



NPGA
Núcleo de Pós-Graduação
em Administração

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

YAGO DE SANT'ANNA BARRÊTO DE OLIVEIRA

**O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DE
DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL**

Salvador
2021

YAGO DE SANT'ANNA BARRÊTO DE OLIVEIRA

**O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DE
DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL**

Dissertação apresentada ao NPGA Acadêmico – Núcleo de Pós-graduação em Administração Acadêmico, EAUFBFA – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, como requisito para obtenção do grau de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. João Martins Tude

Salvador
2021

Escola de Administração - UFBA

O48 Oliveira, Yago Sant'Ana Barrêto de
O empreendedorismo na agenda de desenvolvimento do Banco
Mundial / Yago de Sant'Ana Barrêto de Oliveira. – 2021.
155 f. : il.

Orientador: Prof. Dr. João Martins Tude.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia,
Escola de Administração, Salvador, 2021.

1. Banco Mundial. 2. Empreendedorismo. 3. Desenvolvimento
econômico. 4. Projetos de desenvolvimento econômico.
5. Cooperação internacional. 6. Organização internacional.
I. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração.
II. Título.

CDD – 658.421

YAGO DE SANT'ANNA BARRÊTO DE OLIVEIRA

**O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DE
DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração, Escola de Administração, da Universidade Federal da Bahia.

Salvador, 11 de junho de 2021.

Banca examinadora

João Martins Tude – Orientador _____
Doutor em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA),
Bahia, Brasil.
Universidade Federal da Bahia

Sílvio Vanderlei Araújo Sousa _____
Doutor em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA),
Bahia, Brasil.
Universidade Federal da Bahia

Morjane Armstrong Santos de Miranda _____
Doutora em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA),
Bahia, Brasil.
SENAI-CIMATEC

Aos meus pais

Por terem me incentivado a buscar o conhecimento, por me apoiarem, me amarem e se dedicarem a mim e ao meu irmão sempre.

AGRADECIMENTOS

Em um ano de tantas dificuldades, agradeço ao Senhor do Bonfim por ter guiado os meus passos até aqui.

Aos meus pais, por tanto amor, carinho, compreensão e incentivo. Por me permitirem buscar meus sonhos e me dedicar aos estudos. E ao meu irmão pelo companheirismo.

A minha família que sempre esteve presente e me acompanhou em mais essa jornada.

A João Tude, meu orientador, mas também professor, chefe, exemplo profissional e por fim amigo. Seu incentivo, apoio e principalmente a sua vontade em dividir o seu conhecimento comigo foram essenciais nessa jornada. Obrigado! Você é verdadeiramente um mestre.

A minha turma de mestrado, com destaque aos meus amigos Tony, Camila e Thaisa, obrigado pelas aulas, resumos compartilhados, conversas e trocas. E em especial a Tássia, obrigado por dividir comigo tantos momentos de alegrias, pequenas vitórias, grandes conquistas e também os momentos de ansiedade, nervosismo, tensão... Você foi uma escuta preciosa nesse caminho.

A todos os meus amigos que entenderam o meu distanciamento e as minhas ausências durante esse período. E que perto ou longe estavam torcendo por mim e me acompanharam nessa jornada.

Ao CNPq, pelo apoio durante a realização desta pesquisa.

À Universidade Federal da Bahia, que me formou administrador e na qual cursei também o mestrado. Essa instituição sempre será minha casa e não posso agradecer o tanto que cresci e aprendi nesse espaço.

“Each generation
must do its part
to create an even more fair
more just society”

Rep. John Lewis

OLIVEIRA, Yago de Sant'Anna Barreto de. O empreendedorismo na agenda de desenvolvimento do Banco Mundial. Orientador: João Martins Tude. 2021. 155 f. il. Dissertação (Mestrado em Administração) – Núcleo de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2021

RESUMO

O objetivo deste trabalho é entender como o Banco Mundial compreende o empreendedorismo como ferramenta de desenvolvimento econômico ao longo da sua história. O desenvolvimento econômico neste trabalho é entendido como o crescimento econômico acompanhado de uma justa distribuição de renda e melhoria dos indicadores sociais como educação, saúde, alimentação, desemprego e pobreza. A relação do empreendedorismo com o desenvolvimento econômico foi estabelecida primeiramente no início do século XX por Schumpeter, que reconheceu o empreendedor como um sujeito inovador que, ao inserir novas combinações no mercado, eleva-o a um novo patamar de desenvolvimento. Ao longo dos anos, outros estudos como os de Porter, Sachs e McArthur (2002) e os do *Global Entrepreneurship Monitor*, citados neste trabalho, foram desenvolvidos. O Banco Mundial, uma das organizações de desenvolvimento internacional mais importantes, passou a dedicar recursos para incentivar o empreendedorismo através de investimentos, projetos e publicações de estudos sobre o tema. Portanto, foi realizada esta pesquisa de natureza qualitativa exploratória, através de levantamento documental na qual se utilizou da análise de conteúdo para interpretação dos dados. Como resultado dessa pesquisa, observamos que o empreendedorismo está presente na agenda do Banco Mundial desde a década de 1950, ganhando espaço e importância dentro das discussões sobre o desenvolvimento econômico da organização, sendo o trabalho direcionado a ele, moldado de acordo com os pensamentos econômicos dominantes de cada época, mas sempre alinhado com o princípio de desenvolvimento de mercado, competitividade e inovação.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Desenvolvimento econômico; Banco Mundial

OLIVEIRA, Yago de Sant'Anna Barreto de. Entrepreneurship on the World Bank's Development Agenda. Thesis Advisor: João Martins Tude. 2021. 155 f. il. Dissertation (Master in Business) – Núcleo de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2021.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to understand how the World Bank sees entrepreneurship as a tool for economic development throughout its history. In this research, economic development is understood as economic growth accompanied by a fair distribution of income and improvement in social indicators such as education, health, food, unemployment and poverty. The relationship between entrepreneurship and economic development was first established in the early twentieth century by Schumpeter, who recognized the entrepreneur as an innovative individual who, by introducing new combinations in the market, elevates him to a new level of development. Over the years, other studies such as those by Porter, Sachs and McArthur (2002) and those by the Global Entrepreneurship Monitor, cited in this work, have been developed. The World Bank, one of the most important international development organizations, started to dedicate resources to encourage entrepreneurship through investments, projects and publications of studies on the subject. Therefore, an exploratory qualitative research was carried out, through documentary survey in which content analysis was used to interpret the data. As a result of this research, we observed that entrepreneurship has been present on the World Bank's agenda since the 1950s, gaining space and importance within the discussions on the economic development of the organization, with the work directed to it, shaped according to economic thoughts. dominant of each era, but always in line with the principle of market development, competitiveness and innovation.

Key-words: Entrepreneurship; Economic Development; World Bank

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Elementos que favorecem o empreendedorismo	74
Figura 2 –	Modelo dos determinantes do empreendedorismo	76

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 -	Ciclos das políticas públicas de Lindblom	61
Quadro 2 -	Documentos analisados	104
Quadro 3 -	Temas abordados nos documentos de análise	105
Quadro 4 -	Frequência de palavras relacionadas a empreendedorismo nos documentos do Banco Mundial	106
Quadro 5 -	Documentos que mencionam empreendedorismo	106
Quadro 6 -	Temas relacionados ao empreendedorismo na década de 1980	115
Quadro 7 -	Temas relacionados ao empreendedorismo na década de 1990	118
Quadro 8 -	Temas relacionados ao empreendedorismo nos anos 2000	128

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BSCs	Business Support Centres
FMI	Fundo Monetário Internacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes
IDA	International Development Association
IFC	International Finance Corporation
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
ONU	Organização das Nações Unidas
OIG	Organizações Intergovernamentais
PME	Pequenas e médias empresas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
1 EMPREENDEDORISMO: UM CONCEITO EM CONSTRUÇÃO	18
1.1 ABORDAGEM ECONÔMICA	18
1.2 ABORDAGEM COMPORTAMENTAL	24
1.3 ABORDAGEM SOCIOLÓGICA	26
1.4 ABORDAGEM PROCESSUAL.....	28
1.5 ABORDAGEM ORGANIZACIONAL	30
2 A RELAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	33
3 AS POLÍTICAS PÚBLICAS E O SEU IMPACTO NO EMPREENDEDORISMO	59
3.1 AS POLÍTICAS PÚBLICAS	59
3.2 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DO <i>WELFARE STATE</i> E O EMPREENDEDORISMO....	63
3.3 O NEOLIBERALISMO E A NOVA FASE DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPREENDEDORISMO.....	67
3.4 O FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES NA CONSTRUÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPREENDEDORISMO	71
4 APRESENTANDO O BANCO MUNDIAL.....	83
4.1 A HISTÓRIA DO BANCO MUNDIAL.....	83
4.2 A ESTRUTURA OPERACIONAL DO BANCO.....	86
4.3 A ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO DO BANCO MUNDIAL.....	89
4.4 MODELOS DE DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL	92
5 O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DE DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL	103
5.1 ESTABELECENDO OS FUNDAMENTOS PARA REALIZAÇÃO DA ANÁLISE DE CONTEÚDO	103
5.2 O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DO BANCO MUNDIAL	106
CONCLUSÃO.....	134
REFERÊNCIAS.....	137

INTRODUÇÃO

Alcançar o *status* de desenvolvido é a meta de todos os países, e essa busca é traduzida através do desenvolvimento econômico. Isso implica a garantia de bons padrões de vida da população em termos quantitativos e qualitativos, envolvendo geração de riqueza e sua justa distribuição, além da melhora de indicadores sociais como pobreza, educação e saúde.

Entre os diversos elementos que podem impulsionar o alcance desse objetivo temos o empreendedorismo. A relação entre esses dois fenômenos acontece a partir da ótica econômica, focada na capacidade dos empreendedores em colocar em curso transformações estruturais que levem países de renda baixa, produtores primários, a países de renda alta, que investem em tecnologia e apresentam mercados competitivos. (NAUDÉ, 2008)

Para entendermos essa relação precisamos analisar como o empreendedorismo contribui para o processo de desenvolvimento econômico dos países, como ele influencia nesse percurso e como os governos podem trabalhar para potencializar este fenômeno e gerar resultados econômicos positivos no ambiente socioeconômico. Mas o próprio empreendedorismo é um tema complexo, assim como o desenvolvimento econômico e a relação existente entre eles.

O empreendedorismo não possui um conceito formal e único sobre si. Há registros do termo já na Idade Média, mas é a partir do século XVIII que as conceituações que fazem parte da discussão atual começam a ser formuladas. (GUEDES, 2009) Especialmente no século XX, com Schumpeter, é que o conceito mais utilizado até hoje foi estabelecido. Todavia, a discussão normalmente gira em torno do empreendedor e do seu papel econômico ou suas características, ou sobre o processo de criação de um novo negócio.

Para Schumpeter, o empreendedorismo está ligado à inovação. O empreendedor, chamado por ele de empresário, tem como função realizar inovações, sejam elas através da introdução de um novo bem; a introdução de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou bens semimanufaturados; ou estabelecimento de uma nova forma de organização. (SCHUMPETER, 1997) E dessa análise feita por ele surge a primeira ligação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico. Schumpeter é o primeiro autor a classificar o empreendedor como o agente responsável pelo desenvolvimento econômico.

A partir de então outros estudos seguem posicionando essa relação, mas foi somente após a Segunda Guerra Mundial que uma atenção maior foi dada a este campo de maneira mais concreta, ainda que enfrentando altos e baixos. (BEAMISH; BIGGART, 2016) Nos anos 2000,

o desenvolvimento econômico passou a ser relacionado ao nível de competitividade dos países e, dentro dessas análises, o empreendedorismo passou a ser uma variável importante na infraestrutura social. Os estudos teóricos passam então a tentar explicar o papel do empreendedor na transformação econômica dos países que, por sua vez, coloca as nações no caminho do desenvolvimento econômico.

Esse novo olhar leva, nos últimos anos, governos a trabalharem no incentivo e no apoio ao empreendedorismo. Como resultado, há um aumento de pesquisas sobre políticas públicas de empreendedorismo focadas em resultados possíveis como a geração de empregos, o crescimento econômico, o investimento em inovação e a diminuição das desigualdades sociais lideradas pelo aumento do empreendedorismo. (GRIN et al., 2012)

Dentro desse contexto, temos as organizações internacionais focadas no trabalho de desenvolvimento que ajudam com suporte financeiro, pesquisa e informação aos países. Desde a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), em 1964, e a criação do Clube de Roma, em 1968, o desenvolvimento econômico é pauta de discussão dentro dessas organizações. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008) Atualmente, agências de desenvolvimento em todo o mundo estão dedicando recursos substanciais para incentivar o empreendedorismo, principalmente dentro do Sistema ONU, como é o caso do Banco Mundial. (NAUDÉ, 2008)

O Grupo Banco Mundial é uma organização internacional, criada em 1944, formada por cinco instituições, e tem dois objetivos principais: acabar com a extrema pobreza e promover a prosperidade partilhada. Atualmente, a instituição tem um papel de banco de desenvolvimento, emprestando dinheiro aos países-membros para ajudar em projetos de redução da pobreza e aumento do padrão de vida. (WORLD BANK, 2011) Entre os diversos temas trabalhados pela organização, está o empreendedorismo evidente em programas de apoio ao desenvolvimento de pequenas empresas promovidos por departamentos de comércio e indústria. (NAUDÉ, 2008)

Diante do apresentado, sabendo que há uma relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, e que ela é reconhecida por organizações internacionais direcionadas, a este trabalho esta pesquisa indaga **Como o empreendedorismo se faz presente no discurso de desenvolvimento adotado pelo Banco Mundial?** Essa organização, para além do seu auxílio financeiro, contribui com informações e tem influência sobre a área de políticas públicas dos seus países-clientes. Sendo assim, a sua visão de como o empreendedorismo deve ser incentivado e apoiado tem consequências amplas diante do discurso internacional.

Para chegar nessa compreensão e responder a esta pergunta, precisamos, portanto, **entender como o Banco Mundial compreende o empreendedorismo como ferramenta de desenvolvimento econômico ao longo da sua história.** Esse é o objetivo geral dessa pesquisa. Uma análise ao longo do tempo das opiniões, observações, análises e inclusão do tema nos documentos emitidos por ele. Para isso, iremos aqui: 1) estabelecer os principais conceitos de empreendedorismo presentes na literatura; 2) estabelecer a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico; 3) apresentar a teoria sobre as políticas públicas voltadas ao empreendedorismo, e; 4) apresentar o Banco Mundial e sua lógica de desenvolvimento econômico.

Relatórios como o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) encaram o empreendedorismo como uma atividade determinada por valores sociais, combinadas com atributos individuais, em uma relação de influência mútua (positiva ou negativa) com o contexto social, cultural, político e econômico do país. Por consequência disso, ele seria capaz de gerar valor agregado a produtos e serviços, gerar empregos, incentivar o desenvolvimento tecnológico, contribuir com o crescimento financeiro e levar as nações ao desenvolvimento econômico. (BOSMA et al., 2020)

A principal **justificativa** a esta pesquisa vem do cenário de crescimento sobre a pesquisa em empreendedorismo desde 2002, assim como o número de periódicos especializados, de pesquisadores, centros de pesquisa, e de programas de pós-graduação voltados para o empreendedorismo, como apresentado por Ferreira; Pinto; Miranda (2015). Mas apesar desse crescimento, os estudos relacionando empreendedorismo às políticas de desenvolvimento econômico de organizações internacionais não figuram entre os temas mais recorrentes.

Levando em consideração o contexto aqui apresentado, no qual a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico é firmada e a avaliação dos seus estudos remonta ao início do século XX, há o interesse em se aprofundar essa investigação. Principalmente porque o desenvolvimento é uma preocupação internacional nos dias de hoje e a maior parte das pesquisas no campo avaliam uma perspectiva teórica dessa relação, quais os impactos que o seu incentivo tem em determinadas regiões ou países, e em alguns casos focam em realizar comparações de resultados de políticas públicas voltadas para o campo.

A análise proposta neste trabalho, a partir de um olhar de uma organização internacional (neste caso o Banco Mundial), vem do interesse deste pesquisador pelo trabalho realizado por essa organização e pela exploração da literatura onde não foram encontrados trabalhos que se debruçassem no campo por tal ótica. Em consonante, não podemos excluir o

cenário da pandemia de COVID-19 que afetou os países e os mercados. A atuação das organizações internacionais foi importante nesse momento, em diversos setores, e o Banco Mundial (foco dos nossos estudos) precisará ter um trabalho maior e direcionado a vários setores, principalmente no auxílio aos mercados que foram afetados, tendo como principais vítimas as pequenas e médias empresas.

Por adentrar um campo em que faltam estudos aprofundados, esta pesquisa tem uma natureza qualitativa exploratória. A sua natureza exploratória foi escolhida por apresentar menor rigidez metodológica, em busca do esclarecimento sobre a adoção da relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico por organizações internacionais. Como abordagem metodológica foi escolhida a análise documental, já que o estudo se propõe a compreender os elementos dessa pesquisa e como eles se relacionam para, por fim, entendermos como o empreendedorismo é visto pelo Banco Mundial enquanto fator de desenvolvimento econômico. Para a elaboração do referencial teórico dessa pesquisa foram realizadas buscas em bases de dados como: Web of Science, banco de teses de universidades, base de periódicos da CAPES e bancos de revistas e periódicos. As buscas foram feitas através dos termos: empreendedorismo (entrepreneurship); desenvolvimento econômico (economic development); empreendedorismo and desenvolvimento econômico (entrepreneurship and economic development); e empreendedorismo and políticas públicas (entrepreneurship and public policies). A técnica de análise escolhida para realizar esta pesquisa foi a análise de conteúdo segundo Bardin. Para a autora, “a análise de conteúdo aparece como um conjunto de técnicas de análise das comunicações que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens”. (BARDIN, 2016, p. 42)

Adiante, esta pesquisa está dividida em cinco capítulos, além desta Introdução. O primeiro capítulo fala sobre o empreendedorismo. A discussão se inicia apresentando as definições encontradas na literatura sobre o tema, agrupando-as nas cinco abordagens mais utilizadas. O segundo capítulo faz uma análise da relação entre empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, desde a teoria clássica. No capítulo três, apresentamos uma análise das políticas públicas voltadas para esse campo. No capítulo quatro, o Banco Mundial é apresentado, passando pelo seu histórico, a sua estrutura operacional, a sua estratégia de trabalho, terminando com a apresentação do seu modo de atuação ao longo de cada período histórico com um domínio de pensamento econômico diferente.

O quinto capítulo traz a análise de conteúdo feita através dos documentos da organização em conjunto com o conhecimento que foi aprendido no capítulo anterior. Aqui buscamos estabelecer a compreensão do Banco Mundial sobre o fenômeno analisado, a partir

de que momento ele passa a integrar as discussões, de que forma e como ele evolui nos anos seguintes. Por fim, analisamos qual a visão atual e quais as perspectivas de trabalho visualizadas. E, por fim, chegamos as considerações finais, fechando as descobertas feitas nessa pesquisa e discutindo possíveis lacunas a serem preenchidas que contribuirão para o avanço do campo.

1 EMPREENDEDORISMO: UM CONCEITO EM CONSTRUÇÃO

Nas investigações científicas e produções acadêmicas há uma constante busca pela conceituação e delimitação do empreendedorismo. No entanto, ainda não se tem uma definição conceitual, quadro teórico ou definições definitivas acerca deste fenômeno ou do empreendedor. (SHANE; VENKATARAMAN, 2000) A discussão normalmente gira em torno do sujeito como um ser dotado de características especiais, o que acaba tendo como resultado diversos conceitos sobre o tema, já que cada pesquisador tende a usar os princípios da sua área de estudo para análises. (GOMES; LIMA; CAPPELLE, 2013)

A maior parte dos estudos sobre a definição do empreendedorismo divide os conceitos em quatro abordagens: a econômica, baseada no risco e na inovação; a comportamental, baseada nas características; a processual, baseada na identificação e aproveitamento de oportunidades; e a organizacional, baseada na construção de novos negócios e o seu gerenciamento inicial. (BORGES; LIMA; BRITO, 2017) Há alguns autores, como Franco; Gouvêa (2016), Guedes (2009) e Vale (2014), que adicionam uma quinta abordagem, a sociológica – que está focada no conjunto de valores e na influência da estrutura social no perfil empreendedor dos indivíduos.

Neste trabalho, utilizaremos tal divisão, com as cinco abordagens, como forma de facilitar a leitura e compreensão das ideias que circundam o campo do empreendedorismo.

1.1 ABORDAGEM ECONÔMICA

O termo empreendedor passou a ser utilizado ainda na Idade Média e era destinado às pessoas responsáveis por grandes obras e projetos de produção. Já na França, o termo era utilizado na área militar, designando aqueles que lideravam expedições. Foi somente no início do século XVIII que as primeiras conceituações de empreendedor e de empreendedorismo foram formuladas com relação ao campo econômico. (GUEDES, 2009)

Richard Cantillon, um banqueiro irlandês, é posto como o primeiro a ter introduzido o conceito de empreendedor na literatura econômica. A base da sua conceituação era a diferença entre oferta e demanda, e a possibilidade de se comprar barato e vender a um preço mais alto. (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006) Na visão dele, o empreendedor era responsável por comprar matéria-prima, transformá-la e revender o produto a um determinado preço, incerto, determinado pela demanda. A venda deste produto geraria um lucro inesperado. (GUEDES, 2009)

Em seguida, já no século XIX, temos Jean Baptiste Say, que amplia o conceito de Cantillon. O empreendedor passa a ser definido como o responsável por transferir recursos de um setor de baixa produtividade, para outra de produtividade maior. Say o entende como um mediador. Ele combina meios de produção para gerar um produto. Mesmo não sendo o cientista, o empreendedor de Say é capaz de combinar inovações. (VALE, 2014) O empreendedorismo é classificado como um meio de gerar valor, e o empreendedor seria o responsável por inserir as inovações feitas pelos cientistas no meio econômico. (CARVALHO; COSTA, 2015)

Os conceitos de Cantillon e Say estavam baseados na ideia de risco e na atuação profissional. Esses sujeitos assumiam os riscos da atividade econômica ao visualizarem uma oportunidade de lucro. A diferença maior entre eles encontra-se principalmente na racionalidade conferida por Say ao colocar o empreendedor como participante central do processo de produção com a introdução das inovações feitas pelos cientistas. (BITTAR; BASTOS; MOREIRA, 2014; FILION, 1997; FRANCO; GOUVÊA, 2016; GUEDES, 2009)

Logo em seguida, o pensamento teórico da economia clássica, originada em Adam Smith, passa a dominar o discurso econômico. Essa visão econômica não enfatiza o papel do empreendedorismo na economia, o que leva à marginalização dos estudos no campo. (CARLSSON et al., 2013) Os estudos só foram retomados no início do século XX, a partir da perspectiva da teoria neoclássica. Neste momento, o empreendedorismo passa a ser um importante componente da economia, mas perde a sua importância dentro das discussões da teoria econômica. (HOLCOMBE, 2003) Autores como Schumpeter, Knight e Kirzner se destacam a partir daí e definem as principais teorias dentro da abordagem econômica.

A teoria neoclássica no século XX tinha como pressuposto o equilíbrio de mercado. Nesta situação, todas as transações comerciais estão perfeitamente coordenadas e a presença de oportunidades de mercado a serem exploradas não existiriam. (SHANE, 2000) A teoria neoclássica tem como princípio o fato de que todas as informações se encontram disponíveis no mercado e que o empreendedor é um agente passivo nas relações econômicas. (SILVA, 2016)

Tomando como princípio essa ideia de mercado, Knight analisou a figura do empreendedor, retomando as ideias de risco já abordadas por Cantillon, nos primeiros estudos sobre o assunto. Para Knight, o risco interpretado inicialmente na análise sobre o empreendedorismo deveria ser dividido em dois: o risco e a incerteza. A diferença se encontraria na possibilidade de mensuração desses dois elementos. Enquanto o risco pode ser mensurável, a incerteza, não. Nas palavras do próprio autor,

The essential fact is that "risk" means in some cases a quantity susceptible of measurement, while at other times it is something distinctly not of this character; and there are far-reaching and crucial differences in the bearings of the phenomenon depending on which of the two is really present and operating. It will appear that a measurable uncertainty, or "risk" proper, as we shall use the term, is so far different from an unmeasurable one that it is not in effect an uncertainty at all. We shall accordingly restrict the term "uncertainty" to cases of the non-quantitative type. It is this "true" uncertainty, and not risk, as has been argued, which forms the basis of a valid theory of profit and accounts for the divergence between actual and theoretical competition. (KNIGHT, 1964, p. 19-20)

Knigh acredita que o papel do empreendedor é trabalhar com a incerteza. A habilidade do empreendedor seria lidar com a incerteza que existe em qualquer sociedade, independente desta se encontrar em estado de equilíbrio. (CARLSSON et al., 2013) Desse modo, apesar de retomar a ideia de risco, Knight mostra que não é ele que abre espaço para o empreendedor no mercado postulado pelos neoclássicos.

“Knight preocupava-se principalmente em mostrar como os mercados, juntamente com instituições como a grande corporação, contribuem para a especialização da incerteza nas mãos daqueles mais bem equipados para tomar decisões sob incerteza”. (ACS et al., 2009, p. 5)

Para Knight, quando há a incerteza, a tarefa de decidir o que fazer e o que não fazer passa a ser mais relevante do que a execução mecânica presente nos mercados em equilíbrio. A centralização da função de decisão passa a ser importante e então as empresas vão em busca dos empreendedores, que seriam os mais capazes para tomar decisões em situações como esta. Como resultado dessa especialização as empresas encontrariam o lucro nas explorações desses momentos.

Outro autor que teorizou sobre o empreendedorismo, também no início do século XX, foi Schumpeter. Assim como Knight, Schumpeter parte da teoria neoclássica do equilíbrio de mercado para elaborar a sua análise do empreendedor e do empreendedorismo, no entanto, criticando-a. (MARTES, 2010)

Schumpeter se refere ao empreendedor como “empresário” e o coloca como elemento fundamental do desenvolvimento econômico ao realizar novas combinações, à qual ele chama de “empreendimentos”. Tais empreendimentos surgiriam da capacidade de inovar dos empresários e poderiam ser apresentadas de cinco formas: a introdução de um novo bem; a introdução de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; a conquista de

uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou bens semimanufaturados; ou estabelecimento de uma nova forma de organização.

