo, bem como principais setores econômicos escolhidos para se empreender e motivações utilizadas, com a participação de empreendedores formais e informais.

Para alcançar o resultado desejado, foram analisadas as taxas de empreendedorismo em sua forma geral, bem como em subgrupos (nascentes, iniciais e estabelecidos), correlacionando

com os segmentos da população previamente selecionados, Gênero, Faixa Etária, Renda e Escolaridade, bem como o Faturamento anual e o tipo de cliente atendido.

4 PERFIL DO EMPREENDEDOR BRASILEIRO – ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA

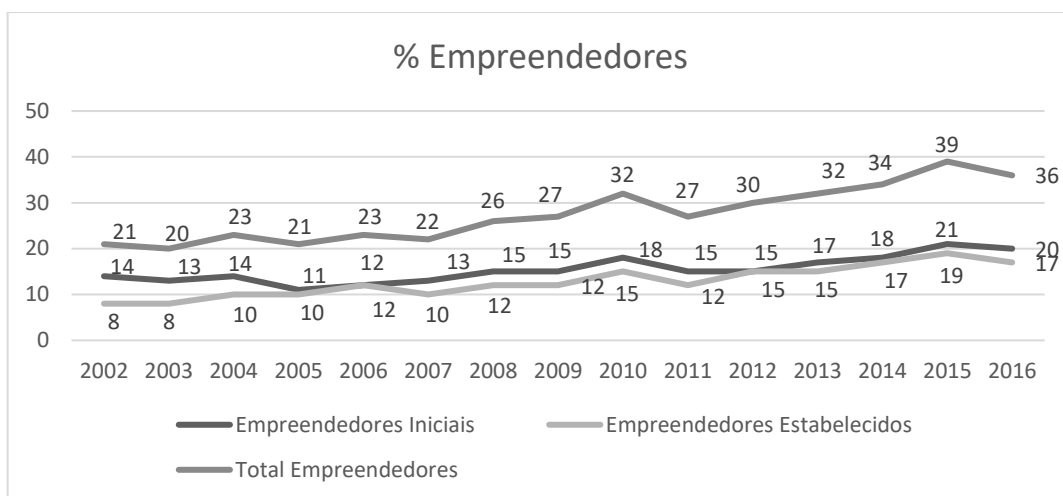
O empreendedorismo brasileiro vem demonstrando crescimento desde o ano de 2002, sendo uma alternativa de renda as pessoas que buscam seu espaço no mercado de trabalho, porém no ano de 2016 ocorreu uma pequena queda a qual é possível verificar conforme Gráfico 1, onde observamos a evolução cronológica das taxas de empreendedorismo do Brasil de 2002 a 2016.

A taxa total de empreendedores brasileiros diminuiu de 39,3% em 2015 para 36,0% 2016, podendo ser explicada pela crise econômica, mas também pela falta de confiança da população em relação aos rumos da economia e da política nacional. O mesmo ocorreu com a taxa de empreendedores iniciais, pessoas que já receberam algum provento de seu novo negócio por mais de 3 meses e por menos de 42 meses (três anos e meio), e com a taxa de empreendedores estabelecidos, os quais já conseguiram superar a barreira dos 42 meses de atividade. Ambas obtiveram uma redução de aproximadamente 2% de 2015 para 2016. É preciso ainda conceituar empreendedores nascentes como empreendedores com menos de 3 meses de atividade, tal termo será utilizado ao longo do estudo apresentado.

Vale ressaltar que mesmo ocorrendo esta queda em 2016, o ano apresentou um importante resultado, já que é a segunda melhor marca desde 2002, ano em quem o país começou a vivenciar uma instabilidade econômica.

Este cenário evidencia uma consolidação do empreendedorismo como alternativa ao emprego formal, porém se faz necessário o acompanhamento nos próximos anos, para que esta queda não acentue, afetando ainda mais nossa economia.

Gráfico 1 – Taxa de empreendedores Iniciais, Estabelecidos e Total– Brasil 2002-2016.



Fonte: Adaptado de GEM Brasil 2016.

Em análise, fica evidente que a taxa de empreendedorismo brasileiro está em trajetória crescente, por isso se faz necessário conhecer mais aspectos do perfil do empreendedor brasileiro. Esta pesquisa tem como finalidade propor tal perfil através de uma análise sociodemográfica.

