



ANAIS

TEORIA DO EMPREENDEDORISMO: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DOS RESULTADOS ENTRE BRASIL E ESTADOS UNIDOS NO PERÍODO DE 2010 A 2014

GUILHERME OUTEIRO PINTO

guiouteiro1@gmail.com

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA JÚLIO DE MESQUITA FILHO

RESUMO: O empreendedorismo existe em uma variedade de formas e está ganhando força em todo o mundo como a principal fonte de renda para alguns indivíduos e o principal agente para melhorar produtos ou bens dentro dos mercados. Hoje, os Estados Unidos são uma das principais potências mundiais, portanto, espera-se que ela liderará os negócios de empreendedorismo, mas o Brasil vem apresentando um número maior de atividades empreendedoras. Assim, neste artigo, através de uma comparação analítica de indicadores extraídos principalmente dos relatórios gerais do Global Entrepreneurship Monitor, procura-se apresentar se o Brasil poderia ser considerado mais empreendedor que os Estados Unidos, ou se os Estados Unidos estão à frente do Brasil mesmo nesta categoria.

PALAVRAS CHAVE: Empreendedorismo nos Estados Unidos, empreendedorismo no Brasil, comparação Brasil e Estados Unidos

ABSTRACT: Entrepreneurship exists in a variety of ways and is gaining momentum around the world as the primary source of income for some individuals and the main agent for enhancing products or goods within markets. Today the United States is one of the main world powers, so it is expected that it will lead the entrepreneurship business, but Brazil has been presenting a greater number of entrepreneurial activity. So in this article, through an analytical comparison of indicators taken mainly from the general reports of the Global Entrepreneurship Monitor, it seeks to present whether Brazil could be considered more entrepreneurial than the United States, or whether the United States is at the forefront of Brazil even in this category.

KEY WORDS: Entrepreneurship in the United States, Entrepreneurship in Brazil, Brazil and United States Comparison

1. INTRODUÇÃO

Hoje o empreendedorismo se tornou um assunto da atualidade, as atividades empreendedoras vêm aumentando ao redor do mundo todo, assim como a literatura, as pesquisas e os trabalhos. Através de algumas pesquisas, pode se encontrar diversos índices e rankings que apontam resultados diferentes, principalmente pelo fato de eles não usarem os mesmos métodos de pesquisa e não terem os mesmos objetivos.

Dois rankings que usaram metodologias diferentes, portanto apresentam resultados diferentes, foi um dos motivos para a realização desse projeto, buscou-se através de um mesmo referencial metodológico apresentar uma comparação que abordaria os dois aspectos dos *rankings*. Escolheram-se os países Brasil e Estados Unidos para essa comparação, sendo os dois países tratados como indivíduos onde a história econômica de cada um, influenciou a criação das diferenças que existem hoje entre eles.

O *ranking* elaborado pela *startup Expert Market*, baseada no Texas (EUA), foi publicado pela revista *Fast Company* de 2017, onde listava o Brasil em quinto lugar de um total de 15 países em atividades empreendedoras. Esse índice tinha por objetivo descobrir quais países possuía mais empreendedores determinados a iniciar uma atividade, embora houvesse muitas dificuldades e burocracias, mas assim mesmo apresentaram grandes números de negócios criados. Em contra partida um *ranking* elaborado em parceria da *Company Y&R's brand strategy firm*, *BAV Group* e pela *Wharton School* (Universidade da Pensilvânia), publicado na *U.S. News*, listou os Estados Unidos na quarta posição de um total de 80 países e desde o ano de 2017 fazendo parte dos tops cinco como um dos melhores países da economia mundial para atividades empreendedoras.

O objetivo do presente artigo é analisar então os indicadores de atividades empreendedoras entre o Brasil e os Estados Unidos no período de 2010 a 2014. A base principal de análise comparativa será feito por meio dos relatórios gerais do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Como auxílio as comparações realizadas neste trabalho, foram definidos dois vértices por quais as análises deverão ser feitas, sendo elas a criação e a permanência, onde sempre será confrontada uma com a outra. Podem ser entendidos esses vértices através da Teoria do investimento de Keynes, onde a decisão de investimento é uma das mais importantes, pois é a partir dela que um agente econômico confirma se vale à pena ou não levar uma ideia ou negócio adiante visando resultados futuros, determinando então a capacidade produtiva da economia no longo prazo. A decisão de investimento é tomada segundo as expectativas do agente, onde suas decisões poderiam levá-lo a lucratividade imaginada, sendo o tempo o único fator adverso predominante dos resultados, e criando assim um nível de incerteza. “Keynes aborda essa incerteza não sendo algo plausível de estudo por modelos matemáticos, mas sim por um comportamento humano, em que a confiabilidade das expectativas futuras depende então da confiança que os agentes econômicos possuem” (Elton Casagrande, 1996).

A estrutura do artigo tem mais três seções além desta introdução. Na seção 2 se reúne conceitos e principais interpretações que oferecem suporte a formas de mensurar a atividade empreendedora. Na seção 3 são apresentados os procedimentos metodológicos do artigo com a descrição dos indicadores escolhidos para o Brasil e Estados Unidos no período de 2010 a 2014 e os fatores que expressam as diferenças de desempenho das atividades empreendedoras. Na seção 4 apresenta-se os resultados da comparação dos indicadores entre os dois países. Na seção 5 é feita observações finais e apontamentos sobre possibilidades de novas investigações.

2. REVISÃO TEÓRICA

Essa seção 2 é essencialmente conceitual e foi elaborada com base na literatura do empreendedorismo, para melhor entender as formas como ele surge e as evoluções que são necessárias para compreender como o empreendedorismo progride no tempo.

O conceito mais conhecido de empreendedorismo foi citado por Joseph Schumpeter em *Theory of Economic Development* onde em sua visão o empreendedor é um agente de mudança, introduzindo um novo bem ou novo método produtivo. Assim abrindo ou descobrindo novos mercados e fontes de suprimentos. Outro conceito que é aceito no mundo acadêmico sobre empreendedorismo é citado no livro “Empreendedorismo” do Robert D. Hisrich, onde segundo ele “empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”. O empreendedorismo surge então por meio de oportunidades, que não são nem descobertas e nem criadas, mas sim imaginadas (Alvarez e Barney, 2007; apud Klein, 2008) pelo agente empreendedor, assim as oportunidades são essencialmente um fenômeno subjetivo.

Klein (2008) enfatiza que as oportunidades de lucros não existem no momento em que as decisões são tomadas, pois o resultado da ação não pode ser conhecido com certeza. Assim Klein (2008) traz três diferentes perspectivas de Empreendedorismo, que são a Ocupacional, a Estrutural e a Funcional.

A abordagem ocupacional em Klein (2008) trata o indivíduo como unidade de análise. Foca nos indivíduos que iniciam seus negócios pela experiência adquirida por meio de seus antigos ou atuais empregos. São indivíduos que possuem uma “mentalidade empreendedora” que os capacita a encontrar oportunidades que foram negligenciadas ou ignoradas por outros (McGrath e MacMillan, 2000; apud Klein, 2008). Rogério Chér em seu livro “Empreendedorismo na veia” traz uma decomposição em porcentagens de onde o indivíduo empreendedor tira suas idéias e afirma que “71% copiam ou modificam uma idéia encontrada em um emprego anterior”.