A principal crítica contida nesse conceito de Schumpeter em relação à teoria neoclássica da época era que o mercado não tenderia ao equilíbrio, mas sim estaria em equilíbrio e o empresário ao inserir essas inovações o desequilibraria, permitindo o desenvolvimento econômico. (CARLSSON et al., 2013; GUEDES, 2009; SCHUMPETER, 1997)

Ele ainda afirma que “as inovações, cuja realização é a função dos empresários, não precisam necessariamente ser invenções.” (SCHUMPETER, 1997, p. 95) O empreendedor schumpeteriano é então definido pela sua função. Além disso, Schumpeter determina que o sujeito se dispõe a empreender pela “alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade.” (Idem, p. 99). Mas, ante disso, “há o sonho e o desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia”. (Idem, p. 98)

Com a criação desse novo conceito, há um esforço de redesenhar a teoria do desenvolvimento econômico a partir da ideia da “destruição criativa”. Segundo o autor, toda as mudanças importantes na economia partem do empreendedor, através da inovação que este gera, que, por consequência, corresponde a um início de nova função produtiva e falência dos modelos antigos, que acabam sendo substituídos. (GUEDES, 2009)

Mais do que qualquer outro autor dentro da abordagem econômica, Schumpeter é explícito na função econômica assumida pelo empreendedor. A ideia de Schumpeter se alinha à teoria tradicional ao separar o “empresário” do “capitalista”. O segundo continua sendo aquele que detém o dinheiro ou bens materiais e o coloca à disposição dos “empresários”, para que eles possam realizar as novas combinações. (SCHUMPETER, 1997) Essa visão se contrapõe às ideias de Cantillon e Knight, que viam o empreendedor como um tomador de risco. (ACS et al., 2009)

Outro autor de destaque dentro da abordagem econômica é Kirzner. Porém, diferente dos autores até aqui apresentados, ele foca a sua análise do empreendedorismo em aspectos microeconômicos. (KIRZNER, 1986) A sua abordagem é influenciada pelas ideias de Von Mises e está ligada à Escola Austríaca. (ACS et al., 2009; CARLSSON et al., 2013; KIRZNER, 1986)

A conceituação de Kirzner tem como base a análise do empreendedorismo relacionado à competitividade. Fato que, segundo ele, foi ignorado pelos economistas. Na sua visão, o mercado “é composto pela interação das decisões de consumidores, empresários-produtores e proprietários de recursos.” (KIRZNER, 1986, p. 11)

A análise feita por este autor parte do princípio do mercado como um ambiente competitivo, no qual os participantes disputam entre si para ver quem gera as melhores oportunidades, as mais lucrativas. Nesse cenário, um grupo de indivíduos seria capaz de identificar oportunidades de lucro que passam despercebidas pelos participantes iniciais do mercado. Esses sujeitos seriam os empreendedores. (KIRZNER, 1986)

Esse processo competitivo seria essencialmente empresarial (ou empreendedor). Assim, na visão de Kirzner,

O empresário "puro" observa a oportunidade de vender alguma coisa a um preço mais alto do que aquele a que ele a pode comprar. Decorre daí que qualquer um é um empresário potencial, já que o papel puramente empresarial não pressupõe nenhuma grande fortuna inicial sob a forma de cabedais valiosos. (Idem, p. 19)

O mercado de Kirzner no qual as oportunidades podem ser exploradas segue a visão da Escola Austríaca, que, como falamos, influenciou seu pensamento. Assim, para ele, o mercado inicial encontra-se em desequilíbrio e seria esse ambiente o responsável por gerar oportunidades. (SHANE, 2000)

Um estado de desequilíbrio de mercado é caracterizado por ignorância generalizada. Os participantes do mercado não estão conscientes de oportunidades reais para trocas lucrativas que estão à sua disposição no mercado. O resultado desse estado de ignorância é que inúmeras oportunidades são perdidas. (KIRZNER, 1986, p. 79)

Schumpeter e Kirzner se aproximam em seus conceitos ao colocarem que o empreendedor aproveita oportunidades de mercado e as explora de maneira lucrativa. A diferença se encontra na situação do mercado. Para o primeiro, o mercado está em equilíbrio e o empreendedor o afasta dessa situação. Ele causa desequilíbrio no mercado ao inserir as inovações. Já para Kirzner o mercado encontra-se desequilibrado e a função do empreendedor é levá-lo ao equilíbrio. (BOETTKE; COYNE, 2003) Nas palavras do próprio autor,

O empresário de Schumpeter age para perturbar uma situação de equilíbrio existente [...] em contraste, meu próprio tratamento do empresário enfatiza os aspectos equilibradores do seu papel. Vejo a situação onde o papel empresarial impõe-se como uma situação de desequilíbrio inerente e não de equilíbrio — como uma situação plena de oportunidades para mudanças desejáveis e não como uma situação de total placidez. Embora para mim, também, seja somente através do empresário que as mudanças possam surgir, vejo essas mudanças como mudanças equilibradoras. Para mim, as mudanças que o empresário inicia são sempre rumo ao hipotético estado de equilíbrio; são mudanças

provocadas em reação ao padrão existente de decisões erradas, um padrão caracterizado por oportunidades perdidas. O empresário, na minha visão, leva a um ajuste mútuo aqueles elementos discordantes que resultaram da ignorância anterior do mercado. (KIRZNER, 1986, p. 82-83)

É a partir daí, então, que surge a característica que vai definir o empreendedor na visão de Kirzner: o estado de alerta. Nas palavras dele,

O empresário puro, por outro lado, segue em frente movido pelo seu estado de alerta para descobrir e explorar situações em que ele é capaz de vender por preços altos aquilo que ele comprou por preços baixos. O lucro empresarial puro é a diferença entre os dois conjuntos de preços. (KIRZNER, 1986, p. 85)

Ambientes desequilibrados oferecem oportunidades e o papel do empreendedor é identificar as oportunidades lucrativas, explorá-las e levar o mercado a uma situação de equilíbrio. Kirzner aponta que só os sujeitos que estiverem alerta irão encontrar tais oportunidades. (SILVA, 2016)

A visão de empreendedor de Knight também é contestada por ele. A teoria do lucro surgida como consequência de um contexto de mudanças e a incerteza associada ao desenvolvimento das atividades econômicas são vistas como forma de mascarar que o risco assumido pelo empreendedor é fruto da oportunidade vislumbrada por ele sobre o negócio. (KIRZNER, 1986)

Em suma, Kirzner coloca o empreendedor no centro do processo de mercado. O empreendedor deve estar sempre alerta para identificar e aproveitar as oportunidades. Essa seria a principal característica do empreendedor, que seria o primeiro a identificar as oportunidades de lucro. Atuando desse modo, os empreendedores seriam responsáveis por levar o mercado a uma situação de equilíbrio. (VALE, 2014)

Os conceitos trazidos aqui representam o alicerce da abordagem econômica do empreendedorismo que influenciaram conseqüentemente o desenvolvimento e análises seguintes dentro dela. “Nota-se que pela abordagem econômica o empreendedorismo está associado ao desenvolvimento econômico e à inovação. Essa abordagem procura caracterizar o empreendedor pelo que ele faz, ou seja, por sua função”. (GUEDES, 2009, p. 20)

Mas, ela não se encontra a salvo de críticas. A primeira crítica feita é sobre a falta de análise subjetiva do empreendedor e de aspectos comportamentais do sujeito. Não há o interesse em identificar o que diferencia o empreendedor da população em geral, nem a diferença existente entre os empreendedores. A negligência aos fatores comportamentais do empreendedor e suas diferenças individuais também são colocadas pelos críticos. Na visão

deles, a exclusão desse elemento limita o entendimento sobre a experiência, desenvolvimento do ser, o fazer e aprender, e sobretudo como os elementos culturais e sociais influenciam no indivíduo e na sua motivação para empreender. Uma outra crítica feita a essa escola é a falta de consenso sobre o papel definitivo a ser exercido pelo empreendedor, muitas vezes é atribuído um papel secundário e, às vezes, incerto. Desse modo, a contribuição para a evolução da ciência econômica é questionada por diversos autores, principalmente, por sua limitação em só aceitar modelos quantitativos para análise. (BAGGIO; BAGGIO, 2014; FERNANDES, 2019; FILION, 1997; GUEDES, 2009; MARTES, 2010)

1.2 ABORDAGEM COMPORTAMENTAL

Em meados do século XX, fatores comportamentais passaram a ser investigados e se tornaram úteis na explicação dos atores econômicos. A importância de traços psicológicos, como necessidade de realização, desejo de aceitar responsabilidade em situações complexas e vontade de aceitar riscos sob condições de desempenho baseado em habilidades passaram a ser relacionado com o perfil do empreendedor. (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006) No geral, os autores dessa abordagem buscaram definir o empreendedorismo como uma função resultante da presença de características em alguns indivíduos. (SHANE, 2000)

David McClelland foi o precursor dessa escola ao estudar diferentes sociedades, com diferentes culturas, à procura dos comportamentos que justificassem o desempenho econômico dos países. (GUEDES, 2009) Ele afirmava que a motivação era uma das bases para o crescimento econômico de um país. Para ele, três motivos principais orientavam o empreendedor: necessidade ou motivo de realização, necessidade de afiliação e um conjunto de poder, independência e autoconfiança. (FRANCO; GOUVÊA, 2016)

Ele dividiu a sociedade em dois grupos com base na predisposição em enfrentar desafios e perceber oportunidades. O primeiro grupo seria daqueles dispostos a enfrentar desafios e por isso mais propensos a empreender; e o segundo seria o grupo daqueles menos dispostos a enfrentar desafios, ou seja, teriam menor predisposição para empreender. Assim, McClelland passou a acreditar que uma sociedade que apresentasse indivíduos com maior desejo de autorrealização teria um maior número de empreendedores, o que conseqüentemente resultaria em maior desenvolvimento econômico. (GOMES; LIMA; CAPPELLE, 2013)

É ele quem introduz a preocupação com as características psicológicas do empreendedor no centro da teoria. Ao introduzir a dimensão psicológica nas explicações sobre

o empreendedorismo e das progressões econômicas, ele quebrou a primazia da abordagem econômica nos estudos do empreendedorismo. (VALE, 2014)

Em seguida, Timmons (1989) baseia o seu conceito do empreendedorismo na iniciativa e no comportamento proativo do empreendedor. Ele elenca algumas razões para o sucesso do empreendedor: responder positivamente a desafios aprendendo com os erros, apresentar iniciativa, ter determinação e ser perseverante. (GOMES; LIMA; CAPPELLE, 2013) Aqui podemos ver que Timmons faz uma análise das características presentes no grupo identificado por McClelland como aqueles dispostos a empreender.

Mas quem traz uma contribuição diferente desses dois autores é Fillion. Ele acredita que o empreendedor é um ser dotado de visão, o ponto que a empresa irá alcançar. Ele ainda classifica a visão em três tipos: a Emergente ou Inicial (formada em torno de ideias e conceitos de produtos e/ou serviços imaginados pelo empreendedor); a Central (resultado de uma única visão emergente ou uma combinação de várias visões emergentes); e a Complementar ou Secundária (apoiada, em seu desenvolvimento, por uma série de visões complementares, junto com seus componentes externos e internos). O empreendedor, o seu perfil neste caso, seria formado a partir da combinação desses três tipos de visão. (FILION, 1993)

Os behavioristas dominaram o campo por vinte anos, até a década de 1980. (Idem, 1997) Todos os estudos partiram das bases lançadas principalmente por McClelland e tentaram identificar as características que compõem o espírito empreendedor. Mas, as diversas pesquisas tiveram resultados diferentes, não sendo possível estabelecer um perfil final e único para o empreendedor. O que se pode concluir desses estudos é que o empreendedor como todo ser humano é fruto do seu ambiente e reflete as características e comportamentos dos locais onde vive e da sua época. (Idem)

Os estudos de McClelland influenciaram toda uma geração de estudiosos e abriu caminho para que a educação empreendedora fosse visualizada como algo capaz de ser aplicado nas universidades e escolas. (VALE, 2014) Podemos resumir os estudos da abordagem comportamental com a fala de Shane (2000, p. 2): “In short, psychological theories explicitly or implicitly assume that (1) fundamental attributes of people, rather than information about opportunities, determine who becomes an entrepreneur; and (2) this process depends on people’s ability and willingness to take action.”

1.3 ABORDAGEM SOCIOLÓGICA

O século XIX se fundamentou em um conflito fundamental: inovação x tradição. Interessados em desvendar a sociedade industrial buscaram explicação para a sociedade moderna nos contrapontos a sociedade tradicional. (MARTES, 2010)

Um dos autores muito utilizados por estudiosos do empreendedorismo é Max Weber. A aproximação de Weber com os estudos sobre empreendedorismo está em sua análise sobre como a reforma protestante ajudou a criar novas personalidades, responsáveis por aumentar o sentimento de atitude e devoção ao trabalho, que resultou na criação da indústria moderna do capitalismo. Ele relacionou o desenvolvimento econômico produzido a partir da reforma protestante com as crenças e valores da sociedade. (GUEDES, 2009)

Nesse ponto, devemos destacar que o objetivo de Weber não era falar sobre o empreendedorismo, este não é o objeto de seu estudo, sendo inclusive pouco citado na obra. A preocupação das análises de Weber recai sobre a contribuição da religião para o fortalecimento do capitalismo através do *ethos* protestante, que fica claro quando ele diz:

Resta, por outro lado, observar o fato de os protestantes (especialmente certos ramos do movimento, que serão amplamente discutidos adiante), quer como classe dirigente, quer como subordinada, tanto em maioria como em minoria, terem mostrado uma especial tendência para desenvolver o racionalismo econômico, fato que não pode ser observado entre os católicos em qualquer das situações citadas. A explicação principal de tais diferenças deve pois ser procurada no caráter intrínseco permanente de suas crenças religiosas, e não apenas em suas situações temporárias externas, históricas e políticas. (WEBER, 2001, p. 14)

O ponto principal está na mudança social proposta pelas religiões protestantes que trazem a ideia de a profissão como dever e a necessidade de se dedicar ao trabalho produtivo como fim em si mesmo. Essa atitude normatiza o dinheiro e o seu ganho colocando como algo virtuoso, como o próprio Weber coloca, “o ganho de dinheiro na moderna ordem econômica é, desde que feito legalmente, o resultado e a expressão da virtude e da eficiência em certo caminho.” (Idem, p. 21)

O fruto dessa transformação social vista por Weber abre um novo arcabouço ideológico no qual o indivíduo vê a vocação para o trabalho como uma obrigação ética que determina o modo de vida daqueles que se encontram na classe econômica positivamente privilegiada. Esse processo leva a uma racionalização no campo da organização, ainda que ligado à moral religiosa puritana. (WEBER, 2001)

As análises de Weber então o afastam da abordagem econômica, principalmente de Schumpeter, ao colocar que o capital não deveria ser visto somente como um fator econômico, mas como um elemento cultural, moral e simbólico. (GOMES; LIMA; CAPPELLE, 2013) É a mentalidade do sujeito que mais importa, ainda que referida em um fenômeno socialmente construído. (MARTES, 2010) E essa análise que envolve a racionalidade dos indivíduos coloca o próprio Weber como alguém próximo da abordagem comportamental, ainda que as motivações individuais não sejam o centro da questão.

Um segundo autor que se destaca nessa abordagem é Baumol. A teoria de Baumol sobre o empreendedorismo produtivo e improdutivo foi desenvolvida recentemente e contribuiu para o avanço do campo. Ele propõe que os empreendedores destinam seu foco em diferentes direções a depender da qualidade do aparato institucional que os cercam. Essas estruturas determinam os retornos que os empreendedores terão ao investir em atividades de mercado ao invés de atividades improdutivas como a justiça ou a política. (SOBEL, 2008) No artigo “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”, Baumol constata que:

[...] entrepreneurs are always with us and always play some substantial role. But there are variety of roles among which the entrepreneur's efforts can be reallocated, and some of those roles do not follow the constructive and innovative script that is conventionally attributed to that person. Indeed, at times the entrepreneur may even lead a parasitical existence that is actually damaging to economy. How the entrepreneur acts at a given time and place depends heavily on the rules of the game – the reward structure in the economy – that happen to prevail. Thus the central hypothesis here is that it is the set of rules and not the supply of entrepreneurs or the nature of their objectives that undergoes significant changes from one period to another and helps to dictate the ultimate effect on the economy via the allocation of entrepreneurial resources. (BAUMOL, 1990, p. 894)

Esta análise de Baumol deixa claro o seu distanciamento de Weber. Para o primeiro, não é a religião, mas sim, o conjunto de regras, leis e instituições que levam ao empreendedorismo, ao criar estruturas economicamente recompensadoras, direcionando os esforços individuais a tais atividades. Mas o contraponto principal de Baumol é em relação a Schumpeter, para ele, a teoria schumpeteriana é limitada por acreditar que os esforços empreendedores serão sempre direcionados a um dos cinco fatores que levam à inovação. (Idem)

Outros autores dessa escola, buscaram entender como elementos sociais, tais quais família, cultura e grupos sociais influenciam no comportamento empreendedor. Fatores como imigração e emigração que afetam a dinâmica social também foram estudados. Conceitos como

capital social também foram adicionados aos estudos dessa abordagem em outras análises. (GUEDES, 2009)

Em resumo, nessa abordagem, três aspectos são relacionados: o desenvolvimento econômico, a atividade empreendedora e a sociedade. A análise dentro dessa abordagem foca no grupo e não no indivíduo, sendo este influenciado pela estrutura e instituições sociais. (Idem)

1.4 ABORDAGEM PROCESSUAL

A Escola Processual surge com a proposta de análise do empreendedorismo para além dos resultados e transformações econômicas geradas e de uma análise exclusiva do perfil comportamental do empreendedor. Os autores dentro dessa abordagem passam a considerar o contexto, o ambiente, as especificidades das ações empreendedoras individuais e ao próprio processo de criação de novas empresas como fonte de análise do empreendedorismo. (BORGES; LIMA; BRITO, 2017)

A abordagem processual tem Gartner como principal autor, que questiona inicialmente as discussões e pesquisas de empreendedorismo feitas até então. Em seu artigo, “Who is an entrepreneur? Is a wrong question”, o autor destaca:

Much research in the entrepreneurship field has focused on the person of the entrepreneur asking the question, Why do certain individuals start firms when others, under similar conditions, do not? Asking why has led us to answering with who: Why did X start a venture? Because X has a certain inner quality or qualities. (GARTNER, 1988, p. 47)

Para o autor, responder quem é o empreendedor, pergunta que foca no comportamento e na personalidade do sujeito, não levará o campo a definir quem é o empreendedor ou o fenômeno do empreendedorismo. (Idem, 1988) A partir dessa crítica especial à abordagem comportamental e econômica, Gartner coloca que “the entrepreneur is part of the complex process of new venture creation”. (GARTNER, 1988, p. 57) É a partir deste ponto que o empreendedorismo deve ser compreendido, o foco no processo pelo qual novas empresas são criadas, no que o empreendedor faz, e não o que ele é. (GARTNER, 1988)

Em “A conceptual framework for describing the phenomenon”, Gartner apresenta a sua visão sobre o processo empreendedor, que envolveria quatro fases:

[...] (a) individual(s) – the person(s) involved in starting a new organization;
(b) organization – the kind of firm that is started; (c) environment – the

situation surrounding and influencing the new organization; and (d) new venture process – the actions undertaken by the individuals(s) to start the venture. (GARTNER, 1985, p. 698)

Outro autor dentro dessa perspectiva é Bygrave que considera o empreendedorismo como a vontade de livre associação para a criação de novos negócios que seriam responsáveis por dar maior vitalidade à economia de mercado e permitir o desenvolvimento econômico. (BYGRAVE, 1997 *apud* FRANCO; GOUVÊA, 2016) Outros autores que contribuem para o campo são Bruyant e Julien. Segundo eles, o processo empreendedor tem cinco fases: 1. reconhecimento de uma oportunidade; 2. A decisão de ir em frente e reunir os recursos iniciais; 3. Lançar um novo empreendimento; 4. Construir o sucesso; 5. Colher as recompensas. (BRUYAT; JULIEN, 2000)

Dornelas (2016) acredita que o empreendedorismo se inicia quando um fator desencadeia o processo que dará início à formação de um novo negócio. Então, se seguiria um processo composto por: “1. identificar e avaliar a oportunidade; 2. desenvolver o plano de negócios; 3. determinar e captar os recursos necessários; e 4. gerenciar a empresa criada”. (DORNELAS, 2016, p. 48)

Fica claro aqui que dentro da abordagem processual é o conceito de Gartner o fio condutor dos estudos. Todos os demais autores realizam estudos cujo resultado é adição à ideia inicial de processo empreendedor desenhado por ele.

Shane é quem faz uma tentativa maior de convergir diversos conceitos de empreendedorismo existente, principalmente os que se relacionam com o aproveitamento de oportunidades e o indivíduo. (MOROZ; HINDLE, 2012) Para ele, o processo empreendedor passa pela procura e reconhecimento das oportunidades, que são possíveis a partir de conhecimentos prévios do indivíduo e de como tais oportunidades, sejam elas inovadoras ou não, podem ser exploradas para a geração de lucros. (SHANE, 2000)

Por isso, ele estabelece cinco princípios para orientar o que seria o processo empreendedor: a existência de oportunidades (objetivas) baseadas nos lucros que podem ser exploradas através da aplicação de novos meios; relacionamentos, uma variação entre as pessoas em sua disposição e capacidade de agir; uma necessidade de abraçar a incerteza/risco; um requisito para organização proposital; e um requisito para alguma forma de inovação. (MOROZ; HINDLE, 2012; SHANE, 2000; SHANE; VENKATARAMAN, 2000)

A ideia de Shane, amplia a ideia inicial de Gartner, assumindo que as ideias antepostas de Shumpeter (inovação), Knight (risco/incerteza), e as ideias da abordagem comportamentalista (motivação para agir) compõem o processo empreendedor.

Mas a ideia inicial de Gartner também sofre críticas. A principal é que esse pressuposto não permite prever a real intenção de uma pessoa ao se iniciar um negócio. Portanto, casos em que a pessoa não conclua o processo de abertura da empresa, ela poderá ser considerada uma empreendedora? (MOROZ; HINDLE, 2012) Mas em “Who is an entrepreneur? Is the wrong question” o próprio Gartner ressalta que esta proposição de análise do empreendedorismo enquanto um processo não deve ser assumido como uma definição do fenômeno. Em suas próprias palavras,

to substitute one highly specific entrepreneurial definition for another. Entrepreneurship is the creation of new organizations" is not offered as a definition. but rather it is an attempt to change a long held and tenacious view point in the entrepreneurship field. If we are to understand the phenomenon of entrepreneurship in order to encourage its growth, then we need to focus on the process by which new organizations are created. This may seem like a simple refinement of (i.e., focus look at what the entrepreneur does, not who the entrepreneur is), but it is actually a rather thoroughgoing change in our orientation. From this perspective, other issues in the field might be seen with new clarity. (GARTNER, 1988, p. 62)

No contexto da abordagem processual o empreendedor assume diversos papéis – o de visualizador da oportunidade, o de criador do negócio, gestor, inovador e proprietário. Todos se interligam no processo de criação do negócio e se apresentam em maior ou menor grau a depender da fase do processo em que se encontra. Um dos principais questionamentos, que se transformam em crítica a esta abordagem, no entanto, é a visão de que o empreendedorismo se limitaria ao processo de criação da empresa. Desse modo, ao final do processo, com a criação da empresa o empreendedorismo chegaria ao fim e o sujeito empreendedor passaria a ser um proprietário-gerente.

1.5 ABORDAGEM ORGANIZACIONAL

Durante os anos 1980, o foco dos estudos sobre empreendedorismo se expandiu e foi redirecionado. Houve uma priorização do contexto organizacional como a gestão do negócio, a atividade empreendedora, e os fatores de sucesso/insucesso. (GUEDES, 2009) Esses estudos são apoiados principalmente por mudanças em políticas públicas, econômicas e tecnológicas. (FRANCO; GOUVÊA, 2016; VERGA; SILVA, 2014)

Esses estudos focam principalmente numa visão corporativa de que o empreendedorismo não se limita à criação de novas empresas tendo fim com a abertura de um novo negócio. Elas afirmam que o empreendedorismo pode ser realizado dentro das empresas,

inclusive empresas já existentes, chamado de intraempreendedorismo. (CARVALHO; COSTA, 2015)

Dornelas trata esses sujeitos como empreendedor corporativo. Para ele, “o empreendedor corporativo tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade das grandes organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios.” (DORNELAS, 2007, p. 28)

Essa visão organizacional é mais atual e vê o empreendedorismo como uma atividade prática e tenta adequar a sua definição a este contexto como fica claro nas palavras de Borges; Brito; Lima (2016):

[...] para se compreender o empreendedorismo com prática, há, necessariamente, que se apreender: a) aspectos ligados às micropráticas dos empreendedores em seu cotidiano e no local em que ela efetivamente ocorre; b) aspectos associados às práticas e processos empreendedores de criação de novos negócios, aos processos de inovação, e aos processos intraempreendedores de renovação de negócios já existentes; e c) aspectos relacionados ao contexto de influência do empreendedorismo, envolvendo questões de ordem econômica, social, cultural, religiosa, regional, ética, ambiental, dentre outras. (BORGES; BRITO; LIMA, 2016, p. 10)

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), relatório criado pela London Business School em parceria com a Babson College, é um dos principais meios utilizados para análise do empreendedorismo no mundo atualmente. A definição utilizada por eles destaca essa visão do empreendedorismo além da mera criação da empresa, creditando ao empreendedor a responsabilidade de levá-la até o estágio de maturação. O GEM acredita que o empreendedorismo passar por conceber e criar uma empresa a comandar ela até o seu estado de maturidade, onde a propriedade da empresa está totalmente estabelecida. Até o processo de saída do negócio está envolvido nas fases do empreendedorismo já que a pessoa pode começar um novo negócio ou continuar envolvida em atividades empreendedoras de alguma outra forma. (BOSMA et al., 2020)

A abordagem organizacional pode ser concebida, portanto, como uma ampliação da abordagem processual. Enquanto essa via o fenômeno do empreendedorismo como a identificação e exploração de oportunidades, a abordagem organizacional considera a identificação, a exploração, a criação e a invenção como partes do empreendedorismo dentro da vida útil da organização.

A verdade é que os estudos sobre o empreendedorismo são os mais diversos e têm contribuição de áreas com pensamentos diferentes que o analisam focando em aspectos

dimensionais relevantes para o seu campo. Assim, segundo Boava e Macêdo (2007, p. 1), “obter uma definição clara e objetiva sobre o empreendedorismo é uma tarefa complexa, devido as singularidades da área.” Mas, as ciências sociais têm um protagonismo nos estudos desse objeto tendo em vista que este se desenvolve dentro da sociedade e as ações decorrentes dele influem em diversas relações sociais.

2 A RELAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Como apresentado no tópico anterior, o empreendedorismo está ligado à área econômica desde o início dos estudos no campo, sendo essa uma das principais abordagens de conceituação do termo. É também dessa relação que surgem as primeiras ligações entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico. Ainda no início do século XX, Schumpeter classifica o empreendedor como o principal agente econômico responsável pelo desenvolvimento.

Nesta seção, portanto, iremos investigar qual a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, a evolução dos estudos nessa área, qual o cenário atual e, por fim, quais as principais críticas existentes. Qual a função do empreendedor no mercado para impulsionamento do desenvolvimento econômico e qual o impacto gerado por eles. Sendo assim, partiremos do conceito de desenvolvimento econômico para iniciar essa análise.

Primeiro, devemos esclarecer que crescimento e desenvolvimento são termos que ocupam um mesmo campo de estudos, ações e percepções, por isso, não é de se estranhar que as suas definições se entrelacem, ou mesmo que os termos sejam usados em alguns momentos como equivalentes. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008) Mas, “para muitos economistas não-ortodoxos a identificação do desenvolvimento econômico com crescimento seria ideológica: ela ocultaria o fato de o desenvolvimento econômico implicar melhor distribuição de renda enquanto que crescimento, não”. (BRESSER-PEREIRA, 2008, p. 4)

A grande questão envolvendo os conceitos de crescimento econômico e desenvolvimento é que o desenvolvimento econômico não se limita ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). Ele é um movimento amplo, que não se restringe ao crescimento econômico ao longo do tempo. Ele envolve a preservação de recursos naturais e o acesso a bens e serviços públicos de qualidade. (CONTERATO; FILLIPI, 2009) Os estudos sobre o desenvolvimento econômico buscam entender como as sociedades têm, podem e devem perseguir a melhora das condições de vida da sua população em termos quantitativos e qualitativos. (BEAMISH; BIGGART, 2006)

O desenvolvimento econômico deve, em qualquer concepção, ser conceituado como o crescimento acompanhado da melhoria da qualidade de vida. Deve ser a geração de recursos e a sua melhor distribuição de forma a melhorar os indicadores sociais (pobreza, desemprego, saúde, alimentação, educação). (DE OLIVEIRA, 2002) Será essa visão sobre o desenvolvimento econômico a ser adotada neste trabalho.

No início dos estudos econômicos, as discussões clássicas tomavam pouco conhecimento sobre a posição do empreendedor. Poucas são as discussões propostas por Adam Smith, em “A riqueza das nações”, concentradas na diferenciação entre capitalistas e empreendedores. Maior espaço foi dado à divisão do trabalho como mecanismo de desenvolvimento tecnológico e às inovações provenientes do processo de manufatura. (EBNER, 2005) Já para os fisiocratas, o desenvolvimento seria um fenômeno redundante, ocorrido naturalmente a partir do crescimento econômico. A crença era de que o crescimento econômico promoveria o desenvolvimento e dessa forma os problemas, como a pobreza, seriam solucionados. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008)

A definição de Say sobre o empreendedor como o agente que organizava e supervisionava a alocação de recursos em atividades produtivas, enquanto o capitalista era somente o agente que concedia o capital, abre, como vimos anteriormente, espaço para uma nova discussão. Partindo dessas posições, a teoria neoclássica marginalista começou a dominar o pensamento econômico, a partir de 1870, tendo como ideia principal a teoria do equilíbrio geral Walsariana. (EBNER, 2005)

A economia era entendida como um fluxo circular. Nele a mesma coisa ocorre de forma semelhante nos diversos períodos, o processo de troca de mercadorias é operado com grande precisão. Desse modo, os períodos passados servem para orientar as ações dos indivíduos no ciclo seguinte, por ensinamento ou por experiência adquirida. O fluxo circular admite que todos os bens encontram um mercado, de modo que esse fluxo é fechado em si mesmo. Todos os vendedores serão, em algum momento, consumidores de algum outro produto que manterão seu consumo e seu aparelho produtivo no período econômico seguinte. (SCHUMPETER, 1997)

A teoria do fluxo circular acredita na tendência do mercado a atingir o equilíbrio. Essa tendência permite aos envolvidos determinar os preços e as quantidades de bens, adaptando os dados já existentes de períodos passados. No sistema econômico de fluxo circular, no qual o mercado se encontra em equilíbrio, os custos de produção equivalem: ao dinheiro pago a outros para obtenção de mercadoria ou dos meios de produção e às despesas relacionadas ao trabalho pessoal. Ou seja, os custos são as despesas com trabalho e natureza de produção. E as receitas devem se igualar a esses custos, assim, o mercado flui sem a obtenção de lucro, os resultados devem ser diretamente aplicados nos fatores produtivos originais. (Idem) Na teoria do fluxo circular, o empreendedorismo não tem espaço. Nessa teoria, o mercado funciona em equilíbrio geral e o crescimento é dado pela expansão demográfica. As quantidades de oferta e demanda são ajustadas através da competição. (SILVA, 2016)

A posição neoclássica quanto ao desenvolvimento econômico estava baseada nos seguintes determinantes econômicos: nível tecnológico, quantidade e qualidade da força de trabalho, quantidade e composição do estoque de capitais e natureza das condições dos recursos naturais. Nessa perspectiva, portanto, o desenvolvimento só aconteceria quando houvesse aumento de produção desses fatores econômicos. (MORICOCCHI; GONÇALVES, 1994)

Nesse cenário, Schumpeter diz que

A tendência é de que o empresário não tenha nem lucro nem prejuízo no fluxo circular — ou seja, ele não tem ali nenhuma função de tipo especial, simplesmente ele não existe; mas em seu lugar há dirigentes de empresas ou gerentes de negócios de um tipo diferente, e é melhor que não sejam designados pelo mesmo termo. (SCHUMPETER, 1997, p. 84)

O acúmulo de capital foi considerado o principal elemento para se considerar o crescimento. Logo em seguida, os elementos trabalho e tecnologia foram incorporados a esta função. (BOETTKE; COYNE, 2003) Mas essa ideia começou a sofrer críticas. A primeira dificuldade encontrada nessa teoria é a mensuração dos fatores que influenciam o processo de produção. A segunda é determinar as causas das variações entre os diferentes fatores produtivos. (MORICOCCHI; GONÇALVES, 1994) E uma crítica final à teoria neoclássica está na sua inabilidade de incorporar a relação entre tempo e a estrutura institucional. (BOETTKE; COYNE, 2003)

A partir dessas críticas, surge a Escola Austríaca, como uma variação da teoria neoclássica, que representava o empreendedorismo de maneira mais explícita. Essa aproximação era derivada da sua orientação metodológica sobre o individualismo, subjetivismo, a natureza evolucionária das mudanças institucionais e a importância do tempo histórico em conduzir o desenvolvimento econômico. (SIMPSON, 1983, pp. 20-21 *apud* EBNER, 2005)