Iniciando a análise através da categoria gênero, identificamos que existe uma equidade entre empreendedores iniciais tanto de mulheres quanto homens, reforçando a existência de iguais oportunidades para o início de empreendimentos, porém um dado chama a atenção, o índice de mulheres que conseguem estabelecer seus empreendimentos é 14,6% abaixo do que os homens, sendo assim possível supor que um preconceito no mundo dos negócios ainda é presente. Outra análise é talvez a difícil equação entre a vida pessoal e profissional da mulher, que geralmente possui o chamado terceiro turno, onde além da jornada natural de trabalho, precisa ao chegar em casa cuidar dos filhos e dos afazeres do lar.

Analisando os resultados por faixa etária, é possível perceber características que poderiam ser trabalhados para um melhor desenvolvimento da atividade empreendedora. A maior faixa de empreendedores iniciais do Brasil está entre 25 e 34 anos (30,3%), tendo como menor resultado o grupo com idades entre 55 e 64 anos (10,4%). Talvez a análise com maior relevância possível de ser feita é o erro de gestão e planejamento em relação a faixa entre 55 e 64 anos, pois ao confrontar com todas as projeções de expectativa de vida, nos próximos anos teremos cada vez mais uma população com maior idade, e geralmente é nesta faixa etária em que o trabalhador perde espaço no mercado formal de trabalho, e empreender poderia se tornar uma alternativa profissional.

No que tange a formação do empreendedor, entramos em um campo em que significativos avanços precisam ser trabalhados. Conforme tabela 1, podemos identificar que cerca de metade dos empreendedores brasileiros não concluíram o ciclo básico de ensino composto por fundamental e médio (estabelecidos 55,4% e iniciais 47,3%), com este resultado já encontramos um primeiro ponto de atenção. O Brasil é percebido internamente como um país empreendedor, porém praticamente metade de seus empreendedores não possui o ensino básico. Esta baixa escolaridade, pode ser uma das causas da mortalidade dos empreendimentos. A falta de conhecimento específico leva a dificuldades de reagir a problemas, agravando situações que poderiam ser resolvidas através de uma gestão estratégica definida quando do início do negócio.

Os dados analisados referentes a percentuais de empreendedorismo classificados por gênero, faixa etária, renda e escolaridade, podem ser observados na Tabela 1.

Tabela 1 – Distribuição percentual de Empreendedores Iniciais e Estabelecidos por gêneros, faixa etária, renda e escolaridade.

Segmentos da População	% Empreendedores	
	Iniciais	Estabelecidos
Gênero		
Masculino	48,5	57,3
Feminino	51,5	42,7
Faixa Etária		
18 a 24 anos	19,7	6,2
25 a 34 anos	30,3	17,9
35 a 44 anos	22,9	30,1
45 a 54 anos	16,6	26,5
55 a 64 anos	10,4	19,2
Renda		
Até 1 salário mínimo	13,7	9,7
Mais de 1 até 3 salários mínimos	57,3	50,3
Mais de 3 até 6 salários mínimos	25,4	34,6
Mais de 6 salários mínimos	3,5	5,3
Escolaridade		
Nenhuma Educação Formal/Ensino Fundamental Incompleto	27,4	29,2
Ensino Fundamental Completo/Ensino Médio Incompleto	19,9	26,2
Ensino Médio Completo/Ensino Superior Incompleto	46,4	38,1
Superior Completo/Pós-graduação Incompleta ou Completa	6,3	6,4

Fonte: Adaptado de GEM Brasil 2016.

Da mesma forma este fator reflete diretamente na escolha do segmento a ser empreendido, como é possível verificar na tabela 2. As principais atividades escolhidas a se empreender, são atividades de baixa necessidade de estudo, muitas vezes aprendida na prática do dia a dia, um conhecimento tácito de grande relevância, porém sem o entendimento de o porquê da necessidade de sua aplicação.

Outro fator importante é a baixa participação em empreendimentos de indivíduos com superior completo ou pós-graduação incompleta ou completa (estabelecidos 6,4% e iniciais

6,3%), isto remete a uma reflexão sobre a falta de incentivo em agregar indivíduos com conhecimento técnico ao empreendedorismo brasileiro. Pessoas pertencentes a estes perfis são atraídas por boas condições financeiras no mercado de trabalho formal, de modo a não contribuírem para o contexto empreendedor.