Na abordagem estrutural, ao contrario da ocupacional é a empresa ou indústria que é tratada como unidade de análise. Ela foca na “empresa empreendedora” como nova ou pequena, onde o empreendedorismo é associado a estruturas de mercados (concorrência perfeita, monopólio, oligopólio, concorrência monopolística).

Na abordagem funcional existem várias maneiras de se caracterizar a função empreendedora. Elas podem ser vista como “estado de alerta” do conceito de Kirzner (1973, 1979, 1992), como “julgamento” (Cantillon, 1755; Knigh, 1921; Casson, 1982; Langlois e Cosgel, 1933; Foss e Klein, 2005), como “inovação” no conceito de Schumpeter (1911), como “adaptação” (Shultz, 1975, 1982) e como coordenação (Witt, 1998, 2003).

2.1. Julgamento da impulsividade dos empreendedores

Estudiosos estão explorando uma possibilidade de que o empreendedorismo surge de uma lógica menos fundamentada, como o impulso. Sendo assim indo contra o conceito de visão de julgamento do empreendedorismo, onde o julgamento é realizado através da racionalidade e é à base do empreendedorismo. Sugerindo assim, que o comportamento da ação humana é algo intencional e essa ação leva a “utilização dos meios para a obtenção de fins”. Então, a ação dessa visão de julgamento, é algo sempre intencional, por onde o emprego de novos meios ou meios já existentes levarão a atingir os objetivos e planos desejados. Brown et al. (2018) opõem assim essa visão de julgamento com a visão sobre impulsividade, onde estudiosos da impulsividade definiram uma visão que é somada ao empreendedorismo, sendo essa, “a designação empreendedora se aplica a um conjunto de ações que é um subconjunto de todas as ações da vida e onde o empreendedorismo começa com certos

eventos ou ações divisores de bacias sem os quais a história empreendedora não teria se desdobrado” (Lerner et al., abud Brown et al., 2018).

Portanto, na visão desses estudiosos, existem ações não-empreendedoras ou pré-empreendedoras que ocorreram antes das ações consideradas como empreendedoras. Assim podem existir diversos eventos ao longo da vida de um agente empreendedor que foram críticos para que surgisse uma decisão de se iniciar um possível empreendimento. Essas ações que ocorrem então antes do julgamento podem ser intencionais ou impulsivas, e não podem ser consideradas como ações empreendedoras, pois somente é uma ação empreendedora quando se é pretendido ser empreendedor.

Contudo, uma decisão de julgamento buscando um objetivo ou fim específico, depende de decisões anteriores, que elas mesmas dependem de outras decisões e assim gera um “espectro de ação” na visão de julgamento semelhante a da visão da impulsividade (Lerner et al., abud Brown et al. 2018).

Para os empreendedores após tomarem decisões empreendedoras de se criar um novo negócio buscando valores econômicos, precisam sentir que terão sucesso. Dessa forma, eles precisam superar os desafios dos ambientes incertos que os rodeiam, desenvolvendo uma auto-eficácia empreendedora, que pode ser associada ao vértice de criação.

2.2. Auto-eficácia empreendedora

O termo de auto-eficácia empreendedora ou “*entrepreneurial self-efficacy*” (ESE) foi abordada pelos autores Leif Brändle, Elisabeth S.C. Berger, Stephan Golla e Andreas Kuckertz (2018). Onde eles tratam que é importante para os empreendedores novos ou “*nascent entrepreneurs*” vivenciarem a ESE, podendo isso ajudá-los em ter um desempenho melhor nos ambientes incertos, assim compensar as faltas de especialização com habilidades empreendedoras. Tendo em vista que as startups no começo são moldadas pelas características e visão dos seus fundadores, pelos autores é importante entender se os novos empreendedores são movidos por interesse econômicos ou se são movidos por uma missão social visando mudar o mundo. O ESE é um conceito do novo empreendedorismo para abordar a questão de se os empreendedores sentem que possuem a capacidade para responder a um determinado desafio empresarial. Os autores determinam que maior será o ESE conforme maior é a experiência de realização, de aprendizado, de receber feedbacks positivos e quanto mais forte a percepção dos empreendedores de que eles estão em um estado físico e emocional estável. Mesmo que a auto-eficácia segundo os autores podem ser determinada através da pergunta se os empreendedores se acham capazes de realizar comportamentos específicos, o poder de controle se dá por meio do indivíduo se sentir no controle do desempenho de um comportamento. Então o poder de controle é medido pelo grau em que os empreendedores sentem que seus comportamentos são independentes de quaisquer fatores externos. O ESE será afetado conforme existe a crença que alguma força externa pode prejudicar ou privar os empreendedores de terem controle total de seu comportamento. Assim eles identificaram que existem três diferentes identidades sociais, a darwinista, a comunitária e a missionária.

Após conseguir superar seus desafios gerados pelas incertezas, os empreendedores necessitam enfrentar um novo desafio, sendo este associado ao vértice da permanência. Eles precisam conseguir manter-se dentro do mercado escolhido, sendo assim fundamental para sua sobrevivência ter uma capacidade de rede empreendedora.

2.3. Capacidade de rede empreendedora

O termo de capacidade de rede empreendedora ou “*entrepreneur network capability*” (ENC) foi abordada pelos autores Rui Shu, Shenggang Ren e Yi Zheng (2018). Onde eles abordam que na literatura existem atualmente duas perspectivas para a compreensão de descoberta de oportunidades. Uma onde explora o conhecimento prévio ou experiência dos indivíduos empreendedores que lhes permitam reconhecer oportunidades e a outra explora o meio em que os empreendedores buscam as informações, onde as redes sociais foram principalmente dominantes porque elas criam “corredores” de informações, permitindo preencher lacunas nos conhecimentos e reduzindo assim algumas incertezas. Com isso relacionamentos de redes de altas qualidades facilitam a descoberta de oportunidades. Os autores tratam então o ENC dividindo por quatro partes: orientação da rede, construção da rede, manutenção de rede e coordenação de rede.

Após os empreendedores conseguirem desenvolver um network adequado para se manterem funcionais dentro do mercado visando o longo prazo, eles se deparam com um novo desafio. Sendo esse ter que se manter a um nível de competitividade entre ele e seus concorrentes. Então é necessário que eles desenvolvam uma estratégia empreendedora.

2.4. Empreendedorismo estratégico.

O empreendedorismo estratégico abordado por Mazzei (2018) é definido por uma atividade empreendedora significativa ou inovação que busca obter vantagem competitiva, assim sendo, um desempenho superior para uma empresa sobre seus concorrentes. Então o empreendedorismo estratégico foi reconhecido como sendo “uma forma de estratégia onde uma empresa percebe que as vantagens competitivas não são dependentes de uma única competência, mas sim da capacidade da empresa em desenvolver melhorias e inovações de uma forma contínua para superar seus concorrentes.” (Webb et al. 2010, abud Mazzei 2018). Para isso, as empresas precisam desenvolver um perfil estratégico flexível, onde devem estar dispostas a mudanças, devem buscar sempre resultados de maiores sucessos, ampliando seus conhecimentos para desenvolverem seus produtos e transformarem seus processos.