Os autores dessa escola foram os primeiros a perceber que a análise econômica deveria ser feita junto a uma análise institucional. Para eles, o empreendedor não era uma classe distinta de indivíduos que ocupavam uma função específica. Eles viam o empreendedorismo como uma característica humana presente em todas as sociedades. Por isso, o empreendedorismo não poderia ser o causador do desenvolvimento econômico. A análise deveria ser feita sobre as instituições que garantiriam que os anseios empreendedores fossem encorajados ou não, levando assim à exploração de oportunidades e ao desenvolvimento econômico. (BOETTKE; COYNE, 2003) Uma visão próxima à defendida pelos autores da abordagem sociológica, principalmente Baumol. Ademais, os autores dessa escola contribuíram com a evolução do

campo ao destacarem que a ausência do empreendedorismo nas análises neoclássicas estava associada à presunção do equilíbrio de mercado que guiava os estudos desses autores. (ACS et al., 2009)

Uma das críticas direcionadas à Escola Austríaca foi a desconsideração em suas análises dos aspectos históricos e sociológicos do empreendedorismo. Esses componentes, porém, fizeram parte das análises da Escola Alemã, como forma de complementar a visão institucional já apresentada anteriormente. (EBNER, 2005)

O papel da variedade institucional, da especificidade histórica e da racionalização econômica iniciaram o terreno para uma avaliação mais sociológica da economia e da questão do empreendedorismo, influenciando fortemente autores como Schumpeter. (Idem) É a ideia desse autor que consolida a relação do empreendedorismo como fator motor do desenvolvimento econômico no meio acadêmico. (ROCHA, 2012) Segundo Bresser-Pereira,

Schumpeter (1911) foi o primeiro economista a assinalar esse fato, quando afirmou que o desenvolvimento econômico implica transformações estruturais do sistema econômico que o simples crescimento da renda per capita não assegura. Schumpeter usou essa distinção para salientar a ausência de lucro econômico no fluxo circular onde no máximo ocorreria crescimento, e para mostrar a importância da inovação – ou seja, de investimento com incorporação do progresso técnico – no verdadeiro processo de desenvolvimento econômico. (BRESSER-PEREIRA, 2008, p. 2-3)

Schumpeter afirmava que todas as contribuições dadas a teoria econômica até o momento se aplicavam a uma visão estática da economia e, por isso, não poderiam explicar o desenvolvimento econômico. (BROUWER, 2002). Porém, é desse princípio de competição perfeita encontrada no equilíbrio de mercado, presente na teoria do fluxo circular, que ele inicia a sua análise do desenvolvimento econômico. (BOETTKE; COYNE, 2003)

Na sua visão, a mudança econômica não pode ser explicada somente pelas condições econômicas prévias, como proposto pela visão walsariana apresentada anteriormente, isso porque o estado econômico atual não surge das condições econômicas precedentes, mas do conjunto total da situação precedente. O mundo econômico é autônomo por abranger grande parte da vida das pessoas à qual diversos outros aspectos estão condicionados. Por conta disso, a vida econômica também sofre alterações de ordem não contínua e que alteram o limite e o curso tradicional. Essas mudanças, no entanto, não conseguem ser explicadas pelo fluxo circular. (SCHUMPETER, 1997)

O grande problema encontrado na teoria proposta pelos clássicos e neoclássicos está nas análises exclusivas das mudanças que ocorrem na própria vida econômica, que altera seus próprios dados. Nas palavras do próprio autor,

As mudanças contínuas, que podem eventualmente transformar uma pequena firma varejista numa grande loja de departamentos, mediante adaptação contínua, feita em inúmeras etapas pequenas, estão no âmbito da análise “estática”. Mas a análise “estática” não é apenas incapaz de prever as consequências das mudanças descontínuas na maneira tradicional de fazer as coisas; não pode explicar a ocorrência de tais revoluções produtivas nem os fenômenos que as acompanham. Só pode investigar a nova posição de equilíbrio depois que as mudanças tenham ocorrido. (SCHUMPETER, 1997, p. 73-74)

Ele pretendia explicar por que razão a realidade econômica é um processo em permanente mudança e não uma repetição de si mesma. “Não se preocupava diretamente com um possível aumento da capitalização ou da renda real e sim com a ‘dinâmica’ do processo econômico.” (SCHUMPETER, 1997, p. 12) Assim, desenvolvimento passa a ser visto como “as mudanças da vida econômica que não lhe forem impostas de fora, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa.” (Idem, p. 74)

Ele se afasta da teoria tradicional, inclusive, por ignorar o pressuposto de que o desenvolvimento econômico pode ser definido por um mero crescimento da economia, apresentado pelo aumento da população e da riqueza. Todo processo concreto de desenvolvimento repousa no estado de desenvolvimento precedente. Isso significa que o processo de desenvolvimento ocorrido num dado momento é o responsável por criar as bases que permitirão a ocorrência do desenvolvimento econômico no período seguinte. As condições não são criadas do zero, como na teoria tradicional. (SCHUMPETER, 1997)

Aqui vale destacar a noção de como Schumpeter vê o processo de desenvolvimento em relação ao posicionamento do mercado. Enquanto os clássicos e neoclássicos acreditavam na tendência do mercado a alcançar o equilíbrio, ele achava que o desenvolvimento era a perturbação dessa ordem.

O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente. Essas mudanças espontâneas e descontínuas no canal do fluxo circular e essas perturbações do centro do equilíbrio aparecem na esfera da vida industrial e comercial, não na esfera das

necessidades dos consumidores de produtos finais. (SCHUMPETER, 1997, p. 75)

Essas mudanças são lideradas pelos produtores e os consumidores têm suas necessidades alteradas por ele (são reeducados), caso seja necessário. Sendo que a produção é resultado da combinação de materiais e forças que se encontram ao alcance, no mercado e a produção de novas coisas é derivada de novas combinações desses fatores, que podem ser feitos de forma contínua a partir das combinações antigas. (SCHUMPETER, 1997)

Essas novas combinações produtivas, responsáveis por produzir o desenvolvimento, poderiam, segundo Schumpeter, ser divididas em cinco tipos:

- 1) Introdução de um novo bem — ou seja, um bem com que os consumidores ainda não estiverem familiarizados — ou de uma nova qualidade de um bem.
- 2) Introdução de um novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria.
- 3) Abertura de um novo mercado, ou seja, de um mercado em que o ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha ainda entrado, quer esse mercado tenha existido antes, quer não.
- 4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados, mais uma vez independentemente do fato de que essa fonte já existia ou teve que ser criada.
- 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, pela trustificação) ou a fragmentação de uma posição de monopólio. (SCHUMPETER, 1997, p. 76)

Em sua análise, Schumpeter deixa explícito que os meios de produção necessários para que se façam as novas combinações estão presentes na sociedade e não estão ociosos. Elas estão somente sendo empregadas em outras atividades que mantêm o fluxo circular da economia. São os novos usos dados a estes mecanismos que irão produzir o que Schumpeter considera como desenvolvimento econômico. (DA COSTA, 2006)

Tais combinações podem ser lideradas pelos indivíduos que detém o controle dos processos de produção ou o poder de comercialização. Mas, o comum é que elas surjam a partir de novos negócios, que como vimos são realizados pelos empresários. Esse fato abre espaço para a descontinuidade que caracteriza o processo de concorrência. Nela, combinações novas significam a eliminação das antigas. Por conseguinte, a ascensão e decadência de indivíduos e famílias e a formação de fortunas pessoais são explicados por esse fato. (SCHUMPETER, 1997)

As ondas de desenvolvimento são estabelecidas a partir do momento em que as inovações causam desequilíbrios no fluxo circular. As depressões e prosperidades, seguidos de aumento e queda da produção e emprego, são reflexos dessas situações. Para Schumpeter, o desenvolvimento econômico segue diante desses dois movimentos. No momento de prosperidade, as inovações são difundidas, a sua introdução no mercado, feita pelos empresários através dos novos empreendimentos, gera lucros extraordinários e atrai imitadores, que buscam aproveitar o novo mercado inaugurado por elas. O segundo movimento, o de depressão, ocorre com a queda dos lucros decorrentes do aumento da oferta. A introdução de novos produtos também causa uma reorganização do mercado, principalmente das empresas já estabelecidas. As condições competitivas são alteradas, as inovações, ao se colocarem como alternativas aos produtos e processos já existentes, acabam por substituí-los, destruindo os espaços dessas empresas e fechando empregos. (DA COSTA, 2006)

Para Schumpeter, a realização de novas combinações é algo especial porque no fluxo circular todo indivíduo age de forma racional e seguro do que está fazendo, pois o ambiente no qual ele atua é conhecido. Ao enfrentar uma nova tarefa ele sai desse escopo e se depara com inovações e os seus conhecimentos anteriores não são suficientes. Os dados familiares que tendiam à repetição se tornam uma incógnita. Assim, não são muitos os capazes a prosseguir com essas inovações. (SCHUMPETER, 1997) Ele reconheceu a inovação como a força motriz do desenvolvimento econômico, carregados pela liderança empreendedora, características que vão fundamentar o empreendedor schumpeteriano. Ele ainda identificou que as novas ideias não se acomodavam em uma teoria de mercado harmonioso. (EBNER, 2005)

A teoria evolucionista iniciada e influenciada por Schumpeter se difere da teoria neoclássica, primeiramente por ver a economia em um eterno processo de mudança, contrastando com a ideia estacionária vigente até então. Uma consequência básica dessa diferenciação é a visão sobre os agentes econômicos nestes contextos. Ambas concordam que eles, juntamente às organizações, agem de maneira racional. No entanto, na teoria evolucionária, os agentes não têm total entendimento do ambiente no qual estão inseridos. Mas, isso dá a eles a possibilidade de inovar e aproveitar oportunidades. Essa visão é diferente da teoria neoclássica que acredita que os agentes econômicos possuem todos os dados à sua disposição e têm conhecimento de todos eles, sendo suas escolhas orientadas por esse total conhecimento. Uma outra diferença está em como essas teorias percebem uma boa performance econômica. Para os neoclássicos, ela deve ser mensurada em relação à proximidade com um modelo teórico ótimo, pré-estabelecido. Já para a teoria evolucionista, não há um modelo

teórico, sendo que há muitas possibilidades e as ações econômicas estão em constante mudança, de maneira que não pode ser prevista. (NELSON, 2008)

Essas discussões sobre crescimento e desenvolvimento ocuparam espaço central principalmente nas sociedades ocidentais, permeando as teorias e ideologias utilizadas por estes no campo da economia. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008) Mas foi só após a Segunda Guerra Mundial que os estudos sobre desenvolvimento ganharam maior força e se estabeleceram de maneira concreta. (BEAMISH; BIGGART, 2006) O século XX pode ser conhecido como a era do desenvolvimento, principalmente, após a eleição de Truman nos EUA. O foco internacional era intenso sobre o tema, sendo que Truman decidiu inclusive aumentar a ajuda técnica fornecida aos países latino-americanos. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008) A conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), em 1964, e a criação do Clube de Roma, em 1968, são pontos marcantes das tentativas internacionais de pautar as discussões sobre o desenvolvimento. (SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008)

Até 1940, o termo “desenvolvimento econômico” era pouco utilizado e confundido com crescimento econômico. Sobre isso, Queiroz (2011) conclui que

Após o fim da Segunda Guerra Mundial, o debate sobre o desenvolvimento econômico de regiões atrasadas passou a ganhar espaço na academia e a diferença entre os conceitos de desenvolvimento e crescimento econômico se tornou mais evidente. Com essa evolução, o termo “desenvolvimento econômico” passou a ser entendido não somente como crescimento da renda per capita, mas também uma mudança estrutural em diversas esferas. (QUEIROZ, 2011, p. 144)

A teoria do desenvolvimento econômico acreditava, até então, que as sociedades se desenvolviam em estágios, até que alcançassem a modernização e uma economia industrial. Para isso, um sistema de políticas de Estado deveria ser desenvolvido para que os países pudessem se desenvolver. (BEAMISH; BIGGART, 2006) Após a 2ª Guerra Mundial, as ideias keynesianas focadas mais nos ciclos econômicos e na ameaça de estagnação (QUEIROZ, 2011) assumem o plano econômico, estabelecendo, nos anos 1950 e 1960, a inovação como principal força motora do desenvolvimento, como Schumpeter havia previsto. (NELSON, 2008)

A participação do Estado na busca pelo pleno emprego e a demanda efetiva eram vistas como fundamentais para o progresso. O Estado, através de suas políticas públicas, se financiava e controlava as atividades produtivas – crescimento e desenvolvimento passaram a ser considerados sinônimos. (CONTERATO; FILLIPI, 2009) Nesse contexto, novas ideias de

Schumpeter, contidas no seu livro “Capitalismo, Socialismo e Democracia” (lançado pela primeira vez em 1942), ganham relevância. O autor apresenta aqui uma ideia pessimista em relação à Teoria do Desenvolvimento Econômico e preconiza o desaparecimento do empreendedor.

Inicialmente, Schumpeter confirma a natureza de crescimento do capitalismo e a sua característica evolucionista demonstrada pelos ciclos de longa duração que modificam as estruturas produtivas com a introdução de inovações, como apresentado na sua teoria inicial. Mas, ele ressalta que, no período pós-guerra, o monopólio, que antes era visto como exceção em um cenário de concorrência perfeita, tende a ser a normalidade.

Para o autor, a concorrência monopolista normalmente ocorre quando os produtores tendo preços vigentes de seu produto no mercado, não podendo influir sobre eles por ação individual, limitam-se a adaptar a sua produção a eles. Como normalmente todos os produtores de um mesmo produto fazem isso, a produção e os preços tendem a se adaptar de uma maneira prevista pela concorrência perfeita. Contudo, na sua visão, o reconhecimento dos monopólios e dos oligopólios tornam inaplicáveis conceitos como o do equilíbrio. A busca pelo monopólio substitui a concorrência benéfica, pela predatória e exterminante, com manobras de despesas com campanhas publicitárias, supressão de métodos de produção e a luta pelo domínio financeiro. (SCHUMPETER, 1961)

As teorias da concorrência monopolista e oligopolista são desfavoráveis ao rendimento máximo da produção. Para isso, deve-se assumir que houve uma idade de ouro da concorrência perfeita, que se metamorfoseou na era monopolista. Segundo, deve-se observar que o crescimento da produção continuou a seguir a partir de 1890, com a prevalência dos grandes empreendimentos. (Idem) Nesse contexto, o processo de destruição criativa desenvolvido por ele é adaptado por esses grandes empreendimentos como forma de garantir a sua sobrevivência, tendo em vista que a evolução do capitalismo ainda depende dele.

É a partir desse ponto que as ideias de Schumpeter tomam um rumo diferente do que foi apresentado no seu estudo inicial sobre o desenvolvimento econômico. A crença na inovação permanece, mas quem a promove a partir de então é a grande empresa e não o empreendedor. Nas palavras do próprio, “tão logo está em condições de enfrentar as despesas, a primeira coisa que uma firma moderna faz é fundar um departamento de pesquisas, cujos funcionários sabem que o pão de cada dia depende do êxito que obtiverem na descoberta de novas invenções.” (SCHUMPETER, 1961)

As grandes empresas reteriam o poder das inovações, do seu financiamento e das suas aplicações no processo produtivo. E elas têm impacto sobre a estrutura de uma indústria e

reduzem o efeito a longo prazo, inclusive de práticas que visam a manutenção do lucro, ou da posição de importância da empresa pela prática de restrição de produção. Isso porque essas empresas só implantariam tais inovações caso os custos totais de produção fossem reduzidos, sem implicar necessariamente em mudanças no preço final do produto. A grande empresa surgiria outrora do processo de destruição criativa e em seguida seriam responsáveis por mantê-la, explorando os resultados desse processo. (SCHUMPETER, 1961)

Esse protagonismo das grandes empresas inibe a ação dos empreendedores, já que as inovações estariam ocorrendo a todo momento e somente as primeiras teriam condições de concorrer neste mercado. Desse pensamento surge a teoria das oportunidades minguantes para o investimento na qual “a saturação da população, novas terras, possibilidades tecnológicas e a circunstância de que grande parte das oportunidades de investimento existentes se abrem na esfera da inversão pública e não da privada” (Idem, p. 144) legariam à grande empresa o papel de petrificadora do capitalismo e as tornariam as mais capazes de sobreviver no mercado. (SCHUMPETER, 1961)

Esse processo teria como resultado, na visão schumpeteriana, a obsolescência da função do empreendedor. Caso algum dia todas as necessidades da humanidade estivessem satisfeitas e o número de oportunidades fosse diminuído, os motivos para se levar adiante um esforço produtivo seriam poucos. Por sua vez, o capitalismo, que é um processo evolutivo (na visão defendida por Schumpeter), tornar-se-ia atrofiado. O empreendedor perderia a sua fonte motivacional. O papel de introdutor de inovações e de agente da revolução econômica perderia importância. A racionalização do processo de inovação incorporado pela grande empresa a transforma em uma atividade operada por um grupo de especialistas. O que Schumpeter preconiza a partir disso é que a evolução do capitalismo através da grande empresa irá acabar com a função do empreendedor na sociedade. (Idem)

No final da década de 1970 e início da década de 1980 o modelo Keynesiano, baseado na produção em escala das grandes empresas, entra em crise. Como resposta, há uma retomada das ideias neoclássicas, em um movimento conhecido como neoliberalismo. As questões financeiras voltam a ter protagonismo, há um avanço da primazia do mercado sobre as ideias desenvolvimentistas e de distribuição de renda, e as ideias de mercado livre e baixa participação do Estado ganham força e com ele o papel do empreendedorismo e dos pequenos negócios. (BEAMISH; BIGGART, 2006; CONTERATO; FILLIPI, 2009; SOARES JUNIOR; QUINTELLA, 2008)

Do ponto de vista empírico, o *link* entre empreendedorismo e crescimento econômico começou a ser explorado neste momento, a partir da pesquisa de Birch, ao mostrar que as

Pequenas e Médias Empresas (PMEs) eram as principais criadoras de empregos nos Estados Unidos. Esse estudo foi seguido por diversos outros que confirmaram esta hipótese, se valendo de estudos longitudinais e comparativos entre setores e países. (ROCHA, 2004)

Birch afirma que, em 1980, seriam necessários nos EUA 15 milhões de empregos para empregar a população adulta. Mas o setor público iria criar somente um pouco mais de $\frac{1}{4}$ dessa quantidade. O restante teria que ser criado pelo setor privado. Isso durante um período em que a economia americana passava por uma mudança radical, da ideia de economia planificada do keynesianismo para as ideias pró-mercado do neoliberalismo. Então, ele decidiu investigar como os empregos são criados na economia americana, em um momento no qual segundo ele os economistas focavam em alterações do PIB. (BIRCH, 1981)

Ele procurou em seus estudos identificar quem era o maior criador de empregos, onde eles estavam, quem controlava esses empregos, e quem era mais provável de responder às mudanças nas políticas econômicas. Nas suas pesquisas feitas, entre 1969 e 1976, das 5,6 milhões de empresas analisadas, dois terços dos empregos eram criados por empresas com menos de vinte empregados e 80% dos empregos criados estavam ligados às empresas com 100 ou menos empregados. As pequenas empresas mais do que compensam suas taxas de falhas com a sua capacidade de iniciar e expandir rapidamente. Em contraposição, as grandes empresas apareciam estagnadas. Elas podiam estar expandindo através do investimento em equipamentos ou expandindo operações em outros países, mas isso não fazia delas as maiores criadoras de empregos dos EUA. (BIRCH, 1981)

A constatação feita neste período marca o renascimento do empreendedorismo e da pequena empresa nas discussões econômicas e na relação com o desenvolvimento econômico. Há ainda a refutação da teoria marxista de que o setor de pequenas empresas iria desaparecer, assim como sugere que a hipótese de Lucas, de uma relação negativa entre nível de renda *per capita* e taxa de empreendedorismo, não é verdadeira. (WENNEKERS et al., 2010)

A década de 1990 continua com o apoio às políticas neoliberais principalmente no campo do desenvolvimento apoiado por países doadores e instituições internacionais como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI). (BEAMISH; BIGGART, 2006) Um conjunto de ideias de ajustes estruturais conhecidos como Consenso de Washington significaram na retirada do Estado da economia. O foco na primazia do mercado foi avançando sobre a ideia desenvolvimentista. (CONTERATO; FILLIPI, 2009) Mercados livres para trocas, baixos controles de importação, baixo incentivo à exportação, mercados de trabalhos livres continuaram a favorecer e a influenciar o cenário para o surgimento e crescimento de pequenas empresas, alinhados com os estudos de Birch.

O pensamento neoclássico de desenvolvimento apresentado pela economia o relaciona com o fator produtivo industrial e o mede a partir da taxa de crescimento. No entanto, com o avanço dos estudos e as novas relações estabelecidas pelo Estado, o setor produtivo e a sociedade, essa visão sobre o desenvolvimento veio sendo reconstruída. (SOUZA; LOPEZ JÚNIOR, 2011) Mas do meio para o fim dos anos 1990, surgem as ideias neo-institucionais. Para os institucionalistas, o desenvolvimento deve levar em conta os contextos históricos, culturais e sociais dos países para a elaboração de planos e políticas que sejam efetivos. (BEAMISH; BIGGART, 2006)

O ambiente que molda a economia tem efeitos na dinâmica do empreendedorismo. A interdependência entre o desenvolvimento e as instituições afeta variáveis como: qualidade da governança, acesso ao capital e percepção empreendedora. É certo que a dinâmica do empreendedorismo pode ser bem diferente a depender do contexto institucional e nível de desenvolvimento econômico. (ACS; DESAI; HESSELS, 2008)

De acordo com Tabellini (2005), isso acontece porque a chave para o desenvolvimento é criar as bases legais e infraestrutura institucional para proteção ao direito à propriedade, reforçar os contratos privados e permitir que os indivíduos aproveitem de forma livre as oportunidades de mercado. Essas são as principais atuações do governo para garantia do sucesso, ou falha, do desenvolvimento econômico. Outras ações compreendem o provimento de bens públicos, correção das falhas de mercado e controle das flutuações econômicas, por exemplo, mas essas possuem impacto menor. (TABELLINI, 2005)

O primeiro a fazer essa análise é North (1981), que construiu sua análise sob o pressuposto de que a proteção institucional aos direitos de propriedade é a chave para o desenvolvimento. Hall e Jones (1999) também eram defensores dessa ideia e em um dos seus artigos concluíram que países com ambiente institucional mais desenvolvido possuíam maior taxa de produtividade do trabalho. (Idem)

Essa ideia está ligada à abordagem sociológica do empreendedorismo, principalmente em Baumol, que acreditava na alocação da atividade empreendedora em atividades produtivas, improdutivas ou destrutivas, de acordo com os incentivos institucionais. Na sua visão, para promover o crescimento econômico, é preciso examinar os determinantes que influenciam nas vantagens de empreender e encorajá-las. A estrutura de recompensas econômicas, ditadas pelas “regras do jogo”, ajuda na alocação dos recursos empreendedores em atividades economicamente produtivas, o que acaba impactando no desenvolvimento econômico. (BAUMOL, 1968 *apud* ROCHA, 2004)

O foco dos institucionalistas, nesse momento, é nas políticas macroeconômicas e na interpretação delas como um dos ingredientes do sucesso econômico. Essas políticas têm o poder de influenciar na alocação de recursos e podem desencorajar investimentos privados no país. (TABELLINI, 2005) As instituições não afetam somente a demanda, mas a alocação do empreendedorismo. (NAUDÉ, 2013)

As duas principais instituições que influenciam o empreendedorismo são o direito à propriedade e às leis. A estrutura de mercado e o desempenho das empresas (crescimento, contração e nascimento) estão ligados às instituições principais. Passa-se a observar que nos países em que tais instituições são fracas, ou inexistentes, a presença de economia informal é grande, o que acaba por retardar o crescimento e o desenvolvimento econômico. Historicamente, países que possuem bem definidos os direitos de propriedade e leis fortes são mais desenvolvidos. Mesmo países em desenvolvimento, aqueles que implementaram de maneira mais forte e estruturada estas instituições, crescem a taxas mais altas do que aqueles que não o fizeram. Nesse período, a ideia geral era de que enquanto economistas têm dificuldade de chegar ao consenso em muitos assuntos, havia uma concordância de que o ambiente institucional e os incentivos gerados influenciam nos agentes econômicos, entre eles o empreendedor, o principal catalisador do desenvolvimento econômico. (BOETTKE; COYNE, 2003)

Durante a década de 1990 houve também um crescente interesse sobre a criação e o papel dos *clusters* na promoção do empreendedorismo, no fortalecimento da rede de pequenas empresas e no desenvolvimento econômico, conseqüentemente. Os *clusters* podem ser interpretados como um sistema independente baseado em empresas num sistema regional em rede. Nesse período, o processo de globalização e o avanço da tecnologia da informação aumentaram a importância desses sistemas, impulsionados pelo redirecionamento das ideias neoliberais para a abertura de mercado. Diversas regiões industriais como Centro e Norte da Itália, Sul da Califórnia e Bay Area, baseados na desintegração vertical e na relação interindustrial, começaram a crescer nesse momento. (ROCHA, 2004)

Para Rocha (2004), as *clusters* contribuem para o desenvolvimento econômico ao favorecerem o empreendedorismo, da seguinte forma:

It is argued that clusters foster entrepreneurship providing established relationships and better information about opportunities; lowering entry and exit barriers; opening up niches of specialization due to the low degree of vertical integration; fostering a competitive climate and strong rivalry among firms that impose pressure to innovate due to the presence of close competitors; providing role models and the presence of other local firms that

have “made it”; capturing important linkages, complementarities and spillovers from technology, skills, information, marketing and customer needs that cut across firms and industries, which is key to the direction and pace of new business formation and innovation; providing access to physical, financial, and commercial infrastructure; easing the spin offs of new companies from existing ones; reducing risk and uncertainty for aspiring entrepreneurs; and providing a cultural environment where establishing one’s own business is normal and failure is not a social stigma. (ROCHA, 2004, p. 38)

Mas há duas fraquezas nesse argumento. Primeiro, o foco principal é na criação de empresas mais do que na taxa líquida de empresas iniciais (número de empresas criadas, menos empresas fechadas). Segundo, as vantagens dos *clusters* para o empreendedorismo são tomadas como permanentes, independente do estágio em que o *cluster* se encontra. Uma visão mais dinâmica acredita que a taxa de criação de empresas é crescente nos estágios iniciais do *cluster* e decrescente em estágios mais maduros. As razões para tal acontecimento são diferentes. A conclusão, portanto, é que a influência dos *clusters* no desenvolvimento não pode ser afirmada, nem permite generalizações empíricas, apesar de se poder afirmar que o empreendedorismo tem um impacto positivo no desenvolvimento econômico. (ROCHA, 2004)

Cresce, a partir desse momento, a consciência de que, ao se perguntar o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico, a resposta no mínimo deve ser capaz de explicar o papel dos empreendedores na transformação estrutural dos países de baixa renda, baseada na produção do primeiro setor, em países de alta renda, baseada na produção de tecnologia altamente competitiva. (NAUDÉ, 2008)

A partir de então, no início dos anos 2000, a análise da competitividade dos países passou a ser vista como um fenômeno ligado ao nível de desenvolvimento econômico, no qual o empreendedorismo era uma variável que influencia e é influenciada por essa infraestrutura social.

No Global Competitiveness Report 2001-2002, Porter apresenta uma abordagem de competitividade utilizando indicadores microeconômicos para medir o grupo de instituições, estruturas de mercado e políticas econômicas de suporte na garantia dos altos níveis de prosperidade. A ideia principal é focar a análise na utilização efetiva dos recursos atuais. Ele configura três estágios de desenvolvimento econômico ligados ao nível de competitividade nacional, sendo eles: *Factor-driven*; *Investment-driven*; *Innovation-driven*. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002)

No estágio *Factor-driven*, a produção baseia-se na mobilização de fatores primários de produção: terra, commodities primárias e mão de obra não qualificada. Nesse estágio, a

competitividade internacional é baseada principalmente em baixos custos de produção e/ou na presença de minerais e outras mercadorias. (WENNEKERS et al., 2010) A presença da tecnologia é baixa, não sendo de propriedade nacional, e não há um forte conhecimento voltado para a exportação. Já o mercado de trabalho é caracterizado por auto emprego em pequenas manufaturas e serviços: empreendedorismo. (ACS; DESAI; HESSELS, 2008)

Nos estágios mais baixos de desenvolvimento, o trabalho principal do governo é promover a estabilidade macroeconômica e mercado livre suficiente para que as empresas iniciantes possam se utilizar da melhor forma das *commodities* primárias e da mão de obra não especializada para atrair investimento externo. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002) Essas transformações, feitas com amparo dos governos estatais, são elementares para a passagem dos países desse primeiro estágio para o segundo.