Analisando a distribuição percentual de empreendedorismo por renda, verificamos que 71,0% dos empreendimentos iniciais são compostos por empreendedores com renda familiar até três salários mínimos, a proporção se mantém quando se analisa os estabelecidos com 60,0%. Isto demonstra que o brasileiro ao encontrar dificuldades em trabalhos formais, busca no empreendedorismo uma alternativa para a sobrevivência familiar, chamado de empreendedorismo por necessidade. Ao se tornar empreendedor por necessidade, não existem margens para erro, pois o capital inicial é baixo, desta forma o medo do risco faz com que os empreendedores optem por segmentos aos quais acreditam serem mais seguros, como áreas de construção civil, venda e manuseio de produtos voltados a estética, além de serviços domésticos. Tais serviços correlacionados a baixa escolaridade, podem ser a explicação do baixo faturamento atingido por estes empreendedores.

Conforme é possível analisar na tabela 2, o faturamento anual de praticamente metade dos empreendedores não passa de R\$ 12.000,00, isto significa menos de R\$ 1.000,00 por mês, próximo a 1 salário mínimo. Este ponto sugere que um importante avanço necessita ser realizado para uma melhor saúde financeira de nossos empreendedores.

Analisando o faturamento podemos afirmar que mais de 96% dos empreendedores poderiam ser classificados como Microempreendedor Individual (MEI), tendo em vista que em 2016, quando a pesquisa foi realizada, o limite de faturamento anual do MEI era de R\$ 60.000,00. Esse valor se mostra muito aquém do que poderia ser considerado razoável para a sustentabilidade financeira dos empreendimentos e saudável à economia nacional, pois demonstra que mesmo empreendimentos estabelecidos de modo geral não conseguem aumentar seu faturamento de maneira significativa, apontando haver um longo caminho a ser percorrido no desenvolvimento de políticas públicas para fomento ao empreendedorismo. Não podemos deixar de ressaltar que de maneira positiva, ao compararmos empreendedores iniciais e estabelecidos, a faixa de faturamento que abrange de R\$ 100.000,01 a R\$ 240.000,00 possui significativo aumento de 0% a 1,2%, sugerindo que os estabelecimentos estão conseguindo superar as dificuldades econômicas atuais.

Tabela 2 – Distribuição percentual de empreendedores iniciais e estabelecidos conforme faturamento.

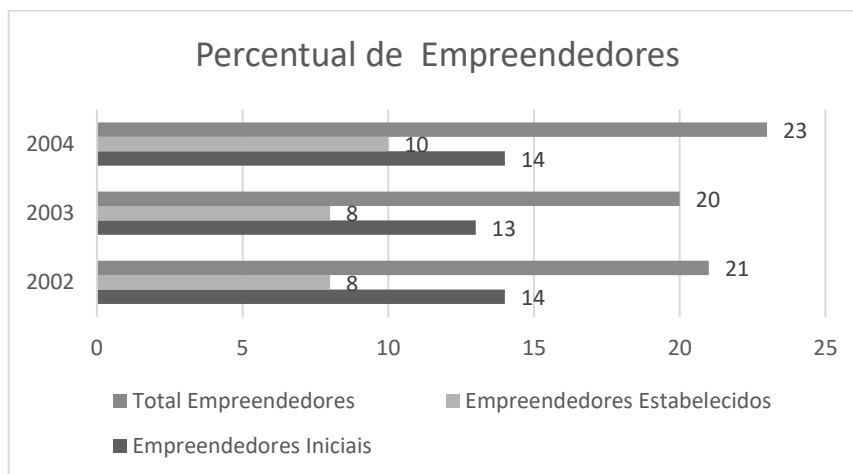
Faturamento	% Empreendedores	
	Iniciais	Estabelecidos
Não informaram faturamento	1,8	2,9
Ainda não faturou nada	30,6	-
Até R\$ 12.000,00 (+ - R\$ 1.000,00 mês)	45,7	50,2
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00 (+ de R\$1.000,00 até R\$ 2.000,00 mês)	14,4	28,8
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00 (+ de R\$ 2.000,00 até R\$ 3.000,00 mês)	5,3	7,7
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00 (+ de R\$ 3.000,00 até R\$ 4.000,00 mês)	1,3	4,0
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00 (+ de R\$ 4.000,00 até R\$ 5.000,00 mês)	0,7	3,2
De R\$ 60.000,01 a R\$ 100.000,00 (+ de R\$ 5.000,00 até R\$ 8.333,33 mês)	0,3	2,0
De R\$ 100.000,01 a R\$ 240.000,00 (+ de R\$ 8.333,33 até R\$ 20.000,00 mês)	0,0	1,2
Acima de R\$ 240.000,00 (+ de R\$ 20.000,00 mês)	-	0,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Adaptado de GEM Brasil 2016.