Originalmente o empreendedorismo estratégico foi desenvolvido como sendo a combinação de uma ação bem-sucedida entre a gestão estratégica (busca pelas vantagens) e o empreendedorismo (busca pelas oportunidades). Então o empreendedorismo estratégico é um processo simultâneo de busca por vantagens e oportunidades, que é liderado por uma cultura empreendedora, liderança empreendedora e mentalidade empreendedora. Consegue-se se associar os dois vértices dentro do empreendedorismo estratégico, onde o vértice de criação é associado à busca de oportunidades e o vértice de permanência é associado à busca de vantagens. O vértice de permanência precisa para atingir seus objetivos manter a competição através das estratégias, do seu benchmarking, no desenvolvimento de seus recursos e manter seus processos imitáveis. Já o vértice de criação para atingir seus objetivos precisa realizar o processo de destruição criativa, onde por meio da inovação, as estruturas estabelecidas são destruídas visando descobrir e explorar oportunidades lucrativas existentes. Essas inovações são de suma importância para as empresas, pois sem elas, as empresas não seriam empreendedoras. Portanto, não seriam capazes de competir contra qualquer concorrente. É por meio delas que as empresas conseguem melhorar seus produtos e processos para atrair assim os consumidores de forma que leve a vantagens competitivas e por final gere riqueza. Segundo Schumpeter (1934) a invenção é o desenvolvimento de uma nova ideia, ao passo que a inovação (em outras palavras, o empreendedorismo estratégico) inclui a comercialização ou a monetização dessa invenção. Sempre levando em consideração que as inovações precisam

acompanhar as transformações e se adaptar conforme as vantagens e oportunidades vão sendo exploradas.

Após passar e superar tantas incertezas e desafios para entrar no mercado, conseguir manter-se ativo dentro do mercado e depois conseguir competir com a concorrência, os agentes empreendedores podem vivenciar o sucesso empresarial.

2.5. Sucesso empresarial

Para definir o sucesso empresarial, Pablo Angel, Anna Jenkins e Anna Stephens (2018) identificaram alguns critérios mais comuns usado pelos empreendedores, sendo esses, satisfação pessoal e criação de riqueza. Contudo, existem importâncias e significados diferentes atribuídas para esses critérios entre os empreendedores. Assim, o critério de sucesso “satisfação pessoal”, pode significar estar satisfeito com bom trabalho, ou satisfação criativa, ou satisfação intelectual, ou até satisfação em atingir metas (Kirlwood, 2016, abud Angel et al. 2018). O significado da satisfação dependerá, portanto de qual tipo de identidade social que o empreendedor possui e também existirão diversas maneiras para atingi-las. Então, Pablo Angel et al. (2018) analisam o sucesso empresarial como sendo concentrado na empresa ou no empreendedor por meio de critérios monetários e não-monetários.

Para o nível de empresa com critérios monetários, os agentes empreendedores definem o sucesso como sendo o crescimento da firma, baseando-se nos critérios como o aumento de vendas, lucro ou empregados. Já para o nível de empresa com critérios não-monetários, os agentes definem o sucesso empresarial por meio da satisfação do empreendedor com base no desempenho da empresa. Onde em empresas mais “tradicional”, o sucesso pode ser definido pelos critérios como metas ambientais e de sustentabilidade.

Para o nível de empreendedor com critérios monetários, assim como para as empresas, o sucesso se dá também por meio do crescimento. Como os empreendedores geralmente são motivados por razões pessoais em administrar as empresas, os critérios monetários usados são a geração de riqueza pessoal e renda gerada. No entanto, para nível de empreendedor com critérios não monetários, o sucesso empresarial se dá por meio da realização pessoal, pelo impacto na comunidade e pelas relações no local de trabalho.

Após entender perfeitamente como se dá o empreendedorismo, como é preciso lidar com as incertezas, como lidar com os mercados dinâmicos e como definir o tipo de sucesso empresarial. Pode-ser focado o principal tema desse artigo que é a comparação entre Brasil e Estados Unidos.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.

O trabalho reúne em seus procedimentos metodológicos um conjunto conceitual sobre o tema tratado na forma de resenha, a coleta de indicadores de atividade e desempenho empreendedores do relatório (GEM) e o contexto dos principais entraves à expansão de maiores taxas de empreendedorismo. O método de análise do artigo é analítico descritivo.

Os relatórios GEM trazem informações sobre as atividades empreendedoras de mais de 80 economias, realizando análises com pessoas entre 18 a 64 anos, dentro do que eles definem como atividade empreendedora em estágio inicial, considera-se as pessoas engajadas em iniciar um negócio, bem como pessoas que administram novos negócios que tenham até três anos e meio de atividade.

E como vetores de análise será utilizado as variáveis de indicadores de atitudes (composto por: Oportunidades Percebidas, Capacidades Percebidas, Medo de Falhar, Empreendedorismo como uma boa escolha de carreira, Altos status para empreendedores de sucesso, Atenção da mídia para o empreendedorismo), como as variáveis de atividade

empreendedora (composta por: Taxa de empreendedorismo nascente, Taxa de propriedade de novos negócios, Atividade empreendedora em estágio inicial (TEA), Taxa de propriedades de empresas estabelecidas, Descontinuação de negócios, Oportunidade impulsionada pela melhoria) e a variável de criação de empregos decorrente da atividade empreendedora. Visando demonstrar qual país entre Brasil e Estados Unidos é de fato mais empreendedor.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES

A elaboração dessa seção 4 está baseada em um conjunto de dados históricos da pesquisa anual do *Global Entrepreneurship Monitor*, porém para este estudo foi feito um comparativo focando o primeiro e último ano da pesquisa e apresentando a tendência que cada país apresentou ao decorrer dos anos.

Ao analisar mais profundamente os vértices de criação e de permanência que foram estabelecidos para a comparação, pode-se separá-los em uma tabela com os termos conceituais que foram apresentados ao decorrer da primeira seção.

Tabela 1. Definindo literatura dentro dos vértices de comparação

Criação	Permanência
Julgamento (Visão)	Capacidade de rede (Network)
Auto-Eficácia	Empreendedorismo Estratégico
	Sucesso

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

E pode-se separar cada indicador retirado dos relatórios gerais GEM que será utilizado para realizar as comparações entre Brasil e Estados Unidos nessa seção, dentro de seus respectivos termos conceituais da literatura que foi descrita até agora. Como uma subdivisão e assim entender melhor como cada vértice estará associado durante as análises feitas.

Tabela 2. Definindo indicadores dentro dos vértices de comparação

Criação		Permanência	
Visão	Auto-Eficácia	Network	Sucesso
Oportunidades Percebidas	Atividade empreendedora em estágio Inicial	Capacidades Percebidas	Empreendedorismo como uma boa escolha de carreira
Medo de Falhar	Taxas de propriedade de empresa estabelecida	Oportunidade impulsionada pela melhoria	Altos status para empreendedores de sucesso
Taxa de Empreendedorismo Nascente			Atenção da mídia para o empreendedorismo
Taxa de propriedade de novos negócios			Descontinuação de negócios

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da pesquisa.