O estágio de *Investment-driven* é marcado pela industrialização, o crescimento econômico mais intensivo em capital orientado para investimentos. (WENNEKERS et al., 2010) As principais indústrias nesse estágio são de manufaturas e de serviços básicos que apresentam maior efetividade na produção em grandes mercados, o que permite a produção em escala pelas companhias. (ACS; DESAI; HESSELS, 2008) O crescimento econômico estaria orientado então por captar tecnologias globais para a produção local. Investimentos estrangeiros diretos e *joint ventures* são exemplos de arranjos produtivos que ajudam a integrar a produção nacional aos sistemas internacionais. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002) Quanto ao trabalho, esse estágio apresenta uma diminuição do auto emprego já que empresas estabelecidas aumentam de tamanho e absorvem parte da força de trabalho. Há também uma diminuição, por conta disso, dos níveis de empreendedorismo, porque as pessoas acreditam que podem ganhar mais sendo assalariados do que empreendedores. (ACS; DESAI; HESSELS, 2008)

Esse segundo estágio é marcado pelo decréscimo do auto emprego. Uma das explicações mais sólidas para a ocorrência desse fenômeno é que nesse momento passa a acontecer uma maturação da economia do país. Desse modo, as empresas acabam gerando mais renda e aumentando o seu tamanho. Os indivíduos então precisam apresentar maior habilidade empresarial para gerir tais empresas. Como o emprego e o ganho salarial são substitutos ao auto emprego e numa economia crescente essas oportunidades se fazem mais presentes, muitos acabam por trocar a administração dos próprios negócios por um emprego fixo. Nesse modelo, a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico é negativa. Isso significa que quanto mais uma economia se torna desenvolvida menos iremos encontrar pessoas realizando atividades empreendedoras. (ACS, 2006)

A transição dessas economias para um *status* de alta renda envolve a transição de uma economia importadora de tecnologia para uma economia produtora de tecnologia. O foco do governo tem que ser então a criação de infraestrutura e planos regulatórios para permitir uma completa integração ao mercado internacional. Neste estágio, liderado pelo investimento, a eficiência na produção de produtos padronizados e de serviços se torna dominante no cenário global. Eles se tornam mais sofisticados, mas as tecnologias aplicadas continuam vindo, em sua maioria, de fora. Mas, o cenário nacional passa a investir em uma infraestrutura mais eficiente e em métodos mais modernos de produção. A transição mais difícil é para o estágio tecnológico. Isso porque há uma demanda maior sobre o governo para garantir o aumento da taxa de inovação, através de investimentos públicos e privados. Isso inclui pesquisa e desenvolvimento, educação, melhoria no mercado de capitais e garantias maiores a empresas iniciantes de alta tecnologia. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002)

O terceiro estágio, o último, é o *Innovation-driven*. Impulsionado pela inovação, é o de uma economia geradora de tecnologia. Os países que alcançam o terceiro estágio lideram a fronteira tecnológica em alguns setores. (WENNEKERS et al., 2010) O crescimento econômico nesse estágio é orientado pela alta taxa de aprendizagem social e a habilidade de trocarem para novas tecnologias. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002) A atividade empreendedora volta a apresentar um crescimento nesse estágio, principalmente, no setor de serviços (ACS; DESAI; HESSELS, 2008) incentivada pela terceira revolução industrial que cria oportunidades para pequenas empresas especializadas, apoiada na cooperação entre governos, universidades e setor privado. (WENNEKERS et al., 2010) As empresas de serviços apresentam mais oportunidades para o empreendedorismo. Mas, as mudanças tecnológicas estão aliadas também à indústria, e a introdução desta está ligada ao papel do empreendedor, o que aumenta os retornos sobre o empreendedorismo, incentivando-o. (ACS, 2006)

Segundo Porter, essa nova forma de observar o relacionamento entre competitividade e desenvolvimento econômico deixa claro que

micro reforms must go beyond reducing the role of government and abolishing market distortions. Government also has a range of positive roles that are fundamental to prosperity—such as investing in specialized human resources, building innovative capacity, facilitating cluster development, and stimulating advanced demand via regulatory standards. Many nations need to move beyond first stage micro reforms and address these agendas. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002, p. 22)

Essa visão sobre o desenvolvimento econômico mostra que o seu sucesso está atrelado ao processo de *upgrade* dos negócios e do sistema de suporte a eles, que os permitem produzir e competir de maneira eficiente. (PORTER; SACHS; MCARTHUR, 2002) Ainda, os três estágios de desenvolvimento (primário, industrial, tecnológico) afetam o auto emprego através das mudanças estruturais no setor de produção e escolha ocupacional. O fator da escolha no estágio dois é importante para se entender o declínio na taxa de empreendedorismo, que é retomada no terceiro estágio com o papel das novas tecnologias. (WENNEKERS et al., 2010) Uma análise que se aproxima das ideias de Kirzner, que acreditava na competitividade do mercado como catalizadora das oportunidades a serem exploradas pelos empreendedores de maneira lucrativa, resultando no avanço dos mercados.

Nesse mesmo período, surgiu o *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Fundado em 1997, por Bill Bygrave (Babson College) e Michael Hay (London Business School), este é um index de competitividade empreendedora similar ao *The Global Competitiveness Index* do *World Economic Forum* (BOSMA et al., 2020), onde foi apresentada a ideia anterior de Porter sobre os três estágios de desenvolvimento. O objetivo do relatório é reunir informações sobre a atividade empreendedora dos países participantes da pesquisa. O ponto positivo do programa é reunir as mais diversas informações sobre empreendedorismo dos diversos países sob uma mesma métrica de avaliação, possibilitando a comparação de dados em uma esfera internacional. O maior problema, no entanto, consiste em como comparar os dados entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. (ACS, 2006)

O GEM classifica o empreendedorismo como um ingrediente vital para o desenvolvimento econômico por ser determinante na provisão futura de renda e trabalho. Contudo, devem ser levados em consideração os diferentes processos de desenvolvimento de cada país. Para eles, o desenvolvimento econômico é marcado pelo empreendedorismo. No *framework*, apresentado em seus relatórios, a atividade empreendedora seria determinada por valores sociais e atributos individuais e criam por consequência valor agregado e empregos. Ampliando esse espectro, leva-se em consideração o contexto social, político, econômico e cultural que se encontram em uma via de mão dupla: influenciam e são influenciados pela atividade empreendedora. Todo esse conjunto que permite a criação e desenvolvimento de negócios contribui com o crescimento econômico, desenvolvimento de capital humano e produção de inovações que, por conseguinte, levam ao desenvolvimento econômico de um país e/ou região. (BOSMA et al., 2020)

O GEM analisa o empreendedorismo segundo as motivações do empreendedor ao abrir o seu negócio. Nela, os empreendedores são divididos em dois grupos, empreendedores por

necessidade e empreendedores por oportunidade. Os primeiros são aqueles que abrem o seu negócio por não possuírem outra opção melhor de ocupação. (SPIES, 2018) O empreendedorismo por necessidade se apresenta em momentos de desaceleração econômica e falta de emprego. Esse cenário influencia pessoas a iniciarem um negócio próprio como forma de auto emprego e fonte de renda. No entanto, a probabilidade de fracasso desses tipos de negócio é alta, por falta de planejamento, o que não ajuda no desenvolvimento econômico. Muitos autores recentes inclusive questionam se o sujeito que se enquadre nessa situação possa ser chamado de empreendedor, tendo em vista que essa situação se dá por uma falta de opção de trabalho, sendo esta uma condição imposta e não uma escolha voluntariosa do indivíduo. (ROCHA, 2016)

Já os empreendedores por oportunidade são aqueles que mesmo possuindo chance de um emprego estável e renda fixa, optam por empreender e abrir seu próprio negócio por identificarem uma oportunidade de mercado mais lucrativa a ser explorada. (SPIES, 2018) Já o empreendedorismo por oportunidade vem sendo defendido como o modelo próximo ao idealizado por Schumpeter. A capacidade de inovar e gerar novas combinações, gerando novas oportunidades está no centro desse tipo de empreendedorismo. (ROCHA, 2016)

O relatório de 2019/2020 concluiu que os países apresentam características diferentes sobre a atividade empreendedora, principalmente devido ao seu nível de desenvolvimento econômico. Em algumas economias há a presença em maior número de auto empregados e empreendedores iniciais, em outras há empreendedores mais estabelecidos com médias empresas e em alguns casos países que apresentam uma maior taxa de intraempreendedores. (BOSMA et al., 2020) Por terem impactos diferentes muitos estudos buscam analisar como o empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade influenciam no desenvolvimento econômico (ROCHA, 2016), tomando como base os estágios de desenvolvimento e competitividade elaborados por Porter.

Com base na literatura, há uma diferença grande entre os impactos causados pelo empreendedorismo por oportunidade e por necessidade. Enquanto o primeiro tem um papel inovador e transformador, o segundo funciona como um plano B, uma válvula de escape para aqueles que não possuem alternativa em determinado momento para sustentar a sua família. (SPIES, 2018) O próprio relatório do GEM 2019/2020 explica que

In wealthier economies, individuals are more likely to have access to the resources necessary for successful startup activity. On the other hand, in lower-income economies, individuals may have greater motivation to start a business in the absence of alternative income sources. Additionally,

developing economies may have less intensive competition plus growing demand for new products and services in line with the aspirations of the population. (BOSMA et al., 2020, p. 38)

Assim, a expectativa é que nos dois primeiros estágios o empreendedorismo está ligado de forma negativa ao desenvolvimento econômico, já que muitos dos empreendedores estão somente esperando uma oportunidade de trabalho com ganhos seguros, para sair do auto emprego. Já em países no terceiro estágio espera-se que o empreendedorismo, aqui motivado pela identificação de oportunidades, esteja ligado ao desenvolvimento econômico. (ACS, 2006) Isso, levando-se em consideração a visão schumpeteriana de que o empreendedorismo por oportunidade e a inovação são os fatores principais que levam o empreendedorismo a ser determinante no desenvolvimento econômico. (ROCHA, 2016)

Essa análise abriu o espaço para a investigação do princípio teórico do formato U para a relação empreendedorismo-desenvolvimento econômico. (ACS, 2006) A partir de um certo nível de desenvolvimento econômico as parcelas de emprego na manufatura começam a cair enquanto a do setor de serviços aumenta, abrindo mais oportunidades para a criação de empresas. Acredita-se que um formato em U exemplifique esta relação, porque o número de empresas nascentes, criadas a partir da necessidade, vai decaindo ao longo da trajetória de desenvolvimento de uma nação, até que um novo ciclo de crescimento ocorra, motivado pela identificação de oportunidades em setores ligados principalmente ao serviço, nos períodos finais de desenvolvimento. (WENNEKERS et al., 2005)

Em números absolutos o número de trabalhadores solo é maior e tem um impacto direto no mercado de trabalho e no modo de organização das empresas. Mas em termos qualitativos, a presença de *start-ups* inovadoras orientadas para exportação apresenta uma correlação positiva com a renda *per capita* média. Esse evento final apresenta um estágio de desenvolvimento econômico orientado pela inovação e pode mascarar a relação de bi causalidade entre empreendedorismos e desenvolvimento econômico. (WENNEKERS et al., 2010)

O empreendedorismo entendido como auto emprego, na agricultura ou na indústria de pequena escala, na maioria dos casos, não irá levar ao desenvolvimento econômico. O que sabemos até então é que a taxa de empreendedorismo por necessidade cai com o aumento do desenvolvimento econômico do país. Somente quando um país é capaz de remover pessoas do auto emprego é que o desenvolvimento econômico começa a surtir efeito. Quanto mais as pessoas se afastam do empreendedorismo por necessidade e acabam produzindo

empreendedorismo por enxergarem uma oportunidade de negócio, mais próximo de alcançar o desenvolvimento econômico estará o país. (ACS, 2006)

Todavia, três limitações principais do modelo em U são apresentadas: 1) explica a relação de queda do auto emprego nos países desenvolvidos, mas não explica o empreendedorismo; 2) Não é efetivo em explicar o papel do empreendedor em países que se encontram no estágio de desenvolvimento *factor-driven* e *investment-driven*; 3) a comprovação empírica desse modelo se torna difícil já que os países apresentam características diferentes. (ROCHA, 2016) Em contraposição a esse modelo tem-se a do formato em L. Esse modelo acredita que o decréscimo da taxa irá convergir há um nível e irá estabilizar, sendo que prováveis mudanças nessa taxa sejam flutuações temporárias ou correção de erros. Porém, a pesquisa empírica sobre essa teoria até o momento é inconclusiva. (WENNEKERS et al., 2010)

A relação em U é a mais utilizada e apresentada atualmente. Isso porque ela é válida para uma medida estática (taxa de proprietário de negócios), como para medidas dinâmicas de empreendedorismo (número de empresas nascentes). Como a relação entre desenvolvimento econômico e medidas estáticas de empreendedorismo captura esse efeito de entrada líquida, e a relação com medidas dinâmicas captura o efeito de entrada bruta, a tendência ascendente da forma em U se faz presente de maneira mais ampla. (Idem)

A teoria do desenvolvimento econômico apresentada até aqui, relacionada ao empreendedorismo, ressalta sempre o fator econômico como ponto de partida e objeto central da análise. O bem-estar, proporcionado à sociedade, almejado pelo desenvolvimento econômico é resultado da geração de emprego, aumento da renda, produção de riquezas e promoção do comércio. A essa visão economicista da relação é direcionada a maior parte das críticas sobre esses estudos.

Segundo Polanyi, o século XIX criou nas sociedades industrializadas um modo de pensar econômico que influenciou o pensamento das pessoas com uma falácia economicista. Para Polanyi, o erro lógico cometido que levou a essa situação foi a economia humana (um fenômeno familiar) ter sido igualada a sua forma de mercado (fenômeno genérico). Apesar de algumas tentativas para explicitar a distinção entre a economia geral e suas formas de mercado, o contexto intelectual economicista sempre foi superior e se sobrepôs a tais formulações. Como resultado, os conceitos, ainda que distintos, foram fundidos em um só. Consequentemente, diferentes questões sobre os fenômenos econômicos foram uniformizadas sob um mesmo conceito. (POLANYI, 2012)

A imposição da prática utilitarista deturpou a visão do homem ocidental sobre si e a sociedade. No que se refere ao homem, fomos levados a acreditar que duas ideias motivacionais

podem existir, materiais e ideais. Mas a vida cotidiana seria organizada pelas motivações materiais. A imagem resultante dessa visão seria a doutrinação da sociedade pelo sistema econômico. (POLANYI, 2012) Nas palavras do próprio autor,

No início, a identificação falaciosa dos “fenômenos econômicos” com os “fenômenos de mercado” foi compreensível. Mais tarde ela se tornou quase uma necessidade prática da nova sociedade e do estilo de vida que nascem das dores da Revolução Industrial. O mecanismo de oferta-procura-preço, cujo aparecimento produziu o conceito profético de “lei econômica”, converteu-se rapidamente numa das forças mais poderosas que já entraram no cenário humano. (POLANYI, 2012, p. 51)

Assim, o autor diz que o determinismo econômico foi tomado ludicamente como uma lei geral da sociedade humana. Essa lógica lançou as bases da sociedade de mercado guiadas pela lógica meios-fins, introduzindo a lógica da escassez nessa relação. A ideia de que “a absorção da economia pelos conceitos de mercado foi tão completa, que nenhuma das disciplinas sociais pôde escapar de seus efeitos. Imperceptivelmente, elas foram transformadas em redutos de modos de pensamento economicista.” (Idem, p. 61)

Desse modo, o conceito atual de econômico é uma composição de duas ideias distintas e independentes. O primeiro significado é formal e parte do pensamento lógico da relação meios-fins, como economizar ou conseguir algo a um preço menor. Esse significado dá origem à definição de economia pela escassez. O significado formal tem uma origem diferente, ligada à relação meios-fins. Ele não está ligado a nenhum campo específico de interesse humano. A ideia por trás desse significado é a de “obter o máximo a partir dos recursos de que se dispõem.” (POLANYI, 2012, p. 64) O segundo significado é o substantivo. Ele argumenta que o homem, como qualquer outro ser vivo, não pode viver sem algo que o sustente. Esta é a origem substantiva do econômico. Ela vem da dependência humana em relação à natureza e aos seus semelhantes para sobreviver. O ambiente lhe fornece os meios para satisfazer as suas necessidades materiais, essa interação é algo institucionalizado. (Idem)

A satisfação das necessidades ligada à escassez e ao ato de economizar presente nas análises econômicas é justificada pela prevalência do sistema de mercado. A própria teoria neoclássica surge a partir da distinção entre a definição de escassez e do termo substantivo. Esse novo significado ditou os rumos dos estudos econômicos e excluiu a participação de outras disciplinas como história e a sociologia da economia, por se inclinarem à visão substantiva do termo. (POLANYI, 2012)

Tomando como base essas críticas, a busca por caminhos alternativos de promoção do desenvolvimento vem se tornando comum nos últimos anos, principalmente pelo contexto do capitalismo atual que questiona a via insercional-competitiva, utilitarista e focada na competição, em busca de uma visão mais solidária-sustentável.

A visão insercional-competitiva diz respeito às soluções baseadas na inserção econômica do indivíduo. Ela está ligada principalmente a ideia retomada nos anos 1980 apresentada anteriormente da inserção dos trabalhadores no mercado formal, construído principalmente pelas empresas privadas, ou através do incentivo ao auto emprego com o fomento do empreendedorismo. No entanto, essa visão fundamentada no crescimento econômico não reconhece a característica excludente desse sistema de acumulação capitalista. (FRANÇA FILHO, 2008)

Para o autor, a economia e o combate à pobreza através do desenvolvimento devem ser feitos através de uma via sustentável-solidária. As soluções de enfrentamento dos problemas devem ser uma busca coletiva, com novas formas de regulação econômico-sociais. A ideia do desenvolvimento, feita através da acumulação de capital, deve ser substituída pela ideia da territorialidade e a valorização das soluções endógenas. O objetivo principal deve ser a articulação de vários empreendimentos com o intuito de criar um circuito próprio de relações econômicas capazes de mantê-los, e de fortalecer o próprio processo de desenvolvimento do território. (FRANÇA FILHO, 2008)

Uma via de análise do desenvolvimento econômico que se adequa às críticas feitas aos modelos estudados até então, neste tópico, é o do desenvolvimento sustentável. O desenvolvimento sustentável emergiu como um conceito influente, embora controverso, para negócios e políticas, e há um reconhecimento crescente de que é necessária uma transformação fundamental para reduzir os impactos ambientais e sociais prejudiciais criados por nossas práticas comerciais atualmente insustentáveis. (HALL; DANEKE; LENOX, 2010)

Essa ideia de desenvolvimento foca na exploração dos recursos atuais sem comprometer as gerações futuras, e o empreendedorismo com a sua capacidade de inovação podem ser a mola propulsora de uma nova revolução que traga um futuro mais sustentável para a economia. (PACHECO; DEAN; PAYNE, 2010) A lacuna no debate do desenvolvimento econômico sobre as questões ambientais abriu uma nova linha de estudos sobre o tema. A ênfase no papel do progresso técnico e nas inovações passa a ser considerada junto à conservação do ambiente para construção desse processo. (QUEIROZ, 2011)

Segundo Queiroz (2011), a preservação do meio ambiente veio ganhando força ao longo dos anos. Em 1972, a Conferência de Estocolmo levou à criação do Programa das Nações

Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA). Já na década de 1980 houve a World Conservation Strategy, que redefiniu o ambientalismo ao reconhecer que os esforços de preservação são de longo prazo. Mas foi em 1987 que o conceito de desenvolvimento sustentável foi elaborado, na Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente: “Desenvolvimento sustentável é o desenvolvimento capaz de suprir as necessidades da geração atual, sem comprometer a capacidade de atender as necessidades das futuras gerações.” (www.wwf.org.br *apud* Idem, p. 61)

A década de 1990 teve forte discussão do desenvolvimento sustentável e a preocupação da sociedade com a oferta de bens e serviços indispensáveis para a humanidade. (DE OLIVEIRA, 2002) Tais questões se tornaram mais compreensíveis devido à globalização dos mercados e o século XXI, com o agravamento dos problemas ambientais, está sendo caracterizado pela consciência das boas práticas ambientais. (QUEIROZ, 2011) O desenvolvimento sustentável implica no aproveitamento de oportunidades existentes, observando três aspectos: o social, o ambiental e o econômico. As empresas e as nações devem buscar formas de utilizar esses recursos, de forma a prover abundância para as gerações atuais, sem comprometer as oportunidades para as gerações futuras. (HALL; DANEKE; LENOX, 2010) “A ideia de desenvolvimento sustentável está focada na necessidade de promover o desenvolvimento econômico satisfazendo os interesses da geração presente, sem, contudo, comprometer a geração futura.” (DE OLIVEIRA, 2002, p. 42)

Os autores que falam de Empreendedorismo em Desenvolvimento Sustentável se baseiam nas ideias de Schumpeter para afirmar que os sujeitos envolvidos neste campo respondem a problemas ligados ao meio ambiente com o objetivo de apresentar as deficiências do mercado. Assim, os empreendimentos sustentáveis surgem para explorar oportunidades, surgidas a partir das ineficiências de mercado, com um olhar de proteção e preservação do meio ambiente. (RAUFFLET; BRES; FILION, 2014) Nas palavras de Queiroz (2011),

A inovação é o ponto central no processo de desenvolvimento econômico. As inovações podem contribuir para que os processos produtivos se tornem cada vez mais limpos com a introdução de máquinas mais eficientes e redutoras do consumo de materiais, energia e da produção de resíduos. Assim, a inovação, além de possibilitar o desenvolvimento econômico, também contribui para a preservação do meio ambiente. (QUEIROZ, 2011, p. 156)

O conceito de empreendedor precisa, então, ser ampliado para o campo do desenvolvimento sustentável, “desde descobridor de oportunidades em estruturas econômicas existentes até agente estrutural que desenvolve instituições para mudar as ‘regras do jogo’ e,

assim, direcionar comportamentos sustentáveis. (PACHECO; DEAN; PAYNE, 2010, p. 466) Assim, podemos dividir o empreendedorismo sustentável em dois tipos. O primeiro tipo inclui aquelas oportunidades disponíveis sob sistemas existentes de incentivo econômico e recompensa. Em outras palavras, as estruturas econômicas atuais são suficientes para tornar lucrativa a exploração de tais oportunidades, porque o empreendedor é capaz de se apropriar de uma porção suficiente do valor social que cria. O segundo tipo de oportunidade para o empreendedorismo sustentável inclui aqueles que exigem a alteração ou criação de sistemas econômicos de incentivo e recompensa. Essas oportunidades permitem que os empreendedores se libertem proativamente das situações de dilema do prisioneiro, criando novas estruturas institucionais. (PACHECO; DEAN; PAYNE, 2010)

Embora o argumento do empreendedorismo como uma panaceia para a transição para uma sociedade mais sustentável seja atraente, ainda existem grandes lacunas, em nosso conhecimento, sobre se e como esse processo realmente se desenrolará. (HALL; DANEKE; LENOX, 2010) Apesar do crescente desenvolvimento de pesquisas na área do desenvolvimento sustentável, a ideia de que o empreendedorismo possa ajudar a promover e alocar os recursos de forma correta e sustentável é incerta. Apesar de modelos de negócios sustentáveis trazerem benefício para o coletivo, os custos de sua implantação e manutenção colocam os empreendedores dessa área em desvantagem. (PACHECO; DEAN; PAYNE, 2010) Uma outra questão seria a discussão sobre o papel desses empreendedores. Estariam eles engajados na luta pela sustentabilidade, veem esta oportunidade como uma forma de contribuir para o desenvolvimento sustentável, ou uma oportunidade de lucro e um meio de se adequar aos protocolos estabelecidos de preservação? (RAUFFLET; BRES; FILION, 2014) De qualquer modo, a discussão para um novo conceito de desenvolvimento é aberta e um novo conceito deve ser elaborado envolvendo as questões ambientais. Para isso, deve-se entender que o meio ambiente contribui para a geração de emprego e renda e como fator de melhoria da qualidade de vida. (QUEIROZ, 2011)

Ainda assim, a falta de uma teoria do empreendedorismo gera uma miríade de respostas sobre a relação deste com o desenvolvimento econômico. (NAUDÉ, 2008) Já se entende, no entanto, que o crescimento econômico por si só não é suficiente na avaliação do desenvolvimento, e a forma como as pessoas são afetadas por esse processo e os incrementos positivos gerados na promoção do desenvolvimento humano devem ser o foco das análises. (DE OLIVEIRA, 2002) Devido a essa perspectiva, muitos estudos utilizam o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) para avaliação do desenvolvimento econômico nas pesquisas atuais. (SPIES, 2018) O IDH “é uma medida resumida do progresso a longo prazo em três

dimensões básicas do desenvolvimento humano: renda, educação e saúde.” (PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO, 2020) O objetivo era oferecer um indicador que fosse um contraponto à visão economicista do PIB *per capita*, utilizado largamente até então como medidor do desenvolvimento. (Idem)

O IDH também chega a sofrer críticas, isso porque para estudos territoriais o índice se apresenta de forma muito abrangente, sendo necessária a busca por fontes também locais para avaliação e compreensão do contexto de desenvolvimento. (SPIES, 2018) A teoria do desenvolvimento é marcada pela controvérsia da sua mensuração. Isso ocorre principalmente porque desenvolvimento só pode ser percebido de acordo com as mudanças coletivas ocorridas numa sociedade. Mas, nem todas as mudanças se aplicam à totalidade da população. Desse modo, sempre haverá críticas aos indicadores indicados para mensuração do desenvolvimento. (CONTERATO; FILLIPI, 2009)

A relação entre empreendedorismo, empresas e desenvolvimento econômico é complexa. O desenvolvimento econômico de uma nação depende do nível de sucesso que as pequenas empresas terão alinhadas com a força das empresas já estabelecidas no mercado. A análise tradicional foca bastante nas grandes corporações e acaba negligenciando o papel da pequena empresa na implementação de inovações e na competitividade de mercado. Para as grandes empresas contribuírem para a economia do país as condições gerais da economia têm grande influência. Normalmente, essas empresas contribuem com a construção de novas plantas, que geram novos empregos. Quando uma planta antiga é substituída, novas tecnologias podem ser aplicadas, resultando em aumento de produtividade. Para potenciais empreendedores, a decisão de iniciar um negócio é influenciada pelas características do ambiente empreendedor. As condições passam pela capacidade do país de incentivar empresas iniciantes, combinadas com as competências e motivações dos que pretendem iniciar um negócio. (ACS, 2006)

A visão de políticas públicas que surgem dessas interpretações é a de que os governos devem promover o empreendedorismo através da redução das incertezas e dos custos de transação. Mas, nos últimos anos, as instituições vêm sendo apontadas como determinantes do desenvolvimento. (NAUDÉ, 2013) O empreendedorismo se tornou um problema de políticas públicas. Ideias sobre as revoluções dos estágios de desenvolvimento apresentadas por Porter (2002), que lideram o ressurgimento do empreendedorismo, vêm se tornando importantes para os formuladores de políticas públicas como guia de suas ações, para determinar a criação de políticas que estejam de acordo com as necessidades regionais e se adequem à sociedade. (WENNEKERS et al., 2010)

Em suma, há três ideias principais sobre desenvolvimento: 1) primeiro que requer uma transformação estrutural de quem, quando e onde a produção e o consumo acontecem. De produtos de baixo valor e baixa produtividade para atividades mais produtivas e de alto valor. 2) é uma ideia multidimensional e envolve mais do que a redução da pobreza; 3) as falhas de mercado são prevalentes e o Estado tem um papel importante na condução do desenvolvimento. (NAUDÉ, 2013) O conceito de desenvolvimento e sua relação com o empreendedorismo fazem parte de um debate amplo e aberto que se relaciona de forma distinta com a situação de cada país. (SOUZA; LOPEZ JÚNIOR, 2011)

Em resumo, o desenvolvimento econômico é resultado de diversos elementos encadeados uns aos outros.

Como o crescimento decorre da acumulação de capital e do progresso técnico, é essencial saber se os empresários estão sendo estimulados a investir e inovar. Se não existirem estímulos, é sinal de que o problema está na falta de uma estratégia nacional de desenvolvimento. Se o problema enfrentado pelos empresários for a falta de mão-de-obra e de técnicos, o ponto de estrangulamento estará na educação. Se, pelo contrário, for uma taxa de câmbio incompatível com o investimento em setores com maior valor adicionado per capita, o problema será essencialmente macroeconômico. Os obstáculos ou os pontos de estrangulamento podem, portanto, ocorrer em qualquer ponto da cadeia, mas é sempre importante definir qual é o ponto mais relevante em cada momento. (BRESSER-PEREIRA, 2018, p. 10)

Governos e agências de desenvolvimento em todo o mundo estão dedicando recursos substanciais para incentivar o empreendedorismo. Isso é especialmente evidente em programas de apoio ao desenvolvimento de pequenas empresas e do setor privado promovidos por departamentos de comércio e indústria e agências de desenvolvimento da ONU e do Banco Mundial. (NAUDÉ, 2008) E será desses incentivos e construção de políticas públicas que iremos tratar no próximo tópico.

3 AS POLÍTICAS PÚBLICAS E O SEU IMPACTO NO EMPREENDEDORISMO

Nesse capítulo, iremos apresentar o que são as políticas públicas, qual a sua relação com o empreendedorismo e como elas vêm se apresentando ao longo dos anos dentro de diferentes correntes teóricas no incentivo ao empreendedorismo. O modo como são formuladas, implementadas e os elementos que compõem os seus estudos e construção foram se modificando ao longo do tempo e isso será apresentado nesse capítulo.

O empreendedorismo se tornou um problema de políticas públicas principalmente a partir da consolidação da relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico apresentado na seção anterior, baseado nos princípios dos estágios de competitividade de Porter e no formato em U da curva de empreendedorismo nos países ao longo do processo de desenvolvimento.

O papel dos formuladores de políticas públicas é conhecer as revoluções do desenvolvimento e suas implicações, quais os fatores que determinam a sua ocorrência e, por fim, criar políticas que estejam de acordo com as necessidades delas e se adequem à sociedade. (WENNEKERS et al., 2010) A visão de políticas públicas que surgem dessas interpretações é a de que os governos devem promover o empreendedorismo através da redução das incertezas e dos custos de transação. (HENREKSON, 2005)

A ideia é que os investimentos públicos possam ser direcionados para a construção de um ambiente que favoreça o surgimento de empreendedores favoráveis ao desenvolvimento, ainda que o governo não tenha a capacidade de criá-los, apenas influenciar na alocação das capacidades empreendedoras. (NAUDÉ, 2008; ROCHA, 2016)

3.1 AS POLÍTICAS PÚBLICAS

O termo “política pública” como o entendemos hoje começa a ser construído no início da década de 1970, quando nos EUA e Reino Unido, as Ciências Políticas assumem um papel central. (FERNANDES, 2019) A produção europeia sobre essa área se concentrava numa análise sobre o Estado e suas instituições. A área de política pública tinha surgido como um desdobramento dos trabalhos desenvolvidos em teorias explicativas do papel do Estado e do governo. Nos EUA, a área de políticas públicas surge já com ênfase sobre a ação dos governos, ignorando o papel do Estado. Essa sua constituição foi regida pelo pressuposto analítico de que em democracias estáveis as ações que o governo faz ou deixa de fazer são passíveis de ser

formuladas cientificamente e analisadas. Na área governamental americana, a introdução das políticas públicas ocorreu como ferramenta de decisões durante o período da Guerra Fria e da valorização tecnocrata. (SOUZA, 2006)

Desde o início, a preocupação com as razões por trás das escolhas governamentais esteve presente nos seus estudos teóricos. O conceito de políticas públicas passou por diversas ressignificações. A mais aceitável, no entanto, é a definição de Thomas Dye (1984) que define as políticas públicas como aquilo que o governo escolhe ou não fazer. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015) Porém, deve ser frisado que a conceituação da política pública assume o risco de limitar o papel de suas ações. Toda política pública passa por diversos processos sociais que contribuem para o seu desenvolvimento e implementação e a influência de diferentes formas. Por isso, todo debate sobre o tema deve prezar por um olhar amplo sobre a análise. (Idem).