Conforme o gráfico 2 é possível verificar que tanto empreendedores nascentes e iniciais, quanto os estabelecidos, ao selecionar o perfil de cliente a ser atendido, possuem seu foco em pessoa física, com mais de 65% (nascentes 67,2%; iniciais 75,9%; estabelecidos 73,2%). A melhor explicação para este cenário talvez seja a menor burocracia necessária, já que para realizar transações com corporações e governo, são necessárias notas fiscais entre outros certificados junto ao município e estado.

É possível perceber também que os empreendedores acreditam ser mais vantajoso atender aos dois grupos de clientes do que focar apenas em pessoa jurídica, podendo indicar que ao trabalhar com pessoa jurídica, é necessário dispor de um valor maior de produção para suprir a demanda, e quando ocorre o atraso ou não pagamento, a vida do empreendimento fica comprometida, manter a comercialização direta com pessoa física, mantém um retorno financeiro mais rápido.

Gráfico 2 – Distribuição percentual de empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo tipo de clientes atendidos.



Fonte: Adaptado de GEM Brasil 2016.

Confrontando as atividades dos empreendimentos, é possível realizar diversas análises comparando seus estágios, conforme tabela 4. Serviços especializados para construção se mantem no topo entre novos (9,6%) e estabelecidos (14,4%), porém nem aparece entre as principais atividades dos nascentes, uma possível explicação seria o fato de ser necessário um investimento maior quando no início desta atividade, não atraindo empreendedores que não possuem muito capital. Em contrapartida, Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas é a principal atividade entre os empreendedores nascentes (14,4%), porém possui uma grande queda entre os novos (6,8%) e não figura entre estabelecidos, levando a entender que não existe um planejamento estratégico por parte dos empreendedores, logo ao entrar em um mercado acirrado, sua pouca ou inexistente experiência acaba por abreviar a vida do estabelecimento.

Um fato interessante é que as três principais atividades de novos e estabelecidos empreendedores são as mesmas (Serviços especializados para construção, Cabelereiros e outras atividades de tratamento de beleza e Serviços domésticos), demonstrando um fortalecimento do setor.

Cabe reforçar o perfil das principais atividades de ambos grupos de empreendedores, todos são focados em serviços. Atividades as quais em linhas gerais, podem ser consideradas com menor necessidade de conhecimento específico e capital inicial, confirmando as informações de baixa escolaridade apresentada pelos empreendedores, bem como uma renda menor.

Tabela 4 – Distribuição percentual de empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo as atividades de suas atividades.

Principais 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: Adaptado de GEM Brasil 2016.

Um fator interessante de reflexão é a falta de atividades voltadas a inovação tecnológica, mais de 50% das atividades econômicas de qualquer estágio do empreendimento são voltadas ao serviço, demonstrando a falta de políticas públicas de incentivo a inovação.

De modo geral, o perfil do empreendedor nacional pode ser classificado como empreendedores de meia idade, com baixa renda, pouca escolaridade, além de foco em serviços. Dessa forma, podemos afirmar que há necessidade de apoio de políticas públicas visando promover a permanências desses empreendimentos no mercado, criando um ciclo virtuoso ao empreendedorismo.

Além desses, cabe ao poder público e entidades representativas discutir e implementar estratégias de competitividade para os microempreendedores, oferecendo suporte institucional para que os empreendimentos prosperem.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise dos dados referentes ao empreendedorismo brasileiro, permite reflexões sobre o quanto ainda podemos avançar, proporcionando maior solidez à economia nacional. O empreendedor tem buscado nesta forma de remuneração uma alternativa à crise econômica, operando por necessidade ao invés de buscar oportunidades ainda não trabalhadas.

O Brasil tem conseguido manter a curva ascendente das taxas de empreendedorismo, mesmo durante este período de instabilidade e desconfiança econômica, porém existem pontos de atenção que precisam ser levados em consideração para um julgamento propositivo de tal cenário.

Não existe desigualdade de gênero quando do início de empreendimentos, ambos os sexos conseguem as mesmas oportunidades, porém as mulheres possuem grande problema em consolidar seus negócios, estabelecendo seus empreendimentos. Alguns fatores precisam ser levados em consideração como a ainda presente dificuldade em buscar financiamentos por parte das mulheres, preconceito existente no ambiente de negócios e a difícil forma de equacionar a vida pessoal e profissional.