Com base na análise teórica, escolheram-se as seguintes variáveis descritivas: indicadores de atitudes e indicadores de atividades. Dentro dos indicadores de atitudes, pode relacionar-se ao conceito de visão, os indicadores de oportunidades percebidas e de medo de falhar. O conceito de capacidade de rede pode ser associado ao indicador de capacidades

percebidas. O conceito de sucesso pode ser associado ao empreendedorismo como uma boa escolha de carreira, aos altos status para empreendedores de sucesso e a atenção da mídia para o empreendedorismo. Agora para os indicadores de atividades, consegue-se associar ao conceito de visão, nos índices de taxa de empreendedorismo nascente e de taxa de propriedade de novos negócios. O conceito de capacidade de rede pode ser associado ao índice de oportunidades impulsionadas pelas melhorias. O conceito de sucesso pode ser associado à descontinuação de negócios. O conceito de auto-eficácia pode ser associado aos índices de atividade empreendedora em estágio inicial e à taxa de propriedades de empresa estabelecida.

4.1. Brasil x Estados Unidos

Primeiramente deve-se situar os países, Brasil e Estados Unidos, pelas suas economias. Assim pode ser percebido que existe uma diferença entre eles segundo os relatórios GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), pois eles não estão classificados na mesma categoria. Tem-se o Brasil classificado junto com os países impulsionados pela eficiência (*Efficiency-Driven*), enquanto os Estados Unidos são classificados juntos com os países que são impulsionados pela inovação (*Innovation-Driven*).

Os relatórios do GEM trazem resultados sobre o empreendedorismo em alguns países, e dividi-os em três grandes grupos, os impulsionados pela eficiência, os impulsionados pela inovação e os conduzidos pelos fatores (*Factor-Driven*). Os resultados dos índices sempre se apresentam em porcentagem, baseados em uma pesquisa feita em cima de uma população de 18-64 anos.

Tabela 3. Indicadores de atitudes

Tabela 7	Oportunidades Percebidas		Capacidades Percebidas		Medo de Falhar		Empreendedorismo como uma boa escolha de carreira		Altos status para empreendedores de sucesso		Atenção da mídia para o empreendedorismo	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014
Brasil	48,1	55,5	57,9	50	33,2	35,6	78	-	79	-	81,1	-
EUA	34,8	50,9	59,5	53,3	26,7	29,7	65,4	-	75,9	-	67,8	-

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010 e GEM 2014.

O Brasil apresenta uma oscilação de alta e queda no índice de oportunidades percebidas conforme os anos vão se passando e atinge em 2014 um índice de 55,5%, mas mantendo uma tendência de alta no período de 2010 a 2014, enquanto os Estados Unidos mantém um ciclo de alta desde 2010 e apresenta em 2014 um índice de 50,9%. No entanto o Brasil se encontra à frente ao perceber oportunidades de possíveis negócios (vide figura 1). Ao analisar o índice de capacidade percebida, nota-se que durante o período de 2010 para 2014 o Brasil sofreu uma queda na sua percepção em levar as oportunidades adiante e demonstra um movimento de oscilação de queda em 2011 e alta em 2012, e posteriormente apresentou duas diminuições consecutivas em 2013 e 2014. Ocorre para os Estados Unidos à mesma movimentação de que para o Brasil, eles obtiveram a mesma oscilação entre 2010 a 2012 e em seguida duas diminuições consecutivas do índice de capacidade percebida (vide figura 7). Atingindo por final em 2014 respectivamente 50% e 53,3%, com uma tendência de baixa para os dois países e tendo os EUA com uma percepção de capacidade maior do que no Brasil. Sobre o medo de falhar, tem-se de 2010 para 2014 uma leve alta do índice para os dois países, atingindo então 35,6% para o Brasil e 29,7% para os Estados Unidos. Portanto, os dois países apresentaram uma tendência de alta, mesmo que o Brasil e Estados Unidos tenham em

2011 e 2012 se igualado, ao final do período os EUA obtiveram um índice menor (vide figura 2).

Infelizmente os relatórios GEM 2014 não trazem resultados para os Estados Unidos e nem para o Brasil sobre os índices de empreendedorismo como uma boa escolha de carreira, altos status para empreendedores de sucesso e atenção da mídia para o empreendedorismo, impossibilitando uma análise sobre a força da evolução do empreendedorismo nos países dentro do período de 2010 a 2014.

Tabela 4. Indicadores de atividade empreendedora

Tabela 8	Taxa de Empreendedorismo Nascente		Taxa de propriedade de novos negócios		Atividade empreendedora em estágio Inicial (TEA)		Taxa de propriedade de empresa estabelecida		Descontinuação de Negócios		Oportunidade impulsionada pela melhoria (% do TEA)	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014	2010	2014
Brasil	5,8	3,7	11,8	13,8	17,5	17,2	15,3	17,5	5,3	4,1	46	-
EUA	4,8	9,7	2,8	4,3	7,6	13,8	7,7	6,9	3,8	4	51	-

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010 e GEM 2014.

Começando pela taxa de empreendedorismo nascente, teve-se uma queda de 2010 para 2014 no Brasil, atingindo uma taxa de 3,7% no ano de 2014 e criando assim uma tendência de baixa, no período todo que foi de queda do índice, apenas em 2013 houve em alta. Enquanto para os Estados Unidos, existiu um aumento expressivo em 2011 e em seguida, manteve um crescimento leve e contínuo até que atingiu em 2014 uma taxa de 9,7%, o que foi bem maior do que no Brasil e produziu assim uma tendência de alta nesse período de 2010 a 2014 (vide figura 3). Mesmo com uma diminuição da taxa de empreendedores nascentes, o Brasil produziu um aumento na taxa de novos negócios de 2010 para 2014. Nesse mesmo período os Estados Unidos com o aumento dos empreendedores nascente produziram um aumento também na taxa de propriedade de novos negócios. Portanto atingiram respectivamente 13,8% e 4,3% em 2014 e criaram uma tendência de alta no período analisado (vide figura 4). Com isso a atividade empreendedora em estágio inicial no Brasil teve uma leve queda em 2014 comparada ao que era em 2010 e nos EUA houve um aumento expressivo de 2010 para 2014. O Brasil em 2014 tendo então uma taxa de 17,2% criou uma tendência de uma leve baixa com as oscilações de queda e alta do período, enquanto os Estados Unidos com uma taxa de 13,8% criou uma tendência de alta nesse período, tendo apenas uma única queda do crescimento em 2013 (vide figura 5). Ao comparar a taxa de propriedade de empresas estabelecida vê-se que o Brasil teve um aumento do ano de 2010 para 2014, atingindo a taxa de 17,5% e criando uma tendência de alta expressiva após a queda do índice em 2011, já os Estados Unidos, sofreu uma diminuição da taxa de 2010 a 2014, indo para 6,9%, revelando uma tendência de baixa no período analisado (vide figura 6). Para finalizar as análises sobre as atividades empreendedoras no período de 2010 a 2014, o índice de descontinuações de negócios no Brasil apresentou uma tendência de baixa ao analisar o período todo, onde conseguiu uma grande diminuição em 2011, mas em 2012 o índice aumentou novamente e posteriormente voltou a diminuir para chegar em 2014 em 4,1%, enquanto os Estados Unidos apresentou uma tendência de leve alta com umas pequenas oscilações ao passar dos anos e apresentou em 2014 um índice de 4% (vide figura 9).