O debate nessa área implica em responder a perguntas sobre os espaços que cabem aos governos na definição da agenda e na implementação de políticas públicas. (SOUZA, 2006) Nesse sentido, há duas abordagens sobre o estudo de políticas públicas, resultantes da escolha do protagonista na formulação destas. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015) A primeira é a “abordagem Estatista que concentra seus esforços analíticos nos atores estatais. Estes possuem o monopólio na execução das ações referentes às políticas públicas.” (Idem, p. 17) O Estado é quem executa as ações de políticas públicas. A abordagem estatista não ignora atores não-estatais, mas não os reconhece como líderes do processo de política pública, apenas como influenciadores. A segunda é a abordagem multicêntrica que trabalha com atores ilimitados. A ação vira uma política pública quando ela é um problema público independente do executor da ação. Qualquer ator social pode ser protagonista de políticas públicas nessa abordagem. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015)

As políticas públicas têm, por vezes, o poder de determinar a dinâmica política resultando no reequilíbrio das forças, conflitos e coalizões necessárias, de acordo com o tipo de política pública empregada. Isso porque a tipologia da política influencia nas suas etapas constituintes, na sua aplicação e na sua continuidade. Uma das tipologias das políticas públicas foi proposta por Lowi e possui quatro classes (Idem):

- Políticas distributivas: decisões tomadas pelo governo, que desconsideram a questão dos recursos limitados, gerando impactos mais individuais do que

universais, ao privilegiar certos grupos sociais ou regiões, em detrimento do todo. (SOUZA, 2006, p. 28)

- Políticas regulatórias: estabelecem padrões para agentes privados e públicos. A sua aprovação é decorrente de uma demonstração de força entre os atores envolvidos, já que a sua formulação envolve vários grupos. Serviços de utilidade pública normalmente possuem políticas regulatórias. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015)
- Políticas redistributivas: atingem maior número de pessoas e impõem perdas concretas e no curto prazo para certos grupos sociais, e ganhos incertos e futuro para outros; são, em geral, as políticas sociais universais, o sistema tributário, o sistema previdenciário e são as de mais difícil encaminhamento. (SOUZA, 2006, p. 28)
- Políticas constitutivas: principalmente formuladas pelos atores estatais. Elas se sobrepõem aos demais tipos, pois estabelecem regras sobre os poderes públicos e os princípios existentes que irão reger o processo de definição e condução das demais políticas públicas. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015)

Há uma corrente desenvolvida por Lindblom que vê as políticas públicas como um ciclo deliberativo, formado por vários estágios, constituindo um processo dinâmico e de aprendizado. (SOUZA, 2006) É uma maneira processual de visualizar e interpretar as fases em sequência lógica. O ciclo reúne seis fases e não pode ser entendido como algo linear que segue constantemente tal sequência cronológica. Na maioria das vezes, as etapas que serão apresentadas ocorrem de maneiras alternadas e desconectadas. (Idem)

Abaixo, segue quadro com cada uma das etapas do ciclo de políticas públicas elaborado por Lindblom.

Quadro 3 - Ciclos das políticas públicas de Lindblom

Etapa do ciclo de política pública	Conceito
Identificação do problema	Parte da percepção da diferença entre uma realidade existente e o que se espera como ideal, ou possivelmente ideal.
Formação da agenda	É um conjunto de problemas ou temas considerados importantes por um grupo político e/ou social. Se conseguir permear a

	agenda de ações e programas do governo a agenda é tida como estratégica.
Formulação de alternativas	É a escolha do que será abordado dentro de um problema, quais os programas e as estratégias de ações possíveis. Podem ser colocadas metas e objetivos mais claros. A definição da política pública se torna mais clara nesta etapa.
Tomada de decisão	É a escolha da solução a ser implementada. Normalmente acontece após um equilíbrio de forças existentes na etapa anterior. A solução escolhida pode não ser a melhor opção, mas a politicamente possível no momento.
Implementação de políticas públicas	É nesta fase que a administração pública assume o caráter de fazer com que as intenções políticas sejam moldadas para ações concretas. A implementação pode ser feita em dois modelos: top-down (de forma específica, as decisões ocorrem de cima para baixo, dos políticos para a administração) ou bottom-up (os problemas e soluções são permeáveis pela participação dos vários atores envolvidos).
Avaliação	A avaliação da política pública é um indicador para saber como vem se comportando a política em curso. Ela deveria ser capaz de construir um quadro avaliativo que levaria à continuação, reestruturação ou mesmo extinção da política.

Fonte: Elaboração do próprio autor com base em Agum, Riscado e Menezes (2015)

Essa abordagem enfatiza a formulação das agendas públicas pelos governos e se preocupa principalmente em responder porque determinados temas são escolhidos em detrimento de outros. (SOUZA, 2006) Além desses modelos, existe o formulado por John Kingdon, da formação da agenda em políticas públicas; o modelo de Garbage Can, desenvolvido por Cohen, Marc e Olsen (1972); o de Coalizão de defesa, desenvolvido por Sabatier e Jenkins-Smith (1993); o modelo das Arenas Sociais; e o modelo do Equilíbrio Interrompido, de Baumgartner e Jones (1993). (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015; SOUZA, 2006)

Todo esse arcabouço teórico serve como base para compreender como governos, instituições, organizações não governamentais e outros atores sociais pensam e se articulam no momento da formulação das políticas públicas a serem apresentadas e implementadas pelo Estado. Após essa definição teórica sobre as políticas públicas, será apresentado como as diferentes ideologias que cercaram o empreendedorismo ao longo dos anos influenciaram na formulação de políticas públicas para o campo.

3.2 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DO *WELFARE STATE* E O EMPREENDEDORISMO

Em linha com Lindbeck (1988), o termo “*Welfare State*” está reservado ao conjunto de financiamentos públicos e subsídios voltados a serviços pessoais, como saúde, educação, proteção à criança e ao idoso, e aos sistemas de seguridade social. De forma mais abrangente, ele pode incluir medidas não orçamentárias ou regulatórias de preço, trabalho e mercados de capital. De forma geral, essas medidas, na concepção do *Welfare State*, têm como intenção beneficiar grupos ou atividades que são consideradas em necessidade de maior suporte ou proteção. (HENREKSON, 2005)

Nas palavras do próprio Henrekson, esse modelo econômico pode ser caracterizado da seguinte forma:

“The welfare state cares for its citizens from “cradle to grave” through a large number of schemes (parental leave, child care, medical and dental care, sickness cash benefits, disability pensions, unemployment benefits and public pensions). Income-related, as opposed to flat rate, programs are the rule, which makes the programs costly, and furthermore a number of measures have been introduced over the years that have raised the lower threshold for disposable income.” (HENREKSON, 2005, p. 6)

A partir da década de 1930, início do modelo aqui apresentado, a produção de escala e escopo se tornou presente na economia e ditou o ritmo da produção e do crescimento econômico. O alto nível de desenvolvimento econômico, junto com a elasticidade dos preços, favoreceu a grande empresa (que podia produzir em escala) e a competição por preço. Assim, a importância da pequena empresa começou a diminuir. (THURIK, 2009)

A ideia de que o desenvolvimento econômico poderia ocorrer sem o empreendedorismo ganhou força. Como vimos, Schumpeter foi o autor que mais argumentou a favor, em 1942, com o seu livro “Capitalismo, Socialismo e Democracia”. Ele idealizou que, por meios mais modernos, os processos de inovação iriam se tornar automatizados. As

inovações não seriam mais associadas as ideias de um indivíduo. (HENREKSON, 2005) Logo após a Segunda Guerra Mundial, especialmente nos anos 1960 e 1970, a grande empresa era vista como o futuro da economia e as pequenas empresas acabariam por sumir, vítimas da sua própria ineficiência. (THURIK, 2009)

O pensamento de Schumpeter, apresentado no tópico anterior sobre o desenvolvimento econômico, dá o suporte necessário para os investimentos nas grandes empresas em detrimento das demais. O poder de inovação e de reinvestimentos em pesquisa em desenvolvimento liderados por ela, o potencial na geração de empregos e a criação de monopólios (na sua maioria, estatais) levariam à obsolescência do empreendedorismo inclusive pelo aumento do custo de transição para essas atividades.

Nesse contexto, as políticas públicas americanas destinadas a pequenas empresas eram voltadas ao suporte delas motivadas por razões sociais e políticas. A influência da Grande Depressão enfatizou esse suporte por duas leis principais: Robinson-Patman Act (que dava uma proteção a pequenos varejistas e seus fornecedores das grandes empresas de cadeia de lojas) e a criação da United States Small Business Administration, com o objetivo de proteger as pequenas empresas e manter a sua viabilidade. Essas políticas estão alinhadas com o pensamento de Schumpeter, que foca na inovação como componente das grandes empresas já estabelecidas. (THURIK, 2009)

Segundo Henrekson (2005), os pensadores do *Welfare State* não consideraram os efeitos negativos que ele poderia ter sobre o empreendedorismo. E ainda que tivessem noção desse fator, essa seria causa de pouca preocupação, já que nessa época o empreendedorismo não ocupava um espaço de relevância no pensamento econômico. Tomando como ponto de estudo o modelo sueco, por considerar um modelo mais avançado, ele percebeu que grandes empresas e o setor público eram as engrenagens do desenvolvimento econômico, a perceptível desatenção dos incentivos ao empreendedorismo, investimento em capital humano e a afirmação de que não apenas em larga escala de produção, mas também atividades inovadoras e renovação poderiam estar subordinadas aos princípios organizacionais fordistas. (HENREKSON, 2005)

Na percepção do autor, este período foi marcado por uma estrutura dominada por grandes empresas de modelo fordista, com um sistema fiscal voltado para o capital físico. Como vimos no tópico relacionado ao desenvolvimento, este foi um momento no qual o crescimento econômico foi colocado como sinônimo de desenvolvimento econômico. A acumulação de capital, o crescimento da riqueza nacional, era visto como sinônimo de desenvolvimento.

Diante disso, Henrekson (2005) investigou as políticas públicas presentes no modelo de *Welfare State* sueco com o intuito de analisar como elas influenciavam na presença do empreendedorismo. Como resultado, ele pontuou as seguintes ações:

- Taxação do lucro empreendedor: a renda vinda da atividade empreendedora é incorporada através da valorização do patrimônio. Com o tempo, o código tributário sueco evoluiu de forma congruente com uma visão de mercado sem a existência de empreendedores. As famílias que possuíam um negócio de sucesso pagavam impostos mais altos devido à combinação de taxas relativas à riqueza e ao imposto de renda. Isso deixa claro como um sistema tributário pode desencorajar a propriedade familiar, elemento importante na constituição da maioria das pequenas empresas.
- Incentivos para a poupança e formação de riqueza individual: as políticas do *Welfare State* diminuem os incentivos para que as pessoas poupem suas economias. Uma variedade de benefícios é implementada para a sociedade como: auxílio desemprego; pensão de dependentes; licenças por doença; serviços de saúde e educação fornecidos pelo governo. Os motivos principais que levam as pessoas a economizarem os seus ganhos são diminuídos ou excluídos ao serem fornecidos pelo Estado. Numerosas pesquisas indicam que esse desincentivo à acumulação de capital afeta a propensão ao empreendedorismo. A disponibilidade de financiamento é fundamental para empresas iniciantes e expansão das já existentes. Empresas mais novas têm dificuldade para encontrar financiadores em relação às empresas já estabelecidas e, por isso, dependem do patrimônio individual. Evidências científicas corroboram a ideia de que a posição de riqueza individual tem forte influência na probabilidade de empreender. E a baixa disposição das pessoas em poupar limita suas capacidades de reunir a quantia financeira necessária para realizar seus projetos de negócios.
- Produção pelo Governo de serviços com renda elástica: o modelo de produção em larga escala presente nas indústrias foi estendido ao setor de serviços como educação, assistência médica, creche e assistência a idosos. Esses serviços são bastante atrativos ao setor privado quando há a possibilidade de exploração. Com o seu impedimento através da inserção governamental, o número de oportunidades para o empreendedor diminui.

- Serviços relacionados com o lar fora do alcance da exploração empresarial: grande parte das atividades domésticas são feitas de forma pessoal, fora do mercado de serviços. Há um indicativo na Suécia de que se gastava mais tempo em atividades em casa do que no mercado. O que se espera de uma economia de mercado descentralizada é que as pessoas saibam identificar oportunidades e busquem explorá-las iniciando novas operações ou expandindo as já existentes. Esse gasto excessivo de tempo em atividades domésticas impede que as pessoas invistam em atividades mais produtivas no mercado capazes de movimentar a economia e gerar empregos.
- Incentivo ao empreendedorismo de necessidade: na parte final do tópico anterior, apresentamos a diferença entre o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade e como eles afetam de maneira diferente o desenvolvimento econômico. Os efeitos do *Welfare State* apresentados até então (taxação da receita empreendedora, e impedimentos institucionais para a exploração comercial de determinados setores) limitam o crescimento do empreendedorismo por oportunidades (o tipo que contribui positivamente para a economia), por diminuir as opções no mercado e aumentar o custo de transação. No entanto, muitas pessoas acabam recebendo a maior parte das suas rendas do orçamento público (seja como empregado ou como beneficiário) já que a prioridade do *Welfare State* é prover qualidade de vida aos indivíduos e às famílias. Assim, o empreendedorismo por necessidade (ainda que improdutivo) também não é incentivado, já que todos possuem uma renda compatível para garantia das necessidades básicas.
- Segurança do emprego: A lei de Segurança do Emprego Sueco de 1974 deu aos empregados uma proteção extensiva contra demissões injustas o que aumentou a proteção adicional a seguridade econômica dos cidadãos limitando as possibilidades de demissão. Dessa forma, pequenas empresas e empresas de rápido crescimento são mais penalizadas já que se encontram limitadas neste aspecto, já que os riscos no caminho de desenvolvimento desses negócios são muitos e a necessidade de reestruturação de gastos se faz necessária.

O cenário constituído por essas políticas públicas colocava a pequena empresa e o empreendedorismo como um luxo. As ideias em torno das pequenas empresas apoiadas ainda que indiretamente por essas ações eram de que: pequenas empresas eram menos eficientes;

pequenas empresas são caracterizadas por baixos níveis de compensação do empregado; pequenas empresas são pouco envolvidas no processo de inovação. (THURIK, 2009)

Altos impostos e benefícios financeiros extensivos tem um efeito desincentivador no desenvolvimento do empreendedorismo e na inovação. E por isso, o empreendedor é um *alien* no modelo de *Welfare State*. Os altos impostos sobre o setor de serviços e o trabalho também contribuem para isso. Esse setor, que apresenta grande potencial de oportunidade a ser explorada pelo empreendedor, tem uma carga de dificuldade maior para o seu desenvolvimento em relação a países que adotem outros modelos econômicos capitalistas. (HENREKSON, 2005) E segundo vimos na análise de desenvolvimento por estágios de competitividade de Porter na seção anterior, o setor de serviços é o que favorece o crescimento do empreendedorismo no estágio *Innovation-driven*, incentivada pela criação de empresas especializadas apoiadas na cooperação entre o setor privado, governos e universidades.

Mas a década de 1970 chega pondo fim ao domínio das grandes empresas e ao modelo fordista de produção. O avanço tecnológico, a interligação dos mercados com o avanço do processo de globalização e o aumento das incertezas e riscos de mercado foram favoráveis para esse avanço das pequenas e médias empresas. (GRIN et al., 2012) Ao ser constatado o impacto econômico do empreendedorismo, formuladores de políticas públicas começaram a promover a criação de novas empresas. Mas para isso os legisladores precisavam de uma visão organizada sobre os fatores que determinam o empreendedorismo. (THURIK, 2009)

3.3 O NEOLIBERALISMO E A NOVA FASE DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo retornou às discussões principais sobre políticas na década de 1980, após ser afastado no início da Grande Depressão. Essa volta foi marcada pelos estudos de Birch, em 1979, que documentou a importância das pequenas empresas na geração de emprego e no desenvolvimento de inovações. Logo, formuladores de políticas públicas seguiram este caminho. Muitos acreditam que estas empresas necessitam de proteção e suporte diante das grandes companhias por enfrentarem desvantagens de custo. (HENREKSON; STENKULA, 2009)

As políticas keynesianas que reinaram durante quase todo o século XX passaram a sofrer críticas no período final deste século. Entre os principais pontos de questionamentos sobre a ordem econômica vigente estavam:

1) A falência do regime monetário acordado na famosa conferência de Bretton Woods (1994); 2) o esgotamento dos modelos de acumulação de capital do pós-guerra e das instituições políticas que lhe eram afins (em especial a democracia de massas); 3) e a inviabilidade das políticas nacionais voltadas para: promover o desenvolvimento econômico; controlar os ciclos de crescimento e recessão; gerir eficientemente as relações interclasses (as políticas de renda e de bem-estar social, em particular) [...] os custos crescentes (e tendencialmente insuportáveis) das políticas sociais e seu impacto sobre os fundos públicos (inflação, endividamento); os efeitos deletérios dessas políticas sobre valores, comportamentos de indivíduos, grupos sociais e empresas; os resultados desastrosos, sobre o processo decisório e sobre as instituições democráticas, da maquinaria política exigida pela implementação desses programas. (MORAES, 2002, p. 14-15)

Valendo-se deste discurso o neoliberalismo criou a narrativa para explicar a crise do modelo Keynesiano e se apresentar como saída plausível para ela. O neoliberalismo surge como uma ideologia no qual o mercado é superior a todos os outros mecanismos de organização econômica, sendo ele o responsável por definir a alocação de recursos, distribuir bens, serviços, rendas e decidir pela remuneração sobre o desempenho. O mercado é aquele que garante a riqueza, a eficiência e a justiça. A participação do Estado é algo indevido, uma intromissão não bem-vinda, que pode ser no máximo tolerada. (MORAES, 2002) Essa lógica rompe com a visão anterior do *Welfare State* no qual o Estado era visto como principal incentivador da produção econômica e responsável pela garantia do bem-estar da população, que eram garantidas através de grandes políticas públicas intervencionistas.

O crescimento da importância do empreendedorismo vem no bojo dessas reformas liberais principalmente nos governos de Thatcher e Regan. Primeiro, houve um incentivo de políticas públicas de proteção a micro e pequena empresa, devido às desvantagens de custos enfrentadas por elas. Em um segundo momento, as políticas públicas se voltaram para o estímulo ao empreendedorismo, fomento do auto emprego e criação de novos negócios. (FERNANDES, 2019)

O discurso neoliberal que crescia neste momento ajudou a moldar as políticas voltadas para as Pequenas e Médias Empresas (PMEs). Ele excluía qualquer papel ativo do Estado, além das intervenções de políticas voltadas a este grupo que interferissem nos mecanismos de mercado puro. (BATEMAN, 2000) O modelo de regulação estatal, na visão neoliberalista, acaba distorcendo o comportamento das empresas e acaba redirecionando a aplicação de capital de atividades produtivas, para atividades improdutivas. A intromissão do Estado para garantia do bem público afeta diretamente os empreendedores, pois os inibem, já que a competitividade (princípio organizador do mercado) é afetada. Uma ideia forte entre os pensadores neoliberais

é de que o Estado de Bem-Estar Social desperta o comportamento *free-rider* em alguns indivíduos. Ou seja, ao invés de se tornarem independentes e empreendedores, eles se tornam dependentes dos benefícios sociais disponibilizados pelo Estado, mantidos por impostos cobrados da população geral. (MORAES, 2002)

O início dos anos 1990 é marcado pelas ideias do Consenso de Washington e marca uma virada no modelo de desenvolvimento. O modelo até então vigente com grande participação do Estado no provimento de serviços seria substituído pelo modelo liberal. As dez reformas liberalizantes propostas pelo Consenso de Washington reuniam: 1) disciplina fiscal; 2) reordenamento das prioridades dos gastos públicos; 3) reforma tributária; 4) liberalização das taxas de juros; 5) taxas de câmbio competitivas; 6) liberalização do comércio; 7) liberalização da entrada de investimento estrangeiro direto; 8) privatização; 9) desregulação (focando especificamente em facilitar barreiras de entrada e saída); e 10) direitos de propriedade. (FERNANDES, 2019, p. 78)

A ideia de privatização se apresenta como principal linha de projeto para os serviços públicos, com três formas elementares de execução: a transferência para a esfera privada de propriedades públicas; a delegação da gestão, sem a transferência da propriedade e a manutenção da gestão e da propriedade na esfera pública, mas alterando o modelo operacional para algo próximo às práticas do mercado. (MORAES, 2002)

Como resultado, muitas das discussões focaram nas pequenas empresas e como incentivar o auto emprego. As políticas de pequenas empresas ou políticas de pequenas e médias empresas (PME) se tornaram seletivas, organizadas pelos governos através de agências criadas para trabalhar especificamente com este setor. Segundo Henrekson & Stenkula (2009, p. 1), “Policy’s role was to ‘ensure that small firms can compete in the marketplace and that they are not prejudiced because of their small size, relative to large firms.’

A década de 1990 também foi marcada pelas políticas de transição do comunismo para o capitalismo, aplicadas nos países da Europa Central e do Leste, que foram amplamente apoiadas e desenhadas pelas maiores agências de assistência financeira internacional (Banco Mundial e FMI). Essas políticas foram variantes do discurso que já vinha sendo aplicado da liberalização de mercados do neoliberalismo. (BATEMAN, 2000) Como vimos no tópico sobre a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, uma nova forma de incentivar o empreendedorismo e as bases do seu desenvolvimento passou a ser implementada nos países ocidentais e, segundo Bateman (2000), também se estendeu aos países do Leste Europeu recém-saídos do comunismo, os *clusters*.

Os *clusters* como vistos em Rocha (2004) eram baseados em um sistema de integração regional independente, com base nas pequenas empresas com o intuito de aumentar o investimento em pesquisa, trocas de melhores práticas e criar uma rede interindustrial que favorecesse o crescimento e o desenvolvimento regional. A sua implementação, no entanto, só foi inicialmente possível com a ajuda de políticas públicas que facilitassem a sua articulação. Analisando a situação dos países do Centro e Leste Europeu, Bateman (2000) diz que os primeiros passos tomados pelos governos foram a redução de barreiras à entrada, privatização das empresas estatais de porte pequeno e reformas no setor financeiro. Na Europa, o *Know How to Fund*, o *European Bank for Reconstruction and Development* (EBRD) e a União Europeia ajudaram a estabelecer o suporte ao desenvolvimento do setor privado e no oferecimento de apoio financeiro e técnico para o desenvolvimento das PME's.

Como resultado imediato das políticas de liberalização e múltiplos programas de suporte houve um boom no setor de pequenas e médias empresas, nos mais diversos setores como consumo de bens e serviços, saúde e logística. Facilitaram a introdução de novas tecnologias e aumentaram a contribuição de impostos. Essa explosão de empresas também ajudou na difusão da cultura empreendedora. A forma mais cara e altamente visível de apoio às Pequenas e Médias Empresas e seu desenvolvimento foram a promoção e o financiamento do *Business Support Centres* (BSCs). Esses órgãos de promoção local tiveram sucesso no Ocidente (EUA e Europa ocidental) e foram considerados de grande importância para o renascimento e fortalecimento do empreendedorismo nesses locais desde a década de 1970. (BATEMAN, 2000)

Nas palavras de Bateman (2000),

Especificamente em termos de desenvolvimento das PMEs, o objetivo deveria ser alcançado devolvendo o máximo possível a responsabilidade pela promoção das PMEs a vários organismos de autoajuda na comunidade, que deveriam ser financiados localmente e dirigidos pelo setor privado. (BATEMAN, 2000, p. 281)

Esse pensamento influenciou as micro reformas, incluindo as políticas de desenvolvimento das PMEs, relacionadas principalmente à promoção da cultura empreendedora, a competição perfeita e hostilidade a qualquer projeto coletivo e intervenção estatal. (BATEMAN, 2000)

O modelo dominante ocidental se torna hegemônico e vira fórmula ao se ensinar empreendedorismo a todos os demais grupos de interesse, reforçando mitos para a concretizar

determinados conceitos. O discurso hegemônico de defesa ao empreendedorismo tem como função apagar qualquer tentativa que se alterne ao modelo neoliberal. Independente da matriz ideológica que ocupe o poder a partir de então, essa lógica não se vê questionada. O empreendedorismo surge como ferramenta de consolidação da nova ordem mundial capitalista neoliberal da abertura de mercados e dos sucessos individuais. O discurso empreendedor se torna uma forma de manutenção do ideário do sistema capitalista junto ao pensamento neoliberal. (FERNANDES, 2019)

3.4 O FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES NA CONSTRUÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPREENDEDORISMO

Desde o início dos anos 1980, o institucionalismo surge como uma das teorias mais influentes dentro do campo das políticas públicas. (BELAND, 2005) Esse modelo se empenha na análise da relação entre indivíduos e as instituições, sendo as normas de comportamento, códigos de condutas, leis e regras abrangidas pelo termo “instituição”. Na visão institucionalista, o conjunto de regras formais e informais tem o poder de exercer influência sobre o nível de desenvolvimento dos países. (PEREIRA; POZZOBON; SOUZA, 2016)

As sociedades são definidas pelos contextos institucionais, assim como a vida política é pelos arranjos institucionais que intermediam as relações de interesse e a vida econômica pelas regras e normas que organizam as trocas comerciais. Para os que estudam o fenômeno do desenvolvimento as instituições também são um fator importante. Elas são encaradas como o fator principal nos estudos comparativos sobre os níveis de desenvolvimento entre países e regiões. As instituições são pensadas para regularizar trocas políticas, econômicas e sociais, e através delas aumentar a eficiência e diminuir a incerteza, além de moderar ou interromper influências negativas que possam prejudicar o ideal coletivo a ser garantido pelas instituições. (JARVIS; HE, 2020)

Apesar de reconhecer a autonomia dos atores políticos de questões sociais e econômicas, os acadêmicos do institucionalismo analisam como as instituições impactam no comportamento político e nas estratégias. Baseado na suposição de que instituições políticas e o conjunto de políticas públicas previamente construídas influenciam o comportamento político dos burocratas e demais atores políticos. (BELAND, 2005)

O neoinstitucionalismo veio a agregar ao debate do campo de Políticas Públicas ao adicionar o componente institucional, assim como regras para que elas possam ser segmentadas por decisões, práticas e formulações. Um pressuposto forte nessa teoria é a da escolha racional

e o institucionalismo histórico que indicam a influência das instituições sobre os formuladores e os tomadores de decisões no ciclo de políticas públicas. Como resultado, esses atores tendem a não agir orientados somente sobre os seus interesses próprios. (AGUM; RISCADO; MENEZES, 2015)

A influência das instituições nas políticas públicas e nos resultados obtidos, a partir dela, assim como as variáveis para sua explicação se apoiam na presunção de que as instituições tornam a implantação de certas políticas mais fáceis do que outras. Outro ponto, é a redefinição das alternativas políticas na escolha dos problemas, definição da agenda e escolha das soluções (seguindo o esquema de ciclo de políticas públicas de Lindblom apresentado neste tópico). O que o neoinstitucionalismo vem apresentar é o entendimento de que não só os grupos e os indivíduos têm força na determinação das políticas públicas, mas também as regras formais e informais que regem as instituições. (SOUZA, 2006)

Mas fica uma pergunta: melhores instituições e políticas estruturais levam à uma produtividade maior, ou o nível de desenvolvimento econômico proporciona a criação de melhores instituições e melhores políticas públicas? Parte da avaliação da qualidade das instituições é feita a partir das percepções sobre proteção ao direito à propriedade, ausência de corrupção no setor público e respeito às leis. (TABELLINI, 2005) Segundo Tabellini (2005, p. 4), “essas percepções, por sua vez, refletem uma variedade de características formais de instituições e políticas estruturais, que variam de um judiciário independente e eficaz, à qualidade da burocracia”.

Aqui relembremos Baumol que afirmava existir o ímpeto empreendedor dentro de cada sociedade e que a predisposição dos indivíduos em desenvolver atividades ligadas a ela estaria relacionada com o ambiente institucional em que estivessem inseridos. Para ele, o aparato institucional seria determinante para definir a aplicação dessa vontade de empreender em atividades produtivas, improdutivas ou destrutivas para a economia, baseadas na qualidade das instituições e no nível de solidez destas.

O *Global Entrepreneurship Monitor*, um dos mais conceituados relatórios sobre empreendedorismo apresentado no tópico anterior, elaborou um quadro conceitual sobre a relação entre o empreendedorismo e os elementos ao seu entorno. Para eles, o contexto social, cultural, político e econômico tem uma relação de influência mútua (positiva ou negativa) com este fenômeno. Em troca, o empreendedorismo é capaz de criar novos empregos e agregar valor aos produtos, serviços e na produção tecnológica, levando ao desenvolvimento econômico. (BOSMA; KELLEY, 2018)

Entre os elementos estipulados por Bosma; Kelley, (2018, p. 15) no GEM 2018-2019, temos:

- O contexto social, cultural, político e econômico: representado pelas Condições da Estrutura Nacional, que incluem finanças empreendedoras, política do governo, programas governamentais de empreendedorismo, educação para o empreendedorismo, transferência de P&D, infraestrutura comercial e jurídica, infraestrutura física, dinâmica do mercado interno e regulamentação de entrada e normas culturais e sociais.
- Os valores sociais sobre empreendedorismo: incluem crenças sociais sobre o empreendedorismo como uma boa opção de carreira, se os empreendedores têm alto *status* social, até que ponto a mídia representa positivamente o empreendedorismo em uma economia e se é fácil iniciar um negócio.
- Atributos individuais: incluem características demográficas (sexo, idade etc.), auto percepções (capacidades percebidas, oportunidades percebidas, medo de fracassar) e motivos para iniciar um negócio (ou seja, necessidade *versus* oportunidade).
- A atividade empreendedora: abrange múltiplas fases do processo de negócios (nascente, novos negócios, negócios estabelecidos, descontinuação), impacto potencial (criação de emprego, inovação, internacionalização) e tipo de atividade (como atividade empreendedora total inicial ou TEA, empreendedor social atividade empresarial ou SEA, 2 e atividade empresarial dos funcionários ou EEE).