As diferenças encontradas na faixa etária demonstram um despreparo estratégico para as gerações futuras. As pesquisas apontam que a população brasileira irá ser mais velha nas próximas décadas, com o aumento da expectativa de vida, porém isto se torna inversamente proporcional quando se verifica o baixo número de pessoas beirando os 60 anos a empreenderem no país, momento ao qual geralmente elas perdem seu espaço no mercado de trabalho formal.

A escolaridade é outro importante fator que precisa ser tratado. É preciso aumentar o estímulo e investimento em ensino para que empreendedores se tornem mais maduros do ponto de vista do conhecimento, fator que entendemos, ser contributivo para a redução da mortalidade dos empreendimentos por falta de gestão e planejamento, salientando que dois terços dos indivíduos não completam o ciclo natural de ensino fundamental e médio, em contrapartida programas de fortalecimento do empreendedorismo precisam ser criados, para que empreendedores ao alcançarem um grau maior de conhecimento, não migrem para a busca de carreiras sólidas em grandes empresas, o que ocorre hoje com indivíduos com formação superior completa ou pós graduação incompleta ou completa.

Um fator de suma importância que precisa ser equilibrado é a atividade econômica escolhida para se empreender. Hoje mais da metade dos empreendedores focam no setor de serviços, deixando de lado a inovação tecnológica. É preciso criar políticas de apoio, incentivo

e fomento a inovação. O Brasil é um país rico em pesquisadores, porém ainda possui a cultura de exportar a matéria prima e importar o produto final. O desenvolvimento passa pelo aumento de criação de tecnologias nacionais.

Analisando os dados apresentados na pesquisa é possível afirmar que o brasileiro é empreendedor por sobrevivência, utilizando do empreendedorismo como a última alternativa de prosperar na vida, porém o alento é a grande capacidade empreendedora do brasileiro, que percebe alternativas em pequenas coisas. Com apoio financeiro, políticas públicas voltadas a criação e manutenção a longo prazo, bem como estímulo e investimento educacional, a economia nacional poderia dar um grande salto utilizando o potencial empreendedor dos cidadãos como seu principal apoio.

6 AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi realizado durante o período de bolsa de estudos apoiado pelo Programa de Excelência Acadêmica da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior).

REFERÊNCIA

- Barreto, L. P. (1998). *Educação para o Empreendedorismo*. Salvador: Escola de Administração de Empresa da Universidade Católica de Salvador.
- IBGE. (2016). *Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030*. Recuperado em 9 de fevereiro, 2018, de ftp://ftp.ibge.gov.br/Projecao_da_Populacao/Projecao_da_Populacao_2013/nota_metodologica_2013.pdf
- Bueno, J. L. P.; Lapolli, E. M. (2001). *Vivência empreendedoras: empreendedorismo tecnológico na educação*. Florianópolis: UFSC.
- Dolabela, F. (2006). *O segredo de Luísa*. São Paulo: Editora de Cultura.
- Dornelas, J. C. A. (2005). *Transformando ideias em negócios*. (ed. 2). Rio de Janeiro: Elsevier.
- Feliciano, A. M. (2008). *Contribuições da gestão do conhecimento para ações empreendedoras de inclusão digital*. Dissertação de mestrado. Curso de Engenharia e Gestão do Conhecimento. Departamento de Engenharia e Gestão do Conhecimento, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Filion, L.J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários - gerentes de pequenos negócios. São Paulo, *Revista de Administração – FEA/USP*, 34(2).
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *(GEM), Empreendedorismo no Brasil – 2016*. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; diversos autores. Curitiba: IBQP.

- Hisrich, R. D.; Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.
- Rosa, S.B.; Lapolli, É. M.; Franzoni, A. M. B. (2009). Percurso Empreendedor: identificação, desenvolvimento, formação, utilização e aplicação de competência empreendedora. In: Lapolli, É. M.; Rosa, S. B.; Franzoni, A. M. B. *Competência Empreendedora*. Florianópolis: Pandion, (pp. 15-21).
- Schumpeter, J. A. (1997). Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico (1 ed., 1934). Tradução de Maria Sílvia Possas. *Coleção Os Economistas*. São Paulo: Nova Cultural.
- Timmons, J. A. (1994). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. (ed. 4) Chicago, IL: Irwin.