O relatório GEM 2014, não apresentou resultados para o índice de oportunidade impulsionada pela melhoria nos dois países, então não há como comparar qual país teve mais aumento em oportunidades que visavam à melhoria no período.

Em seguida será feita por meio dos gráficos a seguir, uma análise das variações, visando apresentar a comparação de Brasil e Estados Unidos em cada um dos termos

conceituais dos vértices que foram criados para esse trabalho. Começando pelos que estão relacionados ao conceito de visão.

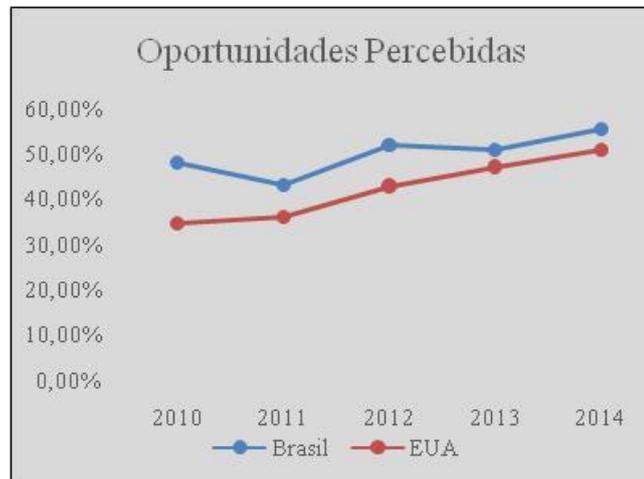


Figura 1. Evolução de 2010 a 2014 do índice de oportunidades percebidas.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

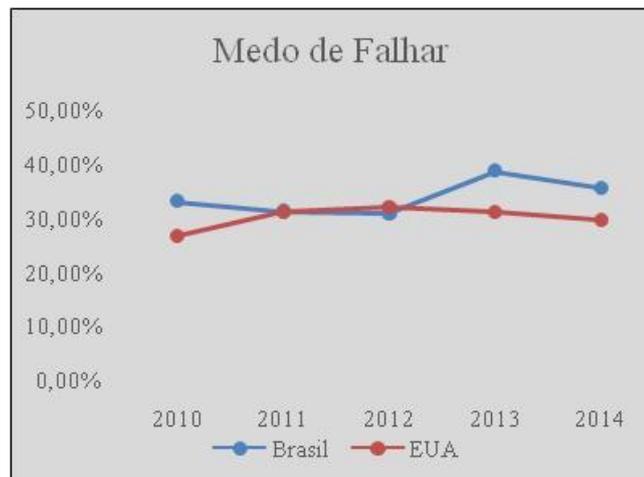


Figura 2. Evolução de 2010 a 2014 do índice sobre medo de falhar.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

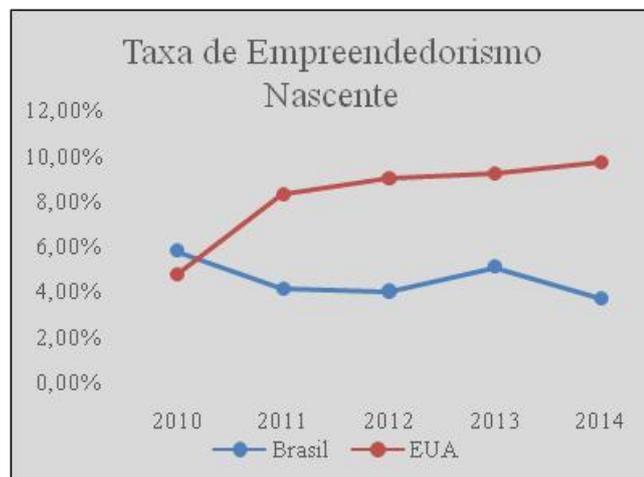


Figura 3. Evolução de 2010 a 2014 da taxa de empreendedorismo nascente.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

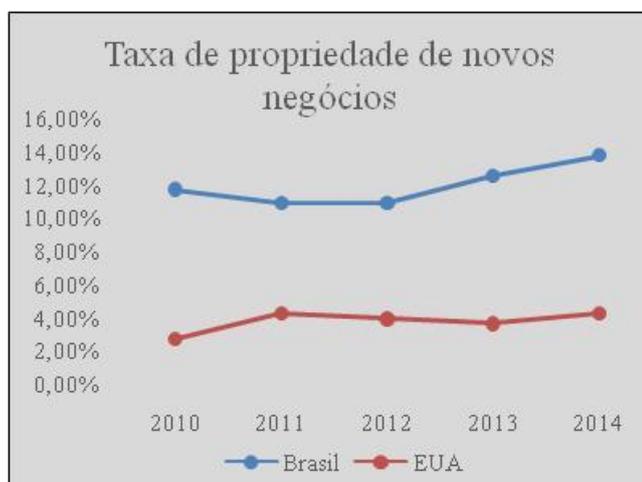


Figura 4. Evolução de 2010 a 2014 da taxa de propriedade de novos negócios.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

Graficamente, consegue-se perceber que nos quesitos que estão relacionados ao conceito de visão o Brasil se encontra à frente dos Estados Unidos quando o assunto é perceber oportunidades existentes no mercado, mesmo que o Brasil possui uma porcentagem maior no medo de falhar, a abertura de novos negócios é muito maior no Brasil que nos Estados Unidos.

Analisando agora os índices que estão relacionados ao conceito de auto-eficácia.



Figura 5. Evolução de 2010 a 2014 do índice de atividade empreendedora em estágio inicial.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

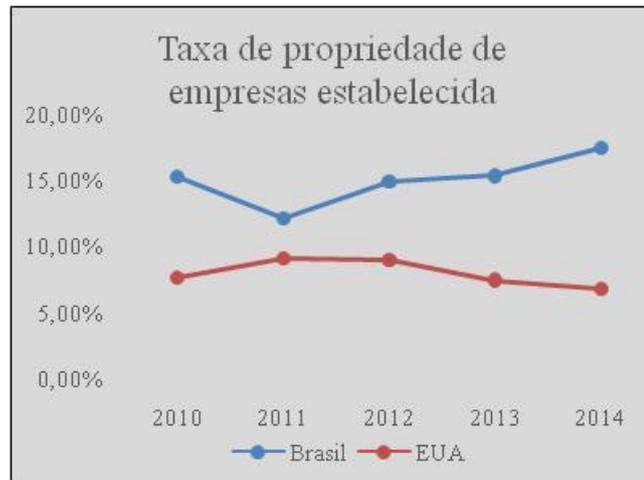


Figura 6. Evolução de 2010 a 2014 da taxa de propriedade de empresas estabelecidas.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

Perceba-se que o Brasil se encontra à frente dos Estados Unidos no quesito de criação de empresas e de atividades empreendedoras inicial. Isso demonstra então que quando se trata do vértice de criação, o Brasil aparenta ter melhores resultados, sendo então mais forte que os Estados Unidos nesses critérios.