Já no relatório correspondente ao ano de 2019, o relatório especifica as condições que, em sua visão, dão maior suporte àqueles que têm intenção de iniciar um negócio. Essas condições seriam responsáveis não só em facilitar a abertura de negócios, mas influir no desenvolvimento e na sustentabilidade das mesmas. Essas condições são apresentadas abaixo:

Figura 1 - Elementos que favorecem o empreendedorismo

1. **ACCESS TO ENTREPRENEURIAL FINANCE.** Are there sufficient funds available to new startups, from informal investment and bank loans to government grants and venture capital?
2. a) **GOVERNMENT POLICY: SUPPORT AND RELEVANCE.** Do government policies promote entrepreneurship and support those starting a new business venture?
b) **GOVERNMENT POLICY: TAXES AND BUREAUCRACY.** Are business taxes and fees affordable for the new enterprise? Are rules and regulations easy to manage, or an undue burden on the new business?
3. **GOVERNMENT ENTREPRENEURSHIP PROGRAMMES.** Are quality support programmes available to the new entrepreneur at local, regional and national levels?
4. a) **ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AT SCHOOL.** Are schools introducing ideas of entrepreneurship, and instilling students with entrepreneurial values such as enquiry, opportunity recognition and creativity?
b) **ENTREPRENEURSHIP EDUCATION POST-SCHOOL.** Do colleges, universities and business schools offer effective courses in entrepreneurial subjects, alongside practical training in how to start a business?
5. **RESEARCH AND DEVELOPMENT TRANSFERS.** To what extent can research findings, including from universities and research centres, be translated into commercial ventures?
6. **COMMERCIAL AND PROFESSIONAL INFRASTRUCTURE.** Does access to affordable professional services such as lawyers and accountants support the new venture, within a framework of property rights?
7. a) **EASE OF ENTRY: MARKET DYNAMICS.** Are there free, open and growing markets where no large businesses control entry or prices?
b) **EASE OF ENTRY: MARKET BURDENS AND REGULATIONS.** Do regulations facilitate, rather than restrict, entry?
8. **PHYSICAL INFRASTRUCTURE.** To what extent are physical infrastructures, such as roads, Internet access and speed, the cost and availability of physical spaces and such like, adequate and accessible to entrepreneurs?
9. **SOCIAL AND CULTURAL NORMS.** Does national culture stifle or encourage and celebrate entrepreneurship, including through the provision of role models and mentors, as well as social support for risk-taking?

Fonte: Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020

Na segunda década dos anos 2000, a preocupação dos novos negócios atinge o mundo todo. Nos países industrializados, a busca é pela criação de unicórnios, e nos países em desenvolvimento, a atividade empreendedora é vista como alternativa à superação da pobreza e a saída de crises de mercado. (FERNANDES, 2019) A ideia de se ter uma política de fomento ao empreendedorismo surge da noção apresentada anteriormente de que a atividade empreendedora gera empregos, crescimento econômico, diminuição das desigualdades sociais e inovação. (GRIN et al., 2012)

Apesar de toda a empolgação em torno do tema empreendedorismo, pesquisas empíricas são divergentes quanto ao seu papel como promotor de desenvolvimento econômico, superação da pobreza e geração de emprego. Todavia, o fomento ao pequeno e médio empresário se tornou um remédio inquestionável, com a capacidade de superar todas as mazelas com relações econômicas. A principal divergência se apoia em relatórios do GEM que

explicitam uma maior atividade empreendedora em locais com poucas oportunidades de empregos formais, ou países mais empreendedores sendo aqueles com maiores desigualdades sociais. (FERNANDES, 2019)

O discurso público sobre o empreendedorismo o coloca muitas vezes como uma panaceia. Essa visão é exagerada, levando em consideração o que vimos sobre a importância do empreendedorismo produtivo no desenvolvimento econômico. (HENREKSON; STENKULA, 2009) E para isso, a ligação do Estado com o ambiente de negócios deve ser cuidadosamente analisada e utilizada por conta dos mecanismos a seu poder que podem criar barreiras ou incentivos à atividade empreendedora. (GRIN et al., 2012)

Entre os que consideram a participação governamental importante, como novos institucionalistas, o Estado pode corrigir as falhas de mercado e incentivar o empreendedorismo e é nesse sentido que se encaixam as políticas públicas voltadas ao setor. De acordo com Henrekson; Stenkula (2009), o governo pode fazer uso das políticas públicas para estimular o empreendedorismo que pode ser encorajado a partir de esforços específicos de suporte ao desenvolvimento tecnológico das pequenas empresas, até macro políticas econômicas que visem manter um cenário estável.

Uma das teorias atuais dentro desse grupo é a Teoria Eclética do Empreendedorismo de Verheul et al., (2002). Para os autores, os governos podem influenciar a medida de empreendedorismo através de políticas públicas relacionadas à competição e à estrutura de mercado. Para isso, eles dividem a análise entre fatores que influenciam a oferta e a demanda por empreendedorismo em uma sociedade.

O lado da demanda representa as oportunidades para empreender e pode ser dividida pela perspectiva do consumidor (quanto maior o número de consumidores, maior o número de possibilidades a serem exploradas) e das empresas (focadas na estrutura industrial – networking, terceirização – oportunidades vindas da tecnologia e das regulações governamentais). Já o lado da oferta é apontado as características populacionais, como a composição demográfica. Há também as habilidades individuais que influenciam nas preferências, e os elementos culturais e institucionais. (VERHEUL et al., 2002)

O processo pelo qual a taxa de empreendedorismo é estabelecida envolve componentes macro e micro. Do lado da demanda, as oportunidades empreendedoras são criadas pela demanda do mercado por bens e serviços, enquanto o lado da oferta gera (potenciais) empreendedores que podem aproveitar as oportunidades, desde que tenham os recursos, habilidades e preferências para fazê-lo. (Idem) Três níveis são observados quando se explica o empreendedorismo: o micro, a indústria e o macro. Eles cobrem o empreendedor individual ou

o negócio, setores e regiões, e as economias nacionais. (THURIK, 2009) Como forma de facilitar a visualização da proposição uma imagem foi desenvolvida por Verheul et al., (2002):

Figura 2 - Modelo dos determinantes do empreendedorismo

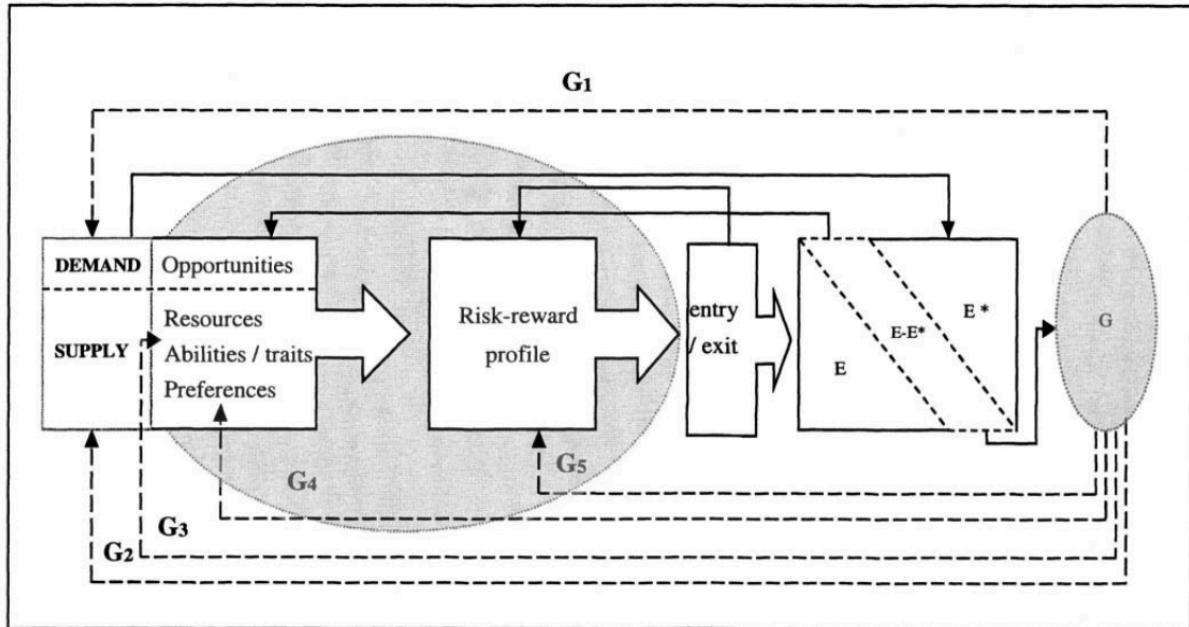


Figure 2.1 Framework of determinants of entrepreneurship

Fonte: Verheul et al. (2002)

Dentro da teoria, o lado da demanda pelo empreendedorismo estão questões como o desenvolvimento tecnológico, a globalização, o nível de desenvolvimento econômico dos países e a estrutura industrial. Já pelo lado da oferta temos o crescimento populacional, a densidade populacional e a taxa de urbanização, estrutura etária da população, imigração, participação das mulheres no mercado de trabalho, níveis de renda e desemprego, e a diferença de renda. (VERHEUL et al., 2002)

Para Verheul et al. (2002), a intervenção governamental no domínio do empreendedorismo inspira-se na importância do setor das pequenas empresas para o crescimento econômico e a criação de empregos. Na sua primeira fase de vida, as pequenas empresas são frequentemente fracas e precisam de algum apoio e proteção para poderem competir de forma adequada no mercado (numa fase posterior). Uma tarefa adicional do governo pode ser garantir a qualidade do empreendedorismo; muitas pequenas empresas podem prejudicar a qualidade dos bens e serviços fornecidos. O governo pode tentar promover a qualidade por meio da implementação de diferentes leis e regulamentos, como a legislação do estabelecimento, medidas que aumentem a concorrência, ou seja, evitem a concentração de mercado e leis ambientais.

Desse modo, cinco tipos de medidas políticas são indicados, representadas no esquema acima pelas setas pontilhadas referenciadas como G1, G2, G3, G4 e G5. Na perspectiva dos autores, a atuação governamental dentro de cada uma delas se define como:

G1. Intervenção governamental no lado da procura do empreendedorismo; influenciando o número e tipo de oportunidades empresariais. As políticas do G1 envolvem o lado da demanda e impactam de forma direta ou indireta o tipo, número e o acesso as oportunidades empreendedoras. Algumas das políticas ajudam a criar uma demanda para o empreendedorismo, enquanto outras permitem que as pequenas empresas que já existem possam explorar as oportunidades criadas pela demanda de mercado. Entre as políticas desse grupo estão as que estimulam o desenvolvimento tecnológico, políticas de renda e políticas de competitividade. (VERHEUL et al., 2002)

G2. Intervenção governamental do lado da oferta do empreendedorismo; influenciando o número e tipo de potenciais empreendedores. O grupo G2 estão relacionadas com intervenções na oferta de potenciais empreendedores. Estas políticas podem agir sobre as características e o número de pessoas dentro da população que pretendem empreender. Nesse grupo encontram-se políticas relacionadas à imigração e políticas de desenvolvimento regional (que lidem com processos de urbanização, por exemplo). Políticas sociais que afetem a expectativa de vida da população e a composição etária do local também podem ser incluídas. (Idem)

G3. Políticas governamentais destinadas a influenciar a disponibilidade de recursos, habilidades e conhecimentos dos indivíduos. Essas políticas geralmente lidam com os fatores de entrada do empreendedorismo, ou seja, trabalho, finanças e informação. As políticas do G3 impactam a disponibilidade de recursos, habilidades e conhecimento dos potenciais empreendedores. Esses elementos são individuais, são características internas dos indivíduos, mas que podem ser trabalhados através de treinamentos e educação. Primeiramente as políticas públicas devem focar superar a lacuna financeira e de conhecimento por meio do aumento na disponibilidade deles, com políticas de acesso ao capital de risco e de serviços de aconselhamento ao empreendedor. (VERHEUL et al., 2002)

G4. Políticas governamentais destinadas a influenciar as preferências, ou seja, valores e atitudes dos indivíduos. Já as políticas do G4 trabalham com as preferências individuais de cada um em se tornar empreendedor. Normalmente, essas preferências são influenciadas e expressadas através dos valores e atitudes, sendo desenvolvidas durante a fase de formação pessoal. Apesar das preferências serem culturalmente determinadas, os governos podem

influenciar este elemento ao introduzir no sistema educacional o empreendedorismo e aumentar a veiculação de informação sobre o tema na mídia (Idem)

G5. Políticas governamentais (diretamente) voltadas para o processo de tomada de decisão dos indivíduos. Dadas certas oportunidades e características individuais, este tipo de intervenção governamental influencia diretamente o perfil risco-recompensa do empreendedorismo. O G5 está direcionado pelo processo de tomada de decisão individual. Neste grupo, estão inclusas políticas de impostos, lucros empresariais, seguridade social, legislação sobre mão de obra e leis relacionadas à falência. Em resumo, políticas que diminuam o custo de transação entre o emprego regular no mercado formal e a aposta no empreendedorismo ou no auto emprego. (VERHEUL et al., 2002)

Um dos principais objetivos desse modelo é agregar as diferentes visões sobre os determinantes do empreendedorismo empregados na construção de políticas públicas pelo Estado e como elas impactam no empreendedorismo. Em contrapartida, há uma outra teoria que divide as políticas de empreendedorismo em dois grupos: políticas de micro e pequenas empresas e políticas de empreendedorismo.

Nessa visão, as políticas para os empreendedores por oportunidade, considerados de alto impacto, devem ser chamadas de políticas de empreendedorismo. Já as políticas voltadas para os empreendedores por necessidade, devem ser chamadas de políticas de apoio às micro e pequenas empresas. (GRIN et al., 2012)

As políticas de PMEs envolvem àquelas de suporte direto a este grupo (incluindo o auto emprego). (HENREKSON; STENKULA, 2009) Essas políticas podem ser justificadas pela criação de empregos e melhora do nível de vida desses empreendedores. Assim, são políticas essencialmente sociais. (GRIN et al., 2012) Já as políticas de empreendedorismo têm um conceito mais amplo. O seu objetivo é dar suporte ao sistema econômico encorajando a atividade empreendedora socialmente produtiva, de forma que os indivíduos atuem de forma independente dos negócios. (HENREKSON; STENKULA, 2009) “Políticas de empreendedorismo visam fomentar empreendedores (indivíduos) altamente inovadores, que possam gerar um alto impacto no crescimento econômico, movendo a economia para produtos e serviços com maior valor agregado.” (GRIN et al., 2012, p. 12)

As políticas de empreendedorismo seriam voltadas para a mudança de ambição, até a abertura e momentos iniciais da empresa, o que corresponderia aos 42 meses iniciais. As políticas voltadas para as MPMEs seriam destinadas a momentos mais tardios da organização, e seriam mais comuns, estando presente desde o fim da década de 1970. Essas políticas estariam

voltadas para o financiamento, desburocratização do estado, serviços de aconselhamento, mentoria, treinamento. (FERNANDES, 2019)

O modelo de Porter de estágios de desenvolvimento é bastante utilizado na relação de análise da visão de políticas públicas. Os fatores institucionais são fortemente considerados nestas análises para a transição de uma economia de fatores para uma economia de eficiência e posteriormente de inovação. Fatores como: liberdade econômica, uso de internet, corrupção, desenvolvimento da educação superior, ambiente inovativo, e diminuição do risco de falhar são alguns. Entre os fatores que afetam a atividade empreendedora estão (SARFATI, 2013):

- Mudanças demográficas: movimentos migratórios, idade etc.
- Mudanças sociais: consciência ambiental, nível de educação etc.
- Mudanças econômicas: estabilidade macroeconômica, relações comerciais com outros países etc.
- Mudanças regulatórias: oportunidades advindas em mudanças de regulação em setores específicos, incluindo regulações definidas em contextos multilaterais.
- Mudanças tecnológicas: emergência de novas tecnologias.

Todos estes fatores afetam o desenvolvimento de políticas públicas de empreendedorismo e de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), que podem ser divididas em políticas regulatórias e políticas estímulo (ou fomento). (Idem) As primeiras afetam de forma positiva o ambiente empreendedor sendo aproveitada pelos dois grupos de empreendedores. Entre elas se encontram: regras de entrada e saída de negócios, regras trabalhistas e sociais, regras de propriedade; regras tributárias; regras de propriedade intelectual; e regras de falência. (GRIN et al., 2012)

Segundo Grin et al. (2012), a exemplo de políticas regulatórias, temos:

- Reforma tributária: deve-se buscar uma estrutura tributária simples. Ela ajuda a simplificar o trabalho das empresas e a desonerar as suas folhas de pagamento. Consequentemente ela ajuda as empresas a de alto impacto a atingirem outros patamares de crescimento, liberando capital para o investimento; e contribuem com os empreendedores por necessidade na abertura e manutenção de seus negócios.

- Simplificação de trâmites burocráticos: quanto mais fáceis os serviços e procedimentos necessários para abertura, fechamento e andamento dos negócios mais fácil se

torna o gerenciamento de uma empresa pelo empreendedor (especialmente os empreendedores por necessidade que tem menor conhecimento).

- Instituição da janela de serviços: o governo poderia disponibilizar todos os serviços em um único espaço físico e/ou web.

- Instituição da avaliação de impacto regulatório: toda nova legislação relativa ao campo do empreendedorismo deve ser acompanhada para se ter conhecimento dos impactos no estímulo, renda, produção e fechamento de empresas.

- Acesso ao crédito: altas taxas de juros inibem e atrasam o desenvolvimento de negócios por aumentar o risco. Uma gestão macroeconômica responsável que permita o acesso mais fácil ao crédito por parte dos empreendedores é vital para um bom ambiente de negócios.

Já as políticas de estímulo estão ligadas à promoção da atividade empreendedora de alto impacto. Normalmente estão ligadas à educação e fortalecimento da cultura do empreendedorismo na sociedade. Entre os exemplos de políticas de estímulo temos: promoção da cultura e educação empreendedora; desenvolvimento de incubadoras; programas de promoção da inovação; e programas de aumento do acesso ao empreendedorismo por grupos minoritários. (GRIN et al., 2012) Entre as políticas de estímulo que estão relacionadas com a promoção da atividade empreendedoras se encontram políticas de promoção da educação empreendedora e do fomento a cultura do empreendedorismo feitas através da inclusão empreendedorismo nos vários níveis de educação básica e superior. (Idem) Outras políticas incluem desenvolvimento de indústria de incubadoras e venture-capital, programas de promoção à inovação (pesquisa e desenvolvimento), e programas de fomento à internacionalização. (SARFATI, 2013)

A necessidade de se criar políticas públicas de fomento ao empreendedorismo está dentro do debate do papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico e da necessidade e escopo das políticas públicas. O primeiro debate está relacionado com a ideia schumpeteriana e o papel das empresas na geração de empregos, crescimento econômico e diminuição das desigualdades. Como vimos, muitos estudos notam que o empreendedorismo tem impacto positivo em economias desenvolvidas e negativo em países em desenvolvimento. Já outros não chegam a uma conclusão concreta sobre o assunto. Novas evidências apontam para as empresas gazelas como as de maior impacto no crescimento econômico. (Idem) Nas palavras do próprio autor,

economias no estágio de inovação tendem a desenvolver mais políticas de empreendedorismo do que países no estágio da eficiência. Da mesma forma, países no estágio de inovação tendem a usar menos instrumentos de políticas de MPMs do que países em estágio de eficiência, quase sempre para incentivar grupos, setores ou regiões em específico. (SARFATI, 2013, p. 26)

O início do século XXI trouxe um aumento pelo interesse sobre as políticas públicas de empreendedorismo, motivado principalmente pela interpretação sobre a influência do empreendedorismo nas taxas de crescimento econômico e diminuição das desigualdades. A multidisciplinaridade do empreendedorismo e o papel multifacetado do empreendedor ao longo do *continuum* da sua vida faz com que o seu entendimento dentro de uma abordagem processual permita a construção desse paradigma sobre políticas públicas não limitadas a um grupo específico. Esse entendimento fortalece a crença de que a formulação e implementação de políticas satisfatórias para o campo do empreendedorismo deve ser feita de forma integrada entre os vários atores que se encontram pulverizados no cenário nacional e/ou regional. (SARFATI, 2013)

Mas há autores que acreditam que incentivar qualquer tipo de empreendedorismo é perigoso e pode causar danos à economia, devido a uma má aplicação do dinheiro público. Esses pensadores defendem a ideia de que as políticas públicas não devem influenciar a evolução natural das empresas, sua taxa de crescimento ou prestar benefícios e subsídios fiscais. Essas determinações devem ser feitas de forma orgânica pelo mercado. A menos que haja uma falha de mercado que possa ser sanada através de políticas públicas, programas direcionados a este propósito devem ser vistos com cautela. Um sistema com muitas especificações especiais, regulações específicas, torna-se complexo e no final acaba por elevar o custo de todas as atividades devido ao crescimento dos custos de informação e administração. Esses custos tendem a recair em sua maioria sobre as PMEs que já estão estabelecidas e têm tais custos fixos no seu plano financeiro. Além disso, esses sistemas complexos favorecem o aparecimento do empreendedorismo destrutivo e improdutivo apontado por Baumol. (HENREKSON; STENKULA, 2009)

Mas, mesmo com as críticas ao empreendedorismo, dificilmente o discurso dentro da política pública será abandonado. Hoje o discurso empreendedor é utilizado para reforçar e institucionalizar o novo capitalismo de mercado e favorecer classes sociais específicas a partir da desregulação, enfraquecimento da classe trabalhadora e redução tributária. (FERNANDES, 2019) Normalmente, os padrões de bem-estar aumentam se a economia permite a remuneração das iniciativas empreendedoras produtivas, independente de serem iniciativas individuais ou

empresariais. Uma política de empreendedorismo bem desenhada permite o empreendedorismo produtivo e incentiva a produção e comercialização de conhecimento. (HENREKSON; STENKULA, 2009)

4 APRESENTANDO O BANCO MUNDIAL

Organizações Intergovernamentais (OIG) podem ser compreendidas como aquelas que possuem em sua constituição mais de um Estado e que têm como objetivo principal solucionar problemas demandados pelas sociedades. Atualmente, entre as OIGs de maior destaque no cenário internacional há o Grupo Banco Mundial. A organização foca os seus esforços no alcance do desenvolvimento econômico e social pleno, o que exige uma redistribuição eficaz e justa da renda global. Para isso o Banco Mundial busca atuar em conjunto com os países-clientes, analisando inicialmente os seus modelos de desenvolvimento, os objetivos e projetos desenhados pelo governo para o desenvolvimento nacional. Em seguida, a organização propõe abordagens e modificações a serem realizadas, assim de maneira colaborativa o Banco Mundial busca dar suporte nas escolhas e desenvolvimento de projetos para o desenvolvimento local liderados pela organização.

4.1 A HISTÓRIA DO BANCO MUNDIAL

Com 189 países-membros, funcionários de mais de 170 países e escritórios localizados em 130 locais, o Grupo Banco Mundial é uma organização internacional composta por cinco instituições que trabalham em busca de soluções sustentáveis para superação da pobreza e construir uma prosperidade compartilhada entre seus países-membros. (WORLD BANK, 2020) O Banco Mundial teve sua carta de fundação assinada na conferência de *Bretton Woods*, em 1944, e contou com a assinatura de 44 países. O objetivo principal da nova instituição era o de reconstruir o mundo pós-guerra, principalmente a Europa. O financiamento ao desenvolvimento era considerado uma atividade secundária na qual o Banco não se envolveria imediatamente. (WORLD BANK, 2013) “Foi devido à ocasião que o FMI e o Banco Mundial frequentemente recebem, em conjunto, a alcunha do local de fundação, ou seja, de organizações de *Bretton Woods*.” (MEDEIROS, 2008, p. 36)

A atividade de desenvolvimento era uma demanda dos países latino-americanos principalmente. Por não necessitarem de créditos para a reconstrução dos países, por não terem se envolvido diretamente na 2ª Guerra Mundial, eles exigiam que a quantidade de gastos fosse igual para as duas atividades. No entanto, a sugestão foi modificada ao se perceber que a equiparação de gastos entre os dois objetivos poderia reduzir os investimentos voltados para o desenvolvimento ao nível dos gastos com reconstrução. A primeira conferência do Banco Mundial ocorreu em conjunto com o FMI em Savannah, Georgia e nela foram estipuladas as

funções dos órgãos diretores do Banco, seus salários e principalmente a localização da sede da organização. Atendendo a um pedido do Secretário do Tesouro Americano, Fred M. Vinson, foi estipulado Washington, D.C como local. (WORLD BANK, 2013)

A data 25 de junho de 1946 foi estipulada pelo presidente Eugene Meyer como a data formal de início das operações do Banco Mundial, no qual os países-membros foram convidados a subscrever seus capitais. O maior contribuinte foram os Estados Unidos. (Idem) A primeira solicitação de empréstimo aconteceu em 1946, pela França. O pedido inicial era de US\$ 500 milhões de dólares para compra e importação de equipamentos para modernização da indústria de aço, compra de locomotivas, navios de cargas e outras obras de infraestrutura. No entanto, foi aprovado somente um valor de US\$ 250 milhões de dólares. Essa foi o maior empréstimo feito pelo Banco Mundial nos seus primeiros 50 anos. (TUDE; SANTOS, 2018b) O primeiro empréstimo feito para um país latino-americano foi para o Chile, em 1948, e foi o primeiro direcionado para objetivos de desenvolvimento. (WORLD BANK, 2013) O valor era destinado à área de desenvolvimento para financiar a construção de infraestruturas de energia elétrica e água, assim como aquisição de maquinário para aumentar a produção agrícola. (TUDE; SANTOS, 2018b)

Em 1956, o Banco Mundial criou sua segunda agência, o *International Finance Corporation* (IFC), para estimular o desenvolvimento econômico através do setor privado. (TUDE; SANTOS, 2018a) Na reunião anual de 1959, os Estados Unidos apresentam a ideia de criação da *International Development Association* (IDA). Em 1960, os termos do acordo da IDA se tornam disponíveis para assinatura dos países. (WORLD BANK, 2013) Em 1965, na Convenção de Washington, foi criado o *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (ICSID), com o objetivo de arbitrar disputas de investimento entre investidores e Estados. E em 1988, foi criada a última instituição do grupo, a *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA), para ajudar na atração de investimentos estrangeiros em nações em desenvolvimento através da redução de riscos. (TUDE; SANTOS, 2018b) O termo Banco Mundial ou Banco é muito utilizado para se referir ao *International Bank for Reconstruction and Development* (IBRD) e a IDA, enquanto os termos Grupo Banco Mundial e Grupo Banco são utilizados para definir o conjunto das cinco instituições. (WORLD BANK, 2011)

O IBRD e a IDA são as duas principais instituições que compõem o Grupo Banco Mundial e têm funções complementares no auxílio a projetos de desenvolvimento nos países. Já as outras agências atuam com o desenvolvimento mais voltado para o setor privado através de financiamentos, garantias contra o risco e arbitragem de disputas internacionais. Através de empréstimos, gestão de risco, conselho político e assistência técnica o Banco Mundial dá

suporte a diversos projetos com objetivo de redução da pobreza e melhora das condições de vida. O IBRD trabalha com países de renda média e países de renda baixa com crédito para receber empréstimos. Já a IDA trabalha somente com os países mais pobres do mundo. Esses países, em desenvolvimento na sua maioria, utilizam tais recursos para alcançar um crescimento estável, sustentável e equitativo. (WORLD BANK, 2011)

O IBRD e o IDA dividem o mesmo escritório-sede e a mesma estrutura de funcionários, assim como os mesmos padrões para avaliação de projetos. Para todos os clientes, o Banco enfatiza uma mesma linha de trabalho que envolve:

- investir em pessoas, particularmente através da saúde básica e da educação;
- foco no desenvolvimento social, inclusão, governança e construção de instituições como elementos-chave da redução da pobreza;
- fortalecer a capacidade dos governos de fornecer serviços de qualidade de forma eficiente e transparente;
- proteger o meio-ambiente;
- apoiar e incentivar o desenvolvimento de negócios privados;
- promovendo reformas para criar um ambiente macroeconômico estável propício ao investimento e ao planejamento de longo prazo. (Idem)

O IBRD funciona como uma cooperativa e os seus países-membros são detentores da organização através de participação acionária. Entre os produtos de suporte, temos empréstimos, garantias, gestão de riscos, serviços de análise e consultivos que podem ser ofertados em pacotes ou de forma individual. Os capitais providos pela instituição são emprestados em termos mais favoráveis do que no mercado, em maior volume e com prazos de vencimento maior. Diferentemente de bancos comerciais, o Banco Mundial avalia os projetos financiados não pelo impacto financeiro, mas pelo impacto que será causado no desenvolvimento dos países. (WORLD BANK, 2011) Isso porque a maior parte das receitas do Grupo Banco Mundial vem de investimentos do próprio capital e de contribuições dos seus Estados-Membros, que assumem o papel de acionistas da organização. (TUDE; SANTOS, 2018b)

Após a reconstrução da Europa pós-2ª Guerra Mundial, o Banco se voltou para os países recém-independentes que estavam em desenvolvimento. Era claro que estes novos países que estavam entre os mais pobres do mundo não cumpriam os requisitos exigidos para serem

tomadores de empréstimos do Banco Mundial para fins de desenvolvimento. Assim, em 1960, surgiu a ideia de fundar a *International Development Association* (IDA) que teria como função fazer empréstimos a esses países em termos mais brandos. A IDA fornece créditos e subsídios aos países mais pobres do mundo a juros baixos ou zero, com um período de carência de 10 anos e com vencimento do pagamento principal num período de 20 a 40 anos. Muitas das operações da IDA financiam projetos relacionados a educação básica, saúde, saneamento básico, infraestrutura, crescimento do ambiente de negócios e proteção do meio ambiente. (WORLD BANK, 2011)