Analisando os índices que estão relacionados ao conceito de network.

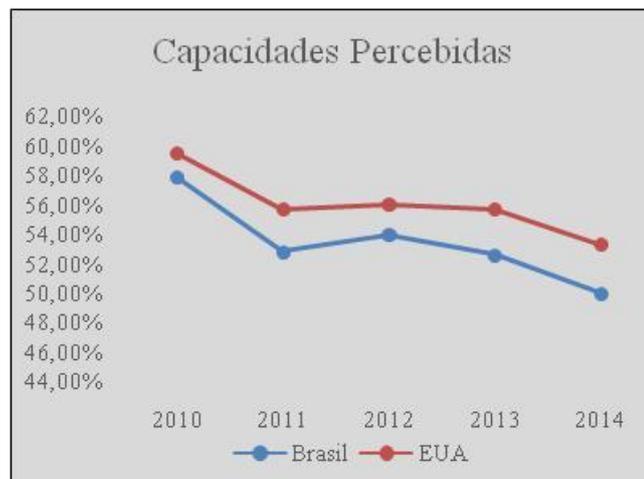


Figura 7. Evolução de 2010 a 2014 do índice de capacidades percebidas.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014



Figura 8. Evolução de 2010 a 2014 do índice de oportunidade impulsionada pela melhoria.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

Nota-se que dessa vez os Estados Unidos que se encontram na frente quando se fala de capacidades percebidas, eles se sentem mais capaz em levar uma atividade empreendedora adiante do que no Brasil.

Analisando os índices relacionados ao conceito de sucesso.

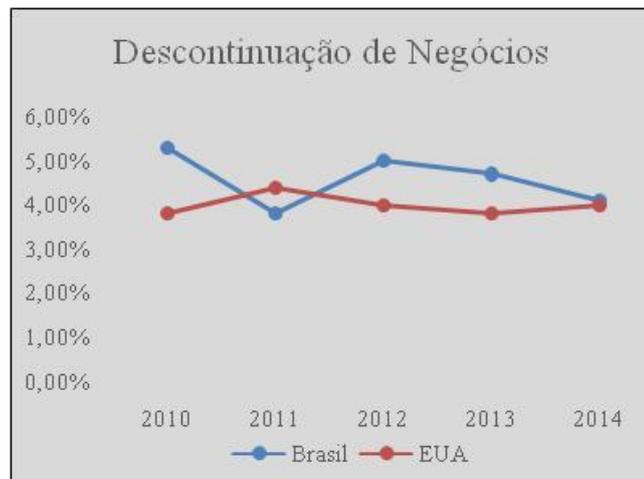


Figura 9. Evolução de 2010 a 2014 do índice de descontinuação de negócios.

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010, GEM 2011, GEM2012, GEM2013 e GEM 2014

Por falta de dados em alguns anos para os Estados Unidos, só é possível uma comparação entre a descontinuação de negócios, onde os Estados Unidos vinha tendo uma porcentagem menor que o Brasil no período analisado.

Diferentemente ao que se apresenta para o vértice de criação, ao se tratar do vértice de permanência são os Estados Unidos que se encontra à frente, eles apresentam melhores resultados que indicam que são melhores para se manter numa visão de longo prazo as atividades empreendedoras.

4.2. Diferenças entre burocracias e entraves

Cada país é constituído por leis e culturas diferentes, que irão gerar ambientes propícios distintos para que surjam as oportunidades de empreendedorismo e para que elas se

mantenham ao longo do tempo e se tornam bem sucedidas no longo prazo. Com isso existem principais diferenças entre as burocracias necessárias para tornar as ideias empreendedoras em projetos reais e em empresas entre o Brasil e os Estados Unidos, assim como vantagens que cada país pode proporcionar para que os agentes empreendedores se sentem atraídos em desenvolver seus projetos e a permanência de suas atividades em seus territórios.

Nos EUA, todos os estados têm sua autonomia, então cada estado possui seu sistema jurídico exclusivo, o que proporciona diferenças entre as cargas tributárias, entre os sistemas de logística estabelecido e de tratamento legal dos mercados consumidor, assim como de produtos. Enquanto no Brasil, em todo seu território pregam os mesmos sistemas jurídicos de tributação e encargos definidos pela União. Embora, estados membros e municípios tenham autonomia relativa, ou seja, podem definir suas alíquotas de tributação e de encargos, devem obedecer às regras e limites impostos pela União.

Portanto, nos Estados Unidos se torna muito importante considerar que tipo de pessoa jurídica irá se estabelecer, sendo as possibilidades de empresa individual, de sociedade de responsabilidade limitada ou de sociedade anônima, para que se escolhem os estados em que o regime tributário seja mais adequado ao tipo de empresa, podendo assim receber mais benefícios fiscais.

Outro fator de comparação que mostra as diferenças entre o Brasil e Estados Unidos, é a diferença de tempo que se leva para a abertura de uma empresa. Uma pesquisa feita pela Endeavor, uma organização que é pioneira em conceitos de empreendedorismo, relatou que é necessário em média 129 dias no Brasil para se abrir uma empresa. Sendo de no mínimo 24 dias em Uberlândia (Minas Gerais) até no máximo de 304 dias em Caxias do Sul (Rio Grande do Sul). Sem contar o tempo médio para a regularização de imóveis e a taxa de congestionamento dos tribunais que são necessárias para o processo completo de abertura de empresa no Brasil. Enquanto nos Estados Unidos em média os empreendedores levam de 5 a 8 dias para se abrir um empresa, sendo de no máximo 32 dias em Chicago (Ilinois).

Os relatórios gerais do GEM criaram um meio de ilustrar as condições nacionais que se tornam relevantes e afetam o desenvolvimento econômico e a atividade de forma mais geral, demonstrando as que facilitam a inovação e empreendedorismo mais especificamente em uma sociedade. Então a atividade empreendedora será moldada por um conjunto de fatos chamados de Condições de Estrutura Empresarial (EFCs), sendo que eles serão responsáveis pelos recursos, incentivos, mercados e instituições de apoio para o crescimento de novas empresas. Assim, diferentes países e regiões terão diferentes EFCs, que irá afetar a entrada e saída das atividades empreendedoras. Os EFCs podem ser considerados uma parte indispensável do quebra-cabeça na compreensão da criação de negócios. O estado dessas condições influencia diretamente a existência de oportunidades empreendedoras, capacidade e preferências empresariais, que por sua vez determinam a dinâmica dos negócios. Embora os EFCs possam ser abordados em qualquer estágio do desenvolvimento, deve-se enfatizar que eles funcionam melhor como uma base subjacente de requisitos básicos e aprimorados de eficiência. Por exemplo, os programas governamentais de empreendedorismo não serão eficazes se os cuidados com a saúde e com a educação são inadequados e assim pesarem fortemente sobre a população. Economias impulsionadas pela inovação que construíram requisitos básicos relativamente sofisticados e aprimorados de eficiência podem direcionar sua atenção para habilitar esses EFCs.