Os objetivos definidos para a IDA são: promover o desenvolvimento econômico, aumentar a produtividade e aumentar os padrões de vida nas áreas menos desenvolvidas do mundo, promovendo financiamento em termos mais flexíveis e que pesem menos do que os empréstimos convencionais. (WORLD BANK, 2013) Os produtos ofertados pela IDA são os mesmos do IBRD. As diferenças entre as organizações ficam por conta do público-alvo (voltado para países pobres e pequenas ilhas com baixa credibilidade financeira) e a possibilidade de alívio da dívida (modalidade de crédito exclusiva da IDA, voltada ao perdão da dívida de nações sob risco de debt distress). (TUDE; SANTOS, 2018b) O orçamento da IDA é financiado principalmente pela contribuição dos países mais ricos que compõem a instituição. A cada três anos os representantes desses países se encontram para replanejar o orçamento geral da instituição e rever a contribuição dada por cada um deles. (WORLD BANK, 2011)

4.2 A ESTRUTURA OPERACIONAL DO BANCO

Os 189 países-membros do Grupo Banco Mundial são representados pelo *Board of Governors* que são os principais formuladores de políticas da organização. Normalmente, os escolhidos para ocupar estes cargos são os ministros das finanças ou do desenvolvimento de cada país, chefes do banco central ou um funcionário de cargo sênior equivalente. Os *Governors* e seus suplentes têm um mandato de cinco anos, que podem ser renovados por um mesmo período. (WORLD BANK GROUP, 2020a) Os indicados para o *Board of Governors* do IBRD também funcionam como membros do conselho da IFC e da IDA caso o país também faça parte dessas instituições. Todos os poderes do Banco devem ser validados pelo *Board of Governors*, segundo o termo de fundação da organização. No entanto, o *Board of Governors* pode delegar ao *Board of Executive Directors* algumas das suas funções. (WORLD BANK, 2015)

Entre as funções do conselho de governadores estão: admitir e suspender membros; revisar orçamentos e demonstrações financeiras; fazer arranjos formais de cooperação com

outras organizações; e exercer as funções que eles não delegarem a outros cargos. O Conselho se encontra uma vez ao ano, em conjunto com o FMI em sessões chamadas *Annual Meetings*. Por conta disso, muitas das funções executadas pelo conselho de governadores são delegadas ao *Board of Directors*. (WORLD BANK, 2011)

Esse conselho é responsável pela condução das operações do Banco Mundial, sendo composto por 25 *Executive Directors* permanentes. Eles decidem as políticas que irão orientar a forma geral de trabalho da organização e suas estratégias em nome dos interesses dos países-membros da IBRD. Eles decidem também pela aprovação das propostas feitas pelo presidente da instituição (novas políticas, orçamento da organização e outros). (WORLD BANK, 2015) As operações do Banco Mundial são delegadas a esse conselho menor. Os membros escolhidos para ocupar um cargo no *Board of Directors* também servem a IDA e a IFC, seguindo os artigos de fundação destas instituições. (WORLD BANK, 2011)

Dos 25 cinco diretores executivos, cinco são escolhidos pelos países-membros com maior participação acionária na organização (Estados Unidos, Japão, Alemanha, França e Reino Unido). Os demais países são reunidos em grupos constituintes e elegem um diretor executivo para representá-los. Os diretores executivos ficam baseados no escritório-sede da organização em Washington, D.C. Os encontros do conselho de administração são mais frequentes, ocorrem duas vezes na semana. As decisões tomadas no conselho normalmente seguem um consenso, mas o poder de voto de cada um dos membros está baseado no valor das ações que o país que cada um representa possui na organização. (Idem)

Eles também são responsáveis por escolher o Presidente da organização que lidera as reuniões do *Board of Directors* e tem o mandato de cinco anos, renovável pelo mesmo período. (WORLD BANK GROUP, 2020b) Como principais funções, o presidente deve presidir as reuniões do conselho de administração e se responsabilizar da gestão geral do Banco Mundial. (WORLD BANK, 2011) Abaixo dessas estruturas há as *Vice Presidential Units*, a unidade principal do Banco Mundial e que normalmente são referidas como vice-presidências. Essas unidades se reportam diretamente a um diretor ou a um diretor financeiro da organização, com algumas exceções que se reportam diretamente ao presidente. No geral, cada uma das vice-presidências corresponde a uma região, a uma rede temática ou a uma função central. (Idem)

O Banco Mundial organiza o seu trabalho dividindo o mundo em regiões e alocando escritórios oficiais em países-membros. As unidades regionais são geridas por vice-presidentes e atuam junto aos países. O Banco Mundial possui seis vice-presidências regionais: África, Leste da Ásia e Pacífico, Europa e Ásia Central, América Latina e Caribe, Oriente Médio e Norte da África, Sul da Ásia. (WORLD BANK, 2011) Elas centram-se na solução de problemas

locais e trabalham em conjunto com autoridades governamentais, setor privado e a sociedade civil. Elas desenvolvem estudos regionais, elaboram relatórios e colhem dados detalhados sobre os principais desafios do desenvolvimento enfrentado pelas respectivas regiões. (TUDE; SANTOS, 2018b)

No ano de 2013, foram adotadas as chamadas *Global Practices* (GPs) com o objetivo de colaborar de forma mais efetiva com o alcance dos objetivos da organização. As *Global Practices* representam subtemas do campo de desenvolvimento e reúne o *staff* técnico da organização. Sua atuação é mais operacional e se vinculam a três eixos de atuação do Banco Mundial: Desenvolvimento Humano, Desenvolvimento Sustentável e Crescimento Equitativo, Finanças e Instituições. Ao total, são quinze *Global Practices* (TUDE; SANTOS, 2018b): *Agriculture; Education; Energy; Environment & Natural Resources; Finance, Competitiveness & Innovation; Governance; Health, Nutrition & Population; Jobs and Development; Macroeconomics, Trade & Investment; Poverty; Social Protection; Urban, Disaster Risk, Resilience, and Land; Transport; Digital Development; Water*. (WORLD BANK GROUP, 2020c)

E em um nível mais específico, o Banco Mundial trabalha com as *Global Themes* que representam os principais desafios do desenvolvimento no período e são considerados fundamentais para alcançar os objetivos gêmeos do Banco Mundial. O foco é criar uma sinergia entre as cinco áreas a fim de maximizar os seus impactos e o desenvolvimento de soluções inovadoras. As cinco áreas são: *Climate Change; Fragility, Conflict & Violence; Gender; Infrastructure, PPPs & Guarantees; and Knowledge Management* (Idem)

Ao observarmos as áreas operacionais do Banco Mundial, o empreendedorismo – tema principal desta pesquisa – não está incluído como uma *Global Practice* ou *Global Theme*. Todavia, o tema está incluído como uma vertente da *Global Practice Finance, Competitiveness & Innovation*, o que não limita a sua interseção com as outras GPs trabalhadas pela organização formalizadas em sua estrutura, pois o empreendedorismo é tratado de forma ampla combinada com outras linhas de atuação. Essa *Global Practice Finance, Competitiveness & Innovation* combina experiências e conhecimentos no setor financeiro com o desenvolvimento do setor privado para promover o crescimento liderado por este setor e ajudar a construir mercados nos países-membros. (WORLD BANK GROUP, 2019) Por meio deste trabalho, essa *Global Practice* reforça a abordagem do Banco Mundial de investir no setor privado para alavancar os esforços na promoção do desenvolvimento sustentável. Dentro dos países o trabalho é feito junto com os governos para criar um ambiente favorável à estabilidade financeira, o acesso ao capital e à gestão de riscos, pontos que ajudam a atrair o capital privado. (Idem)

O empreendedorismo é apresentado conjuntamente com inovação (*Innovation & Entrepreneurship*), ligado ao tópico de desenvolvimento da Competitividade (*Competitiveness*), juntamente com outros dois temas: Clima de investimentos (*Investment Climate*) e Políticas de Competição (*Competition Policy*). O trabalho desenvolvido nessa área foca em

The World Bank Group work on competitiveness focuses on four areas: firms, entrepreneurship and innovation; markets and technology; investment and competition; and business regulations. We work with countries to help strengthen innovation policies, strategies, and financing. The team also helps promote entrepreneurship and small business development. We are also supporting business environment reforms as well as investment policies. (WORLD BANK GROUP, 2019)

A intenção principal dentro da área é estimular esforços para aumento da produtividade e criação de empregos através de um setor privado forte que possa contribuir na solução dos problemas de desenvolvimento reconhecidos pelo Banco Mundial. Dentro desse contexto, o empreendedorismo se apresenta como uma ferramenta para construção desse cenário.

4.3 A ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO DO BANCO MUNDIAL

“O Grupo Banco Mundial, assim como o FMI, mantém desde 1947 uma relação de cooperação com a Organização das Nações Unidas (ONU), firmada com o acordo que reconheceu o Banco Mundial como uma agência independente especializada da ONU.” (MEDEIROS, 2008, p. 43) Sendo assim, o Banco Mundial fez da redução da pobreza o seu desafio mundial, com foco nos objetivos sustentáveis do milênio da ONU, trabalhando com seus parceiros para diminuir os impactos da pobreza, aumentar o desenvolvimento com responsabilidade ambiental e criar oportunidades individuais. (WORLD BANK, 2011)

O Grupo Banco Mundial tem dois objetivos principais:

- 1) Acabar com a extrema pobreza: reduzindo a porcentagem de pessoas vivendo com menos de US\$ 1,25 por dia para 3% até 2030.
- 2) Promover a prosperidade partilhada: promover o aumento da renda dos 40% das pessoas que se encontram na parte inferior da população em cada país. (WORLD BANK GROUP, 2013a)

Os dois objetivos enfatizam a importância do crescimento econômico, inclusão e sustentabilidade. A criação de novos empregos, proporcionada pelo crescimento econômico, requer um fortalecimento do setor privado e do setor público. E o processo de inclusão envolve os cidadãos no processo de desenvolvimento, se beneficiando dos resultados proporcionados por esses avanços além de diminuir as barreiras daqueles que se encontravam excluídos socialmente. (Idem)

O Grupo Banco Mundial desenvolveu uma nova estratégia para ajudar os países a atingir de maneira sustentável seus dois principais objetivos, acabar com a extrema pobreza e promover a prosperidade compartilhada. Essa estratégia envolve as quatro principais agências da organização trabalhando juntas, o *One World Bank Group*. Ela vem acompanhada de um reposicionamento da organização que irá trabalhar de maneira mais customizada para melhor servir aos países-membros, com soluções e atividades alinhadas com os dois objetivos principais, e com um maior investimento em parcerias entre os setores público e privado, além de um significativo crescimento na colaboração entre as suas agências. (WORLD BANK GROUP, 2013a)

A nova estratégia engloba o conceito de ação de *One World Bank Group*, aumentando significativamente o trabalho colaborativo entre as agências. No nível corporativo, o trabalho será mais próximo em áreas como orçamento, HR e IT, e o trabalho em nível regional e de país será feito através de um maior engajamento dos clientes em trabalhos conjuntos das agências para entrega de soluções de desenvolvimento. (Idem) Para entregar essa proposta de valor, o WBG investe em conhecimento, habilidades técnicas, tecnologia da informação e abordagens multissetoriais. A organização busca mais parcerias para agregar recursos, experiências e ideias, além de trabalhar mais próximo dos países para fortalecer seus engajamentos e dar suporte à formulação de políticas públicas. (WORLD BANK GROUP, 2013a)

Parte dessa estratégia vem das mudanças ocorridas no mundo que afetaram diretamente países desenvolvidos e em desenvolvimento como: mudanças dramáticas na economia global (com países em desenvolvimento assumindo a liderança econômica regional); o papel do setor privado na liderança dos investimentos de capital; mudanças nas características da pobreza; conectividade global; mudanças climáticas; risco global e volatilidade dos mercados. (WORLD BANK GROUP, 2013b)

Para atingir os objetivos de forma sustentável, o Grupo Banco Mundial passou por uma mudança de cultura, baseada em décadas de experiência em promoção do desenvolvimento econômico. Houve, portanto, com a nova estratégia, uma mudança da mentalidade de criação

de projetos para uma cultura mais ampla de suporte aos países no desenvolvimento de soluções mais customizadas. Isso perpassa por uma integração do conhecimento e dos serviços financeiros da organização que envolvem todo o ciclo de desenvolvimento. (Idem) Esse novo modelo faz o Grupo Banco Mundial trabalhar conjuntamente com os países envolvendo-os nas decisões, levando em conta seus contextos nacionais e prioridades. Os três principais elementos de trabalho são:

- O *Systematic Country Diagnostic*: usa dados e métodos de análise da camada mais pobre da população e do setor privado, para identificar as oportunidades mais críticas para reduzir a extrema pobreza e promover a prosperidade sustentável.
- O *Country Partnership Framework*: descreve as áreas prioritárias de suporte para o Banco Mundial e define a ordem de prioridade de execução entre as oportunidades identificadas no *Systematic Country Diagnostic*. A estrutura de trabalho deve ser alinhada com a agenda de desenvolvimento de cada país, considerando suas demandas.
- *Performance and Learning Reviews*: identifica as lições aprendidas dos projetos implementados e determina o que deu certo ou não, as correções feitas dentro do planejamento inicial. A proposta é servir de banco de informações para futuros projetos. (WORLD BANK GROUP, 2013a)

Para isso, o trabalho com um único *World Bank Group*, que será estratégico à colaboração entre as instituições que formam a organização, deve crescer sistematicamente, e o processo de planejamento e orçamento será mais bem coordenado no nível operacional. O CPF será a espinha dorsal do fortalecimento da colaboração operacional. O número de projetos conjuntos e o portfólio de produtos e serviços será voltado para criar uma maior sinergia e eliminar as sobreposições de atuação dentro do grupo (Idem)

Ademais, o Grupo Banco Mundial pretende se envolver em programas de parcerias para fins de potencializar os seus trabalhos na ajuda aos países. Em alguns casos, a organização irá liderar as parcerias, enquanto em outras, prestará assistência. As principais parcerias incluem outras organizações internacionais como as agências da ONU, instituições financeiras como o FMI e bancos internacionais de desenvolvimento. Além de fomentar a parceria entre países para troca de investimentos, conhecimentos e experiências. (WORLD BANK GROUP, 2013a)

4.4 MODELOS DE DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL

Ao longo dos anos, as políticas de desenvolvimento, defendidas e aplicadas pelo Banco Mundial aos seus países-membros, sofreram diversas influências e alterações que reconfiguraram o papel do Estado, do setor privado e das instituições na liderança do desenvolvimento econômico. A compreensão desses modelos é importante para reconhecermos e interpretarmos a visão da organização sobre o desenvolvimento econômico e a condução dos trabalhos nos mais diferentes assuntos relativos ao tema. Para facilitar, adotaremos a abordagem de (TUDE; SANTOS, 2018a), que divide os modelos em três períodos: o Liberal Desenvolvimentista, o Neoliberal e o Novo Institucionalismo Econômico.

4.4.1. A fase Liberal Desenvolvimentista

Após a Segunda Guerra Mundial, período no qual o Grupo Banco Mundial foi fundado, o Estado detinha o protagonismo da gestão econômica e social. Dois modelos amplos de coordenação econômica eram adotados neste período, do lado ocidental o *Welfare State* e do lado oriental o Socialismo. A criação das instituições de *Bretton Woods*, em 1944, buscava evitar novas crises econômicas e diminuir o clima de instabilidade que se instalou no período entre guerras. (TUDE; SANTOS, 2018a) A abordagem utilizada pelo Banco Mundial para o desenvolvimento refletia o consenso keynesiano, ou liberal desenvolvimentista, adotado pelos Estados Unidos. A ideia nesse momento era que o combate à pobreza nos Estados-nacionais na Ásia, África e América Latina seria necessário para combater o avanço do comunismo. (BERGER; BEESON, 1998)

O Banco Mundial direcionava os seus investimentos para projetos garantidos pelos governos. Financiamentos de projetos para infraestrutura e compra de equipamentos nas economias subdesenvolvidas eram escolhidos com frequência para receber empréstimos da organização. (MEDEIROS, 2008) Durante esse período, o Banco Mundial expandiu os projetos nos países em desenvolvimento, voltando-se principalmente para problemas relacionados às desigualdades sociais e redução da pobreza. O Banco concedia muitos empréstimos às nações em desenvolvimento, voltados para projetos produtivos em infraestrutura, energia, extração e demais setores que gerassem emprego e rentabilidade. O foco em projetos deste tipo era devido à concepção do Banco Mundial, de que o combate à pobreza seria feito através do crescimento econômico e alta da produtividade dos países. (TUDE; SANTOS, 2018a)

Este período foi marcado por um alto crescimento econômico e a parceria entre políticas sociais e políticas econômicas gerou um círculo virtuoso. As políticas keynesianas no período ajudaram a regular e a estimular o crescimento econômico, enquanto a visão social do Estado controlou os conflitos sociais existentes, ajudando na potencialização da demanda e da produção. (DRAIBE; HENRIQUE, 1988) Nesse momento, o Banco Mundial apoiava a visão do Estado como regulador da economia e protagonista na criação de políticas públicas (principalmente as voltadas para o desenvolvimento). (TUDE; SANTOS, 2018a)

Sob a gestão McNamara, a organização expandiu os seus empréstimos para a promoção do alívio da pobreza como foco principal das suas atividades. O Banco Mundial refletia o otimismo da época de que o crescimento havia se dado de forma rápida e dramática. Houve o crescimento, contudo ele ainda era mal distribuído. Por outro lado, a crença de que os problemas das economias monoprodutoras poderiam ser solucionados e que os problemas das dívidas dos países eram excessivos foi amplamente aceito. O Banco Mundial acreditava que a busca pela erradicação da pobreza não era um sonho momentâneo. (BERGER; BEESON, 1998)

Mas a partir do fim dos anos 1960 o ciclo ascendente do capitalismo, visto até então, começa a se esgotar. Os países centrais começam a ter dificuldades na manutenção da produtividade, do crescimento econômico e consequentemente na distribuição de renda dos programas sociais. O problema fiscal inicialmente toma o centro das questões da crise a medida em que diminuem as receitas públicas, pela baixa da atividade econômica, e aumentam as exigências financeiras de programas sociais, acrescidas exatamente pela crise. Em seguida, surgem também críticas à expansão, centralização e burocratização do Estado, que passam a gerar dificuldades na manutenção da democracia e resultam em má administração pelo setor público. (DRAIBE; HENRIQUE, 1988)

4.4.2. Sai o Estado, entra o Mercado: o período Neoliberal

A década de 1960 fica marcada pelo declínio inicial dos índices de desempenho econômico dos países, principalmente o PIB e índice de ocupação da mão de obra. Essa reversão mostra que a fase de crescimento econômico vista no pós-Segunda Guerra Mundial estava acabando. Mas é nos anos 1970, com as crises do petróleo e a quebra do sistema monetário internacional, que o fim é decretado. (KRAYCHETE, 2006) No início dos anos 1970, após duas décadas de alto crescimento, o mundo entrou em um período de transição econômica. Foi preciso ajustar a inflação, realinhar as moedas após o colapso do sistema de

Bretton Woods de taxas fixas, a crise de alimentação, o aumento do preço do petróleo e a desaceleração no fornecimento de petróleo. (WORLD BANK, 1982)

A mudança de estratégia do Banco Mundial começa a ser definida nas décadas de 1970 e 1980 e buscam combinar crescimento econômico com investimentos sociais. A perspectiva é que estes dois fatores poderiam se retroalimentar. Essa mudança vem a partir de orientações presentes no relatório *Partners in Development* que recomendava à instituição um aumento do seu escopo de trabalho. Até este momento, o Banco Mundial trabalhava com os países subdesenvolvidos apoiando a sua busca pelo crescimento econômico, cujos eixos de atuação eram infraestrutura e investimentos produtivos. (KRAYCHETE, 2005)

A inclusão do atendimento às necessidades básicas é feita, em 1973, pelo então presidente Robert McNamara quando o combate à pobreza se tornou guia das ações do Banco Mundial no trabalho de desenvolvimento. Até antes disso, os esforços da organização eram voltados apenas para as questões de crescimento com apoio a projetos de infraestrutura e negócios produtivos. Esse redirecionamento estratégico do Banco Mundial trazia críticas ao modelo anterior adotado como: a priorização do setor industrial sobre o agrícola como motor econômico; a cobrança de impostos do setor agrícola para subsidiar a industrialização; o protecionismo industrial praticado pelos países, principalmente com a política de substituição de importações. (KRAYCHETE, 2006)

Nessa tendência o Banco Mundial deu os primeiros passos de mudanças nos rumos do seu modelo de desenvolvimento em 1979, ao criar o “Empréstimo de Ajustamento Estrutural” em conjunto com o Fundo Monetário Internacional (FMI), orientado para reformas macroeconômicas e estabilização financeira. (TUDE; SANTOS, 2018a) Isso levou a organização a rever os seus princípios durante a década de 1980. As políticas de assistência aos governos estatais, aplicados até a década de 1960, foram trocadas por políticas de ajuste estrutural. (BERGER; BEESON, 1998)

O Banco Mundial esperava que a década de 1980 fosse marcada por uma leve retomada econômica principalmente nos setores de energia e exportações. Além disso, uma expansão das facilidades de comércio era esperada de forma a encorajar um maior fluxo de capitais, puxando assim o desenvolvimento dos países de renda média. Contudo, a recessão avançou durante esse período e as políticas públicas que vinham sendo aplicadas até o momento não se mostravam mais efetivas. (WORLD BANK, 1982)

Os estrategistas do Banco reconheciam que a dificuldade maior estava na conciliação entre a acumulação de capital e a luta contra a pobreza. O questionamento principal neste momento era como manter o crescimento continuado outrora experienciado nas décadas de

1950 e 1960. (KRAYCHETE, 2005) Durante a década de 1980, além dos ajustes estruturais, entram na agenda de desenvolvimento da organização: saúde, educação, nutrição e fertilidade. Este último seguindo uma visão neomalthusiana de controle da população. Esses fatores eram vistos como tendo influência direta na renda da população mais pobre. (WORLD BANK, 1980)

Nenhum desses fatores ajudou a lidarem com as sucessivas crises na década de 1970, o que levou ao fortalecimento das ideias neoliberais no início dos anos 1980, principalmente com os governos de Thatcher e Reagan. Assim, a posição tomada pelo neoliberalismo como novo modelo de desenvolvimento se faz pelas drásticas mudanças enfrentadas pelo cenário econômico internacional, principalmente porque ela oferecia soluções simples para os problemas econômicos enfrentados pelos países até então. (BERGER; BEESON, 1998)

A doutrina neoliberal tem como pensamento econômico principal a restrição da intervenção do Estado na economia. Esse estímulo a liberalização do mercado visaria garantir a produtividade, a poupança e os investimentos. O conceito de Estado mínimo norteia essa doutrina devendo os governos se preocupar somente em manter as reformas necessárias para incentivo da competitividade e da abertura dos mercados. Entre os elementos comuns do neoliberalismo encontramos: a superioridade do livre mercado; individualismo metodológico; e o conceito abstrato de liberdade ao se comparar com o conceito de igualdade. (MEDEIROS, 2008)

A eleição de Reagan, nos Estados Unidos, marcou uma mudança na relação do país com o Banco Mundial. O governo norte-americano passou a adotar uma posição de ataque. Isso serviu para desgastar a relação da organização com este que era o seu maior acionista. A ideia era que o multilateralismo das agências internacionais fosse substituído por relações bilaterais, que ganharam terreno dentro do próprio congresso americano. O ponto alto desse enfraquecimento das relações se deu com o estudo encomendado pelo Subsecretário do Tesouro americano sobre as “tendências socialistas” do Banco Mundial, por focar no empréstimo ao setor público, no lugar de incentivar o setor privado. (PEREIRA, 2013)

Essa transição também marcou o fim da presidência de McNamara, o ex-presidente do Bank of America, Tom Clausen, é escolhido para assumir a presidência do Banco Mundial, o que melhora a relação entre o Banco e o governo americano. Os conceitos que prevaleciam dentro da organização de alívio à pobreza foram praticamente apagados e substituídos pela ideologia neoliberal voltada para o mercado. (BERGER; BEESON, 1998; PEREIRA, 2013)

De imediato, a gestão Clausen (1981-1986) abandonou a bandeira da redução da pobreza protagonizada pelo Banco durante a gestão de Robert McNamara

(1968-1981). As declarações públicas e os documentos internos praticamente deixaram de fazer referência ao tema. O centro doutrinário e operacional do Banco passou a ser a promoção da liberalização econômica. (PEREIRA, 2013, p. 361)

Em agosto de 1981, é publicado o relatório “*Accelerated Development in Sub-Saharan Africa - An agenda for action*”, também chamado Berg Report. (BERGER; BEESON, 1998; PEREIRA, 2013; TUDE; SANTOS, 2018a) O relatório destaca a complexidade dos problemas enfrentados pelos países africanos subsaarianos na tentativa de melhorar os padrões de vida da sua população. O tema principal reforça que o uso de recursos escassos como capital financeiro e humano, técnico e gerencial, é necessário para melhorar as condições econômicas. Em conjunto, o setor público deverá providenciar a infraestrutura, educação, saúde e outros serviços de suporte, necessários para alcance dessa estratégia. Como sugestão, é indicado que os países africanos vejam a possibilidade de melhorar a eficiência das instituições públicas, ou delegar ao setor privado a execução dessas atividades. (BERG, 1981)

O relatório fazia um ataque direto ao Estado que, após a dominação colonial, se tornou grande, interventor e ineficiente, além de sentenciar ao fim a política de substituição das importações. Como solução, é indicada uma série de reformas comerciais, cambiais e agrícolas, direcionadas à liberalização dos mercados com redução do Estado, cobrança por serviços públicos e aumento do controle privado sobre a economia. Os investimentos estrangeiros também eram incentivados desde que os países adotassem as políticas de ajustes definidas pelo Banco Mundial e o FMI. (PEREIRA, 2013)

Já em 1982, o Departamento do Tesouro americano definiu que o Banco Mundial era eficaz e útil para os interesses do país e que o investimento nas políticas da organização deveria ser continuado. Um dos principais motivos de interesse eram os empréstimos realizados para países cujos Estados Unidos tinham vontade de aumentar a sua ingerência política e que superavam os montantes que eles estavam dispostos a fornecer em acordos bilaterais. O relatório do Tesouro traduziu a plataforma neoliberal americana em três principais linhas: 1) acelerar a abertura dos mercados nacionais e a superioridade do mercado privado; 2) assegurar que os países que tivessem empréstimos concedidos implementassem as reformas políticas; 3) os investimentos feitos pelos Estados Unidos poderiam diminuir com o tempo, contudo, mantendo-se o poder de veto. (Idem)

Até então, os discursos dos ajustes estruturais eram adotados pelo Banco Mundial. Todavia, em meados da década de 1980, o Banco Mundial admitiu que o discurso adotado no qual os ajustes seriam “bons para os pobres” não era verdade, custos sociais estavam envolvidos

nessas políticas, principalmente porque a crise não era somente de liquidez como se havia imaginado. Assim, as novas políticas de ajustes passaram a vir acompanhadas com programas de compensação social para as parcelas mais pobres da população e mais suscetíveis a sofrer com as crises econômicas. (PEREIRA, 2013)

O discurso do Banco, no decorrer dos anos 70 e 80, tanto no que se refere ao desenvolvimento como na definição de políticas de combate à pobreza, pode ser caracterizado como de transição, firmando bases para repensar o sentido do desenvolvimento a partir de concepções liberais. (KRAYCHETE, 2006, p. 418)

No meio disso, o Estado foi apontado como o maior responsável pelo fracasso das políticas implementadas anteriormente. Antes visto como principal articulador político-econômico, agora se torna vilão. Essa nova visão ia além do fator econômico, tinha um fator político também envolvido. Como o crescimento econômico não fez diminuir a pobreza, como se esperava, a sua inclusão na estratégia do Banco Mundial se tornou favorável, mantendo, contudo, a ideia de que esse combate deveria ser feito sem comprometer as políticas de crescimento econômico. (KRAYCHETE, 2006)

Ainda segundo a autora, o discurso do Banco nos anos 1970 e 1980 poderia ser caracterizado como de transição na definição das políticas de combate à pobreza. As mudanças reais ocorrem a partir do início da década de 1990, quando as ideias neoliberais já estão mais hegemônicas nos debates sobre desenvolvimento. (Idem)

Em 1982, a crise dos países latino-americanos estoura, iniciando com o pedido de moratória do México. Fica escancarado então que as políticas de empréstimos apoiadas pelas instituições de Bretton Woods tinham dado errado e criado uma crise. (PEREIRA, 2013) Em contrapartida, o sucesso dos países asiáticos (Hong Kong, Indonésia, Malásia, Taiwan), conhecido como Milagre Asiático, voltados para modelos de exportação, se tornou espelho para a defesa das políticas de privatização e liberalização econômica nos países em desenvolvimento. (TUDE; SANTOS, 2018a)

Em 1989, o Banco Mundial defendeu pela primeira vez a ampla desregulamentação do setor financeiro e no final do ano um encontro entre as principais forças econômicas internacionais foi realizado em Washington D.C. Nesse encontro, um acordo amplo de reformas econômicas para a América Latina foi elaborado, sendo publicado no ano seguinte, conhecido como Consenso de Washington. Rapidamente, este documento ganhou o *status* de paradigma econômico e buscava enquadrar os governos das economias periféricas em um programa de

liberalização econômica dos fluxos de bens, capitais e serviços, e da posição do Estado como protetor do setor privado. (PEREIRA, 2013)

As políticas adotadas pelo Consenso de Washington prescreviam as seguintes medidas:

- 1) Disciplina Fiscal;
- 2) Um redirecionamento das prioridades da despesa pública para os campos que oferecem alto retorno econômico e o potencial de melhorar a distribuição de renda, como atenção primária à saúde, educação primária e infraestrutura;
- 3) Reforma tributária (reduzir taxas marginais e ampliar a base tributária);
- 4) Liberalização da taxa de juros;
- 5) Uma taxa de câmbio competitiva;
- 6) Liberalização do comércio;
- 7) Liberalização do Investimento Direto Estrangeiro;
- 8) Privatização;
- 9) Desregulação (no sentido de abolição de barreiras à entrada e à saída);
- 10) Segurança da propriedade privada. (TUDE; SANTOS, 2018a, p. 81)

O *World development report* de 1991 deixa claro logo no início essa nova visão da organização. Nele diz:

Experience shows that successes in promoting economic growth and poverty reduction is most likely when governments complement markets; dramatic failures result when they conflict. The Report describes a market-friendly approach in which governments allow markets to function well, and in which governments concentrate their interventions on areas in which markets prove inadequate. (WORLD BANK, 1991, p. iii)

A agenda de reforma requer que o Estado permita que o mercado atue nas áreas em que podem atuar e intervenha naquelas a qual os mercados não podem. Isso requer que a economia esteja voltada às leis de mercado e que a atuação pública, feita pelo Estado, seja mais concentrada. (WORLD BANK, 1991) As ideias do Consenso de Washington não foram as únicas presentes dentro da instituição, mas delinearão a atuação do Banco Mundial nos anos seguintes, de acordo com Tude; Santos (2018a, p. 82), seguindo os princípios de

- Protagonismo do setor privado para o desenvolvimento;

- Crítica à intervenção do Estado na economia;
- Primazia da Produtividade Rural e Urbana para a ampliação dos investimentos sociais;
- Defesa da Industrialização orientada à exportação ao invés do modelo de substituição de importações;
- Intensificação das políticas de controle de natalidade para combater a pobreza (Neomalthusianismo);
- Criação do empréstimo de Ajustamento Estrutural (incentivo a desregulações e liberalizações econômicas);
- Foco na especialização tecnológica do setor agrícola (Agronegócio).