Para trazer uma metodologia padrão e avaliar vários EFCs, bem como outros tópicos relacionados com o empreendedorismo, foi criado o *National Experts Survey* (NES), por falta de medidas nacionalmente harmonizadas e internacionalmente comparáveis que abordassem o ambiente para empresas novas e em crescimento, e que pudesse ser utilizada como índices específicos de EFCs. A cada ano, as equipes nacionais entrevistam e administra pessoalmente

o questionário a pelo menos 36 especialistas nacionais. A análise de suas respostas é dividida em 12 seções que resumem as percepções nacionais de especialistas em todos os EFCs.

Sendo essas seções a Finança (1) medem a disponibilidade de recursos financeiros, capital e dívida para pequenas e médias empresas, inclusive subsídios. A Política Nacional em que medida as políticas públicas dão suporte ao empreendedorismo, este EFC tem duas componentes, a Política Geral (2a) do empreendedorismo como uma questão relevante, e Política de Regulamentação (2b) dos impostos ou regulamento são neutros ou incentivam novas pequenas e médias empresas. Os Programas Governamentais (3), a presença e qualidade dos programas que assistem diretamente as pequenas e médias empresas em todos os níveis de governo (nacional, regional, municipal). A Educação Empreendedora, em que medida a formação na criação ou gestão de pequena e média empresa é incorporada no sistema de educação e formação a todos os níveis. Este EFC possui duas componentes, a Educação Básica (4a) que compreende o primeiro e segundo grau e Educação Superior (4b) compreendendo faculdade, universidade, etc. A Transferência de Pesquisa & Desenvolvimento (5) até que ponto a pesquisa e o desenvolvimento nacionais levarão a novas oportunidades comerciais e estarão disponíveis as pequenas e médias empresas. A Infraestrutura Comercial (6), presença de direitos de propriedade e serviços comerciais, contábeis e outros serviços legais e instituições que apóiam ou promovem as pequenas e médias empresas. O Regulamento de Entrada, composta por duas componentes, o Mercado Dinâmico (7a), nível de mudanças nos mercados de ano a ano, e o Mercado Aberto (7b), até que ponto as novas empresas são livres para entrar nos mercados existentes. A Infraestrutura Física (8), facilidade de acesso a recursos físico, como comunicação, serviços públicos, transportes, a um preço que não discriminam pequenas e médias empresas. Por último, Normas Culturais e Sociais (9), até que ponto as normas sociais e culturais incentivam ou permitem ações que levem a novos métodos de negócios ou atividades que possam potencialmente aumentar a riqueza pessoal e a renda.

Nos relatórios gerais do GEM dos anos de 2010 e 2012, eles apresentavam os resultados apenas como os três indicadores mais positivos e os três mais negativos. Do ano de 2011, não foi apresentado esses indicadores no relatório do GEM.

Tabela 5. Condições de enquadramento do empreendedorismo

Condições de enquadramento do empreendedorismo												
	1		2a		2b		3		4a		4b	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Brasil			-	-	-				-	-		
Eua	-				-	-		-	-	-		
	5		6		7a		7b		8		9	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Brasil		-			+	+			+	+	+	+
Eua		+	+						+	+	+	+

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2010 e GEM 2012.

O Brasil apresentou uma consistência e manteve os mesmos três indicadores como sendo os mais positivos do ano de 2010 pro ano de 2012, sendo eles relacionados ao mercado dinâmico, infraestrutura física e normas culturais e sociais. Já os Estados Unidos apresentou uma consistência nos indicadores de infraestrutura física e normas culturais e sociais como mais positivo de ano de 2010 para 2012, mas teve uma mudança em um dos mais positivos, em 2010 apresentou a infraestrutura comercial e em 2012 apresentou a transferência de pesquisa e desenvolvimento. Agora na questão dos mais negativos, o Brasil manteve os indicadores relacionados à política geral e educação básica do ano de 2010 para o ano de 2012. Mas em 2010 como terceiro mais negativo apresentou a política de regulamentação e em 2012 foi à vez da transferência de pesquisa e desenvolvimento. Enquanto para os Estados

Unidos manteve como mais negativo a política de regulamentação e educação básica do ano de 2010 para 2012. E mudou de 2010 que era as finanças para 2012 os programas governamentais.

Sem dados reais, não existe como realizar uma comparação entre os dois países no período de 2010 a 2012. Mas a partir dos relatórios gerais do GEM dos anos de 2013 e 2014, foi modificada a forma de apresentar esses resultados das condições de enquadramento do empreendedorismo, que permite uma comparação mais aprofundada.

Tabela 6. Condições de enquadramento do empreendedorismo

Condições de enquadramento do empreendedorismo												
	1		2a		2b		3		4a		4b	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Brasil	2,3	2,46	2,5	2,4	1,7	1,46	2,3	2,24	1,5	1,48	2,4	2,54
Eua	2,6	2,99	2,8	2,69	2,2	2,33	2,6	2,61	2,2	2,21	3,1	2,87
	5		6		7a		7b		8		9	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Brasil	2	2	2,4	2,5	3	3,36	2,1	2,24	3	2,93	2,7	2,36
Eua	2,4	2,64	3,2	3,12	3,2	3,3	2,9	2,67	4,2	3,98	3,9	3,75

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios gerais GEM 2013 e GEM 2014.

Os Estados Unidos apresentou uma consistência e manteve os mesmos três indicadores como sendo os mais positivos do ano de 2010 pro ano de 2012, sendo eles relacionados ao mercado dinâmico, a infraestrutura física e normas culturais e sociais. Já o Brasil apresentou uma consistência nos indicadores de mercado dinâmico e infraestrutura física como mais positivo de ano de 2010 para 2012, mas teve uma mudança em um dos mais positivos, em 2010 apresentou as normas culturais e sociais e em 2012 apresentou a educação de ensino superior. Agora na questão dos mais negativos, o Brasil manteve os três indicadores do ano de 2010 para o ano de 2012, sendo eles a política geral, a educação básica e as transferências de pesquisa e desenvolvimento. Enquanto para os Estados Unidos manteve como mais negativo a política de regulamentação e educação básica do ano de 2010 para 2012. E mudou de 2010 que era as transferências de pesquisa e desenvolvimento para 2012 os programas governamentais.

Ao olhar para todos os indicadores de condições de enquadramento do empreendedorismo, nota-se que os valores apresentados para os Estados Unidos sempre são maiores que os valores apresentados pelo Brasil. Ou seja, isso indica que entre os dois países, as condições dos agentes empreendedores nos Estados Unidos são melhores do que dos agentes empreendedores no Brasil, isso favorece então a decisão dos agentes em empreender e de maiores chances de sobrevivência das empresas no território dos Estados Unidos.