Ao longo dos anos 1990, o Banco Mundial passaria por mais uma mudança no seu modelo de desenvolvimento. As instituições seriam incluídas nos discursos desenvolvimentistas da organização, e o setor privado, junto ao Estado, em uma atuação coordenada, seria necessário para a superação dos desafios postos ao desenvolvimento. Essa nova fase, que se inicia no final dos anos 1990, dá início à visão neoinstitucionalista no Banco Mundial.

4.4.3. O Novo Institucionalismo: a volta reformulada do Estado aos planos de desenvolvimento

No meio da década de 1990, as ideias do Novo Institucionalismo passaram a ganhar força dentro do Banco Mundial. (TUDE; SANTOS, 2018a) Esse pensamento surgiu durante as décadas de 1970 e 1980, dentro da teoria neoclássica. Tendo como principal pensador Douglas North, esta corrente teórica retomava em suas análises a importância das instituições dentro do debate econômico. (MEDEIROS, 2008)

Segundo Kraychete (2005),

o neoinstitucionalismo aparece como resposta à crítica sobre a inércia da teoria neoclássica em manter-se aferrada aos modelos de equilíbrio geral. Em linhas gerais, os neoinstitucionalistas mostram-se insatisfeitos com a teoria do equilíbrio geral e postulam a renovação da abordagem econômica por uma via que não tenha a escolha racional dos indivíduos e o sistema de preços como os únicos reguladores da atividade econômica. Como uma flexão do referencial neoclássico, as instituições econômicas e políticas têm sido propostas como mecanismos que, em consonância com os mercados, funcionem como alocadoras de recursos. (KRAYCHETE, 2005, p. 57)

Nessa teoria, as instituições são os elementos centrais do desenvolvimento econômico, já que seriam elas que determinariam a evolução do ambiente em que se inserem e facilitam a interação entre os agentes econômicos. As transações econômicas feitas por elas seriam as responsáveis por hierarquizar o mercado, defini-los e dar a base das formas de organizações institucionais. Todos esses elementos mais levariam à crença de que a evolução institucional definiria, então, a evolução da sociedade, e que, se feita de maneira adequada, resultaria no desenvolvimento. (MEDEIROS, 2008) O Banco Mundial percebe que há uma dificuldade na implementação dos ajustes estruturais e nas políticas de liberalização, adotadas como lema durante as décadas de 1980 e 1990, que exigem que o papel do Estado seja repensado. É visto que uma institucionalidade duradoura deva ser mantida para conseguir implementar a agenda proposta. (KRAYCHETE, 2006)

No final dos anos 1980, muitos documentos do Banco Mundial passaram a incluir a ideia da boa governança. A ideia era buscar a forma ótima do gerenciamento da economia e não a posição do capitalismo como princípio econômico paradigmático. Essa ideia representava uma visão mais técnica por parte da organização e a valorização da relação política e economia, um reflexo da situação dos países anglo-americanos. Alguns críticos pontuam que essa nova posição do Banco Mundial permitiu que reformas orientadas para o mercado fossem disseminadas sem desafiar elites políticas ou exigir grandes reformas políticas. (BERGER; BEESON, 1998) Esse novo papel do Estado, porém, não se configura como uma volta ao padrão desenvolvimentista da década de 1960, mas foge também do padrão minimalista proposto na década de 1980. (KRAYCHETE, 2006)

Para o Banco Mundial, o sucesso na trajetória do desenvolvimento passa a estar sob a responsabilidade dos governos e dos cidadãos em criar um ambiente institucional favorável à competição e à concorrência. O foco passa a ser a relação entre governos e mercados. (KRAYCHETE, 2005) O processo de revisão do liberalismo para a incorporação da tecnocracia e dos princípios da governança, que se alinhassem com o papel do Estado como líder do projeto de desenvolvimento como visto no Leste Asiático foi apresentado inicialmente no documento de 1996, chamado *The Key to the Asian Miracle*. Mas a revisão das ideias liberais pelo Banco Mundial ficou completa no relatório *The State in a Changing World* de 1997. (BERGER; BEESON, 1998)

O Banco Mundial afirma no relatório que, nos últimos anos, foi visto um movimento de limitação das ações do Estado, considerando que este não conseguiria cumprir com suas promessas. O ponto final seria um Estado mínimo, que não faria mal, mas não teria o poder de

fazer muito bem. E no relatório de 1997, a organização explica que essa visão é errônea em relação aos exemplos práticos apresentados nas últimas duas décadas. Longe do Estado minimalista, o desenvolvimento exige que se apresente um Estado efetivo que incentive e seja catalizador das atividades privadas e dos indivíduos. (CHHIBBER et al., 1997)

O relatório busca adequar as exigências feitas ao Estado e a sua capacidade de atendê-las. Uma parte da solução passa pelo convencimento da sociedade de uma redefinição do papel do Estado. A estratégia seria dividida em dois pilares: o primeiro com o alinhamento da função do Estado à sua capacidade, com uma avaliação cuidadosa, de que maneira e em que áreas o Estado pode intervir. E o segundo pilar é o aumento da capacidade do Estado através do fortalecimento das instituições públicas, passando pela criação de mecanismos de controle, mitigação da tomada de decisão arbitrária e eliminação da corrupção.

O Banco Mundial passa a entender que as políticas e capacidades institucionais são importantes para o crescimento econômico e indicadores de qualidade de vida, além de terem impacto econômico direto e indireto sobre os investimentos. O papel do Estado deve ser o de respeitar, incentivar e apoiar o setor privado e a iniciativa voluntária e fazer uso delas sempre que possível, principalmente na promoção de mercados mais competitivos. O Banco ainda acredita que políticas que objetivam a estabilização macroeconômica – evitar as distorções dos preços e manter a liberalização dos mercados e dos investimentos – são essenciais para o crescimento e ajudam os países a se beneficiarem das forças competitivas dos mercados.

Em contrapartida, o Estado não pode abrir mão da regulamentação, como planejavam os defensores do neoliberalismo, que tomou conta do mundo entre as décadas de 1980 e 1990. O que ele precisa é abordar a regulamentação de uma forma que se adeque às demandas da economia e da sociedade, e que acompanhem a capacidade institucional do país. Nas palavras da própria organização, presentes no relatório: “The state, then, is in a unique position: not only must it establish, through a social and political process, the formal rules by which all other organizations must abide, as an organization itself, it, too, must abide by those rules.” (Idem, p. 30-31)

O Relatório do Desenvolvimento Mundial de 2001, *Attacking Poverty*, foca no desenvolvimento institucional e reafirma a posição neoinstitucionalista do Banco Mundial. O relatório traz orientações para definição do desenho de instituições eficazes, com seleção de boas práticas e foco na boa governança. Já no relatório de 2005, Banco Mundial afirma que o Estado deve buscar criar um clima de investimentos favorável para empresas e empresários de todos os tipos, para que se tenha uma maior produtividade, criação de empregos e dessa forma gerar um crescimento econômico e reduzir a pobreza. A principal participação dos governos

está relacionada com a garantia dos direitos de propriedade, escolha das abordagens de tributação e regulação interna e nas fronteiras, na construção da infraestrutura necessária, a regulação do mercado financeiro, a regulação do mercado trabalhista e na criação de mecanismos de governança para as instituições.

Em 2007, o mundo enfrenta uma nova crise iniciada nos Estados Unidos, que atinge todo o sistema financeiro mundial e passa a ser considerada a pior crise desde 1929. Como principal agência de organização do sistema financeiro internacional, junto ao FMI, o Banco Mundial é chamado a agir e criou a *Commission on Growth and Development* (CGD), em 2006. (TUDE; SANTOS, 2018a) Em 2010, a comissão lançou o relatório *Post-Crisis Growth in Developing Countries - A Special Report of the Commission on Growth and Development on the Implications of the 2008 Financial Crisis*. O relatório foi publicado para analisar os efeitos da crise de 2008 que deslegitimou o pensamento hegemônico de que os mercados poderiam se autorregular porque os interesses dos participantes limitariam os riscos a serem tomados. Porém, essa lógica torna os sistemas suscetíveis a choques e crises com consequências profundas para um mundo globalizado.

Na visão da própria comissão, o Estado durante a crise teve um papel de coordenação central junto aos Bancos Centrais, sendo o principal prevenir a falência total do sistema financeiro. Isso foi feito através da provisão de crédito, até a normalização da situação. A segunda função assumida foi a de impulsionar a atividade econômica através da lacuna deixada por consumidores e pequenos investidores. Durante esse período, o Estado voltou a crescer e se envolver mais nos assuntos econômicos, tornando-se, além de árbitro, jogador. (COMMISSION ON GROWTH AND DEVELOPMENT; WORLD BANK, 2010)

Como seria natural, a Comissão afirma que depois de uma grave crise como essa, houve uma reavaliação das premissas e das estratégias que vinham sendo utilizadas até então pelos países para fomentar o crescimento e o desenvolvimento econômico. A principal discussão voltou a ser sobre a linha divisória entre a atuação do Estado e do mercado. Até o momento, as economias tinham, de diferentes modos, encontrado um equilíbrio entre a dinâmica de inovação do setor privado com apoio dos governos através de investimentos em bens públicos e uma regulamentação efetiva. (COMMISSION ON GROWTH AND DEVELOPMENT; WORLD BANK, 2010) Para a organização, a crise deslegitimou o neoliberalismo tradicional como ideário de sustentação do mercado e marcou a visão neoinstitucional como o novo princípio orientador. (TUDE; SANTOS, 2018a)

5 O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DE DESENVOLVIMENTO DO BANCO MUNDIAL

Nesse tópico, analisaremos o empreendedorismo dentro da agenda do Banco Mundial, tentando entender qual o papel do fenômeno dentro da agenda de desenvolvimento, como ele deveria ser apoiado e quais temas se relacionam com ele ao passar dos anos. Lembramos que esse estudo foi feito através da identificação dos termos relacionados ao empreendedorismo, presentes nos documentos selecionados para este estudo.

5.1 ESTABELECENDO OS FUNDAMENTOS PARA REALIZAÇÃO DA ANÁLISE DE CONTEÚDO

A análise de conteúdo reúne técnicas múltiplas que envolve desde a análise de frequência até a dedução através da inferência, tendo como uma de suas funções decifrar o que está contido nas mensagens, a fim de verificar se a “visão” pessoal sobre determinado assunto é compartilhada por outros. (BARDIN, 2016) Seguindo o modelo da referida autora, a análise de conteúdo seguiu em 3 fases: a pré-análise; a exploração do material; o tratamento dos resultados, inferência e interpretação.

Na fase de pré-análise, é voltada para a organização. Nela foram escolhidos os documentos a serem analisados após a sistematização do conhecimento teórico sobre o tema estudado e da organização. Foi decidido, portanto, trabalhar com documentos que fizessem parte de coleções do Banco Mundial que nos apresentasse discussões econômicas e análises acerca dos direcionamentos de trabalho pregados pela organização. Os escolhidos foram:

- Discursos dos presidentes do Banco Mundial: Entre 1944 (ano da fundação do Banco) e 1978, esses eram os documentos disponíveis nesse período já que não havia ainda coleções anuais como carro-chefe das publicações.
- *World Development Report*: coleção-chefe da organização, com edições lançadas anualmente desde 1978, que faz avaliação econômica e social do mundo. Cada relatório traz análises sobre o desenvolvimento, focando em um tema específico, além de recomendações de políticas públicas.
- *Doing Business*: outra coleção-chefe, que busca melhorar a compreensão do ambiente regulatório de negócios dos países-membros da organização e propor

melhorias. O relatório foca principalmente nas pequenas e médias empresas (que, segundo a organização, são elementos importantes para competitividade e criação de empregos).

- *World Bank Annual Reports & Financial Statements*: publicação anual que explora os desafios econômicos enfrentados pelo mundo durante o período e analisa como foi a atuação do Banco Mundial para garantir que os seus efeitos fossem minimizados e/ou sanados.

A etapa de exploração do material se iniciou após a escolha e coleta destes documentos. Essa fase consistiu na leitura, codificação, decomposição e categorização do material. A exploração e análise dos documentos nesta etapa contou com a ajuda do software NVivo. Todos os documentos foram baixados e armazenados de forma eletrônica e incluídos no programa. Ao todo, foram selecionados 167 documentos. Em seguida, passou-se para a etapa de análise do material. A exploração foi feita aplicando-se a análise categorial e como unidade de registro¹ foram escolhidas as palavras “entrepreneur”, “entrepreneurship” e “entrepreneurial” e sinônimos. A partir dessa seleção, 98 documentos foram analisados. A divisão de acordo com cada uma das coleções escolhidas é apresentada no quadro abaixo:

Quadro 4 - Documentos analisados

Nome da coleção	Período coberto	Quantidade de documentos analisados	Quantidade de documentos que mencionam empreendedorismo
Discursos dos Presidentes do IBRD	1946 - 1972	61	10
World Development Report	1978 – 2020	42	41
World Bank Annual Reports & Financial Statements	2000 - 2020	47	30
Doing Business	2004 - 2020	17	17

Fonte: Elaboração própria

¹ “é a unidade de significação codificada e corresponde ao segmento de conteúdo considerado unidade base, visando a categorização e a contagem frequencial.” (BARDIN, 2016, p. 134)

Os trechos nos quais esses termos se encontravam foram selecionados e divididos em categorias, seguindo a categorização semântica que define os temas a partir dos sentidos aferidos no texto. Os temas definidos são apresentados no quadro abaixo:

Quadro 5 - Temas abordados nos documentos de análise

Temas abordados nos documentos analisados
Acesso a crédito
Acesso à informação
Clima de negócios (clima econômico)
Competitividade
Conceitos
Criação de empregos
Desenvolvimento de mercado
Desenvolvimento econômico e setor privado
Educação empreendedora
Empreendedorismo de necessidade e oportunidade
Empreendedorismo feminino
Investimento em novos negócios
Mercado informal
Políticas Públicas
Garantia da propriedade privada
Relação com Instituições
Redução da pobreza

Fonte: Elaboração própria

Ao final, tivemos a etapa de análise com o tratamento dos resultados, a inferência e a interpretação dos dados colhidos, o que permitiu a criação de quadros e a discussão do tema proposto nessa pesquisa, apresentados no tópico seguinte.

5.2 O EMPREENDEDORISMO NA AGENDA DO BANCO MUNDIAL

Nosso objeto de estudo apresenta uma relevância crescente dentro da agenda de desenvolvimento do Banco Mundial ao longo da sua história. Como veremos nos quadros abaixo, tanto a frequência dos termos pesquisados quanto o número de documentos analisados que apresentam um dos termos da pesquisa aumentam ao longo das décadas.

Quadro 6 - Frequência de palavras relacionadas a empreendedorismo nos documentos do Banco Mundial²

	Anos 1940	Anos 1950	Anos 1960	Anos 1970	Anos 1980	Anos 1990	Anos 2000	Anos 2010
entrepreneur	0	1	7	7	28	120	537	827
entrepreneurship	0	0	3	2	8	27	109	391
entrepreneurial	0	1	0	6	8	22	56	70
Total	0	2	10	15	44	169	648	1.288

Fonte: Elaboração própria

Quadro 7 - Documentos que mencionam empreendedorismo

	Anos 1940	Anos 1950	Anos 1960	Anos 1970	Anos 1980	Anos 1990	Anos 2000	Anos 2010
Documentos analisados	14	19	19	11	10	10	34	45
Documentos que citam empreendedorismo	0	2	7	3	9	10	27	35
Valores relativos	0%	11%	37%	27%	90%	100%	79%	78%

Fonte: elaboração própria

Ao olharmos os números do quadro 4, vemos que o período que corresponde aos anos 2000 e 2010 apresentam um aumento considerável em relação à frequência dos termos pesquisados sobre empreendedorismo. Essa tendência é validada pelo quadro 5, no qual verificamos que apesar dos períodos 2000 e 2010 apresentarem um valor relativo menor em relação ao número de documentos que citam um dos termos relacionados ao

² A palavra *entrepreneur* reúne as citações para os termos *entrepreneurs* e *entrepreneurs'*.

empreendedorismo, comparando-se às duas décadas anteriores, em termos absoluto, os valores apresentam um aumento. Isso nos dá a ideia de que o empreendedorismo sempre esteve presente na agenda de desenvolvimento da organização e foi ganhando relevância ao longo do tempo.

Como vimos, o Banco Mundial foi criado em 1944, com o objetivo de ajudar na reconstrução dos países pós-Segunda Guerra Mundial. Nos primeiros anos, a organização estava focada em financiar projetos de infraestrutura (construção de estradas, ferrovias, indústrias), o setor extrativista e outros grandes projetos capazes de gerar grande número de empregos.

Nesse período inicial, o *Welfare State* orientava as políticas econômicas mundiais e o Banco Mundial apoiava estas ideias. A grande empresa, os monopólios e a produção em escala são incentivados como fontes propulsoras do crescimento econômico, que seria traduzido em desenvolvimento. Consequentemente, o desenvolvimento era medido a partir do estágio em que se encontrava a economia industrial dos países.

A primeira citação encontrada sobre o empreendedorismo é de 1955, no discurso do presidente do IBRD, Eugene Black, ao *Board of Governors*. No documento, ele destaca as dificuldades inflacionárias que os países podem enfrentar com a concentração de atividades econômicas e de seguridade social na mão do Estado. Como solução, ele ressalta que a industrialização da economia deve ser mantida, mas que o setor privado seja mais preparado para esta função. É nesse ponto que ele informa sobre a necessidade de uma tradição empresarial para que a industrialização possa ser coordenada pelo setor privado. Nas palavras do presidente,

The very urgency of their task has also sometimes driven governments into errors. One of the commonest of these is the failure to reconcile the conflict between the demand for a rising standard of living and the necessity for reasonable economic stability. Economic expansion can all too easily bring about monetary inflation that is fundamentally the enemy of economic development, and in too many countries, unwise economic policy has allowed it to do so.

Urgency also drives governments to try to carry out activities that could more usefully be performed by private hands. I have especially in mind the ventures that many governments are trying to carry out in the field of industry. Industrialization is an essential part of economic development; but in underdeveloped areas, it is handicapped by a weakness of **entrepreneurial** tradition, by a lack of operating experience and by a shortage of private capital willing to invest in industry. These circumstances, understandably enough, have led governments themselves to establish and operate industrial enterprises.

Yet if the real benefits of industrialization are to be obtained, I think that governments should undertake such ventures, if at all, only as a last alternative and only after a full examination of other alternatives that exist. And even in

cases where a government may go so far as to start an industrial enterprise, I think every effort should be made to put the venture into the hands of private capital and private management as quickly as possible. (BLACK, 1955, p. 10, *grifo nosso*)

Ainda que defenda o processo de industrialização a organização passa a entender que o Estado deve assumir esta responsabilidade em último caso, quando ainda não há um setor empresarial capaz de assumir, devendo essas atividades serem transferidas ao mercado assim que possível. Nesse momento, o Banco Mundial apresenta um afastamento da ideia econômica vigente neste período, prevendo momentos de dificuldades, diante da necessidade de se coordenar o crescimento econômico e as demandas sociais. Mas é em 1957 que o presidente Black cita o empreendedor de forma direta, como aliado principal na construção de uma economia estável. Segundo ele,

There is no ideological argument here. Just common sense. No country ever achieved balanced economic growth without substantial help from the private **entrepreneur** - domestic and foreign. By not courting his help, governments in the less developed countries are simply increasing their already onerous burdens. (Idem, 1957, p. 10, *grifo nosso*)

Ao fim da década de 1950, o Banco Mundial reafirma a posição de que os governos devem contar com o apoio do setor privado, dentre eles o empreendedor, para continuar colocando em prática aquela que seria a base do desenvolvimento econômico, a industrialização e modernização da economia. Durante a década de 1960 a ideia do desenvolvimento industrial como base do crescimento e desenvolvimento econômico continua orientando as ações dos países. Porém, a organização começa a apontar a necessidade de abertura para o investimento estrangeiro no suporte aos empreendedores locais para expansão da indústria, como apresentado no *Annual Address to the Board of Governors* de 1964:

Over the long run, industrial growth, like economic development in general, must be based primarily on domestic effort and domestic ownership. No country wishes, nor can the people of any country be expected, to rely indefinitely for its industrialization on decisions made primarily by foreign **entrepreneurs**. But, because of the shortage of local capital, industrial experience and entrepreneurship, the growth of industry which is entirely locally owned is likely to be slower than the balanced economic growth of the country calls for. It is, therefore, in the interest of the developing world to avail itself of the advantages offered by foreign investment. (WOODS, 1964, p. 10, *grifo nosso*)

Como consequência, a organização se predispõe a promover o empreendedorismo, já que para ela, “Often the greatest lack is **entrepreneurship**, someone to promote and organize and put together a needed venture. IFC and the Bank are actively trying to assist in these promotional activities.” (WOODS, 1964 p. 10, *grifo nosso*)

O fim da década de 1960 vem acompanhado dos problemas fiscais dos países, da diminuição das suas taxas de crescimento e da necessidade de um financiamento maior para os seus programas sociais. Em conjunto, a burocratização do Estado e a má administração econômica começam a gerar críticas ao modelo de *Welfare State* até então vigente.

O Banco Mundial entra nesse grupo de críticos e, em 1969, o presidente do IBRD Robert McNamara diz ao *Board of Governors* que

Local **entrepreneurs** and managers-nurtured in such highly protective economic environments have little incentive to reduce costs and improve quality, and little ability to compete effectively in the world market. What is required in these situations are renewed efforts both to rationalize the existing industrial structure, and to stimulate additional and genuinely competitive growth. The necessary reforms may be temporarily painful. I am aware that it is not easy to reduce tariff duties and import restrictions, and to adopt realistic exchange rates. Many governments are faced with the awkward problem of opposing vested economic interests, prepared to exert heavy political pressure to preserve their privileged positions. (MCNAMARA, 1969, p. 20, *grifo nosso*)

Esse posicionamento ilustra a mudança de política do Banco em relação ao sistema protecionista, aplicado pelo *Welfare State*. Durante todo o período, políticas de proteção a pequenos empresários, frente a grandes empresas, extensivos benefícios financeiros à população e cobrança de altos impostos (principalmente do setor de serviços) colocavam o sistema como principal barreira ao desenvolvimento do empreendedorismo e do mercado. Por outro lado, começam a aparecer indícios de um posicionamento pró-liberalização e um impulso à competitividade baseada nos mercados com apoio aos negócios individuais.

A década de 1970 pôs fim ao modelo fordista de produção. Nesse período, houve as crises do petróleo, a quebra do sistema monetário internacional e a pressão inflacionária nos países. Esse conjunto de coisas levou o mundo e o Banco Mundial a entrarem em um período de transição em termos de políticas econômicas, voltadas a críticas ao *Welfare State* e maior foco da organização à questão da pobreza. Nesse período, as ideias neoclássicas de mercado livre voltam a surgir nas discussões econômicas (inclusive em relação ao desenvolvimento). Em relação ao empreendedorismo, dentro das análises do Banco Mundial, se voltarmos a observar o quadro 4, vemos um aumento em relação ao número de vezes em que ele aparece.

Podemos relacionar esse movimento ao maior espaço que o empreendedorismo passa a ter nas avaliações sobre o desenvolvimento econômico.

Seguindo o caminho da crítica ao antigo modelo estatal, o Banco Mundial já no primeiro *World Development Report*, lançado em 1978, aponta que as políticas protecionistas antes adotadas pelos países levaram à estagnação do setor industrial, no não desenvolvimento do empreendedorismo e, conseqüentemente, afetaram a geração de empregos. Na visão da organização, “Many countries have adopted a protective and interventionist policy framework for industry that dampens **entrepreneurial** initiative, or at least diverts it away from industries and technologies that would help to expand industrial employment quickly.” (WORLD BANK, 1978, p. 48) Numa clara mudança de posicionamento em relação às décadas anteriores, o Banco passa a defender que o crescimento do setor industrial seria facilitado pela redução de medidas protecionistas e regulações que colocariam o mercado, principalmente, as médias e pequenas empresas, sob uma pressão competitiva que incentivaria o seu crescimento. (WORLD BANK, 1979)

Ele definitivamente se afasta da ideia das políticas de *Welfare State*, baseada nos incentivos estatais à economia, em prol da defesa de reformas políticas que permitam a competitividade de mercado, como fica claro nessa outra passagem:

In general, however, the appropriate approach toward the small-scale sector is the removal of policies that impair its competitiveness, rather than the creation of an incentive structure biased against large-scale enterprises. Measures that enhance the exploitation of potential linkages between small and large units are also important. The promotion of subcontracting, for example, assures a market for the output of small-scale enterprises, encourages the transmission of technical expertise, and provides a low-cost source of inputs for large firms. (Idem, p. 51)

Vemos aqui um movimento de transição por parte da organização, uma abertura à ideologia neoliberal que começou a ganhar espaço a partir desse momento, trazendo o pequeno negócio à dinâmica do mercado, apostando na interação com as grandes empresas como forma de dinamização do setor.

Como observado por Kraychete (2006), na década de 1970, o Banco Mundial passou a se preocupar com a pobreza e sobre o aumento da produtividade da população de baixa renda, para que se pudesse combater esta questão. Assim, uma solução vislumbrada é a aceleração da geração de empregos na indústria, com base no aumento da produção da pequena empresa. (WORLD BANK, 1978) Segundo a organização,

To achieve this will generally mean encouraging small enterprises which, as a group, employ the majority of industrial workers and use more labor per unit of output than larger enterprises. Policies for the promotion of small enterprises will have to be carefully designed, however, to avoid subsidizing enterprises that are engaged in production that is very capital intensive, or in the manufacture of goods that can only be efficiently produced on a large scale. It is best to rely on measures that will give small enterprises full access to scarce inputs on the same terms as large enterprises so that they can compete on equal terms, and to provide technical and institutional support in the areas of credit, training, and technological information. Small enterprises flourish best where there is rapid growth in demand, and in a complementary relation to agricultural growth and growth of larger scale enterprises, by supplying labor-intensive ancillaries. **Insufficient recognition of these complementarities, and the overzealous promotion of small enterprises as principal instruments for employment creation or regional development, may frustrate the purpose by fostering productive inefficiency.** (WORLD BANK, 1978, p. 44, *grifo nosso*)

Contudo, devemos ressaltar que o incentivo proposto às pequenas empresas para que se tornem mais produtivas e assim gerem empregos é baseado no acesso a crédito, tecnologia, treinamentos e uma maior inclusão no sistema de mercado com relação complementar à agricultura e à grande empresa. A aposta em subsídios diretos a este grupo é colocada como um risco, tendo como resultado o aumento da ineficiência produtiva.

A questão do acesso ao crédito como fator necessário ao desenvolvimento do empreendedorismo, no papel da pequena e média empresa, é um tema que aparece nesse momento nas análises do Banco Mundial, principalmente no *World Development Report*, de 1979. Quanto a isso, destaca-se que

Access to institutional credit and capital subsidies for industry is commonly confined to large-scale modern enterprises. Traditional and small-scale enterprises, unable to take advantage of these subsidies, have pursued more labor-intensive paths of expansion. Their development, however, has been constrained by the overly bureaucratic administration of industrial licensing schemes and by the unreliability and high cost of credit in the informal "curb" markets. The generation of income, both wages and profits, is thus restricted in that part of the economy where a large number of the poor seek their livelihood. (Idem, 1979, p. 51)

A provisão desses recursos financeiros é importante para que o mercado de pequenas e médias empresas se desenvolvesse e se fortalecesse e assim pudesse coexistir no mercado com as grandes empresas, inclusive, para que tivessem condições de implementar projetos de expansão, capazes de promover o aumento de lucros e de salários neste setor que concentrava a maior parte da população de baixa renda.

A década de 1970 marca definitivamente a entrada do empreendedorismo na agenda de desenvolvimento do Banco Mundial. Ainda que de forma tímida, a organização começa a tratar o assunto com mais relevância e como algo a ser observado e incentivado pelos países. Entre os temas associados ao empreendedorismo nessa década, temos: criação de empregos, a questão das políticas públicas protecionistas, o acesso a crédito e o impacto na competitividade. O empreendedorismo é visto como um novo dinamizador da economia, capaz de aumentar a produtividade