Em questão de burocracias e de EFCs, o empreendedorismo acaba sendo mais favorecido e mais fácil de levar adiante nos Estados Unidos do que no Brasil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existem de fato grandes diferenças entre o empreendedorismo no Brasil e o empreendedorismo nos Estados Unidos. Não é apenas uma diferença no sentido em que ele é voltado, mas na conjuntura toda em que ele é exercido. O empreendedorismo no Brasil que é mais frequentemente voltado a geração de renda para o próprio agente, nem sempre terá a função de ser inovador ou de gerar emprego. Portanto o impacto que ele cria na economia interna e na economia externa não é de grande efeito. Mas justamente por ele ser de geração de renda, faz com que o Brasil esteja à frente dos Estados Unidos em atividades empreendedoras e tenha mais importância dentro do vértice de criação que foi estabelecido a princípio, mesmo que ele enfrente burocracias mais extensas e tenha uma condição mais

precária para o seu desenvolvimento. Pois para muitos, essa fonte de renda que será produzida pela atividade empreendedora, será a única fonte de renda dos agentes. Enquanto nos Estados Unidos, o empreendedorismo é geralmente voltado para a inovação, buscando melhorias ou agregar valores tecnológicos. Esses efeitos levam a uma atividade mais complexa do que no Brasil, uma atividade que depende de mais conhecimentos, de mais financiamentos e de mais pessoas envolvidas, desta forma, tendem a gerar uma grande quantidade de empregos. Conseqüentemente, esse tipo de empreendedorismo gera um impacto de maior força dentro da economia interna do país e dentro da economia internacional. A forma como é exercida a burocracia americana, pela independência que os estados possuem, leva os Estados Unidos a ter uma importância maior dentro do vértice de permanência que foi estabelecido no início.

A cultura que é diferente em cada país também constrói uma variável que afeta o empreendedorismo. Como o fracasso, no Brasil quando uma pessoa que abriu um negócio e depois de um tempo o fecha, é considerado como um fracasso. Raramente depois de uma tentativa que não foi bem sucedida, irá tentar de novo ser empreendedor. Já nos Estados Unidos quando ocorre à mesma situação, não é visto como um fracasso, mas sim como uma experiência. Existem investidores americanos que decidem investir somente em pessoas que já tenha fechado no mínimo um negócio, pois eles consideram que essa pessoa possui experiência e não ira cometer os mesmos erros que antes.

Outro exemplo de diferença de cultura, nos EUA as empresas buscam encontrar e desenvolver novos talentos por monitoramento dos graduandos de melhor potencial nas universidades. Com isso eles buscam localizar pessoas inteligentes para transformar inovações em um possível negócio de lucratividade.

Por mais que existem diversas diferenças culturais, uma das principais características que beneficiam o desenvolvimento do empreendedorismo nos Estados Unidos é a características de empatia que eles possuem. Através de uma pesquisa conduzida por membros da Universidade Estadual de Michigan (Estados Unidos) em 63 países, estabeleceu uma lista onde os Estados Unidos se encontram entre os 10 países mais empáticos. Essa característica se torna muito importante pela necessidade em querer ajudar o próximo, levando a uma vantagem ao conseguir apoio financeiro para levar adiante uma ideia.

Levando em conta todas essas informações pode-se concluir que mesmo que o Brasil possui maior atividade inicial de empreendedorismo, os Estados Unidos é o país mais empreendedor, pois não somente existe criação de empreendedorismo inicial, mas ao longo do tempo em que as atividades se dão, elas continuam sendo empreendedoras por ser movidas pela inovação e não somente pela lucratividade, como também por terem um maior impacto econômico.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMORÓS, José Ernesto; BOSMA, Niels (Org.). Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Repor. [S.l.: s.n.], 2014. 104 p.

ANGEL, Pablo; JENKINS, Anna; STEPHENS, Anna. Understanding entrepreneurial success: A phenomenographic approach. In: International Small Business Journal. 2018. ed. [S.l.]: Sage, 2018. p. 611-636. v. 36.

BRÄNDLE, Leif; BERGER, Elisabeth S. C.; GOLLA, Stephan.; Kuckerte, Andreas. I am what I am - How nascent entrepreneurs' social identity affects their entrepreneurial self-efficacy. In: Journal of Business Venturing Insights. [S.l.]: Elsevier, 2018. p. 17-23. v. 9.

BROWN, Lincoln; PACKARD, Mark; BYLUND, Per. Judgment, fast and slow: Toward a judgment view of entrepreneurs' impulsivity. In: Journal of Business Venturing Insights. 2018. ed. [S.l.]: Elsevier, 2018. v. 10.

BUROCRACIA nos negócios: Os desafios de um empreendedor no Brasil. [S.l.]: Endeavor Brasil, 2016. 41 p.

CANTILLON, Richard. Essai sur la nature du commerce en général. 2011. ed. Paris: Institut Coppet, 1755. 94 p.

CASAGRANDE, Elton Eustáquio. OS FUNDAMENTOS KEYNESIANOS DA DECISÃO DE INVESTIR. In: Perspectivas. [S.l.: s.n.], 1996. p. 33-47. v. 19.

CHÉR, Rogério. Empreendedorismo na veia: Aprendizado Constante. [S.l.]: Elsevier, 2008. 242 p.

DE SOUZA, Matheus. Por trás da cultura empreendedora dos EUA. 2017. Disponível em: <<https://matheusdesouza.com/2017/07/04/cultura-empreendedora-dos-eua/>>. Acesso em: 25 out. 2018.

DISHMAN, Lydia. These Are The Countries With The Most Determined Entrepreneurs. 2017. Disponível em: <<https://www.fastcompany.com/3066997/these-are-the-countries-with-the-most-determined-entrepreneurs>>. Acesso em: 11 jun. 2018.

FOSS, Kirsten; FOSS, Nicolai J.; KLEIN, Peter G. Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization. In: Organization Studies. [S.l.]: Sage, 2005. p. 1-20. v. 28.

HISRICH, Robert D.; SHEPHERD, Dean A.; PETERS, Michael P. Empreendedorismo. 9. ed. [S.l.]: McGraw Hill, 2014. 480 p. v. 28.

KELLEY, Donna; BOSMA, Niels; AMORÓS, José Ernesto (Org.). Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report. [S.l.: s.n.], 2011. 85 p.

KELLEY, Donna J. et al. (Org.). Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report. [S.l.: s.n.], 2013. 87 p.

KELLEY, Donna J.; SINGER, Slavica; HERRINGTON, Mike (Org.). Global Entrepreneurship Monitor: 2011 Global Report. [S.l.: s.n.], 2012. 38 p.

KLEIN, Peter G. Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization. 2008.

MAZZEI, Matthew J. Strategic entrepreneurship: Content, process, context, and outcomes. In: International Entrepreneurship and Management Journal. 2018. ed. [S.l.]: Salvador Roig, 2018. p. 657-670.

SCHUMPETER, Joseph A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. [S.l.]: Harvard Economic Studies 46, 1949. 255 p.

SHU, Rui; REN, Shenggang; ZHENG, Yi. Building networks into discovery: The link between entrepreneur network capability and entrepreneurial opportunity discovery. In: Journal of Business Research. [S.l.]: Elsevier, 2018. p. 197-208. v. 85.

SINGER, Slavica; AMORÓS, José Ernesto; ARREOLA, Daniel Moska (Org.). Global Entrepreneurship Monitor: 2014 Global Report. [S.l.: s.n.], 2015. 116 p.

VIEITAS, Deborah; LEITE, Filipe; GONÇALVES, Alexandre. Como Abrir empresas nos Estados Unidos. [S.l.]: Ancham Brasil, [2017/2018]. 56 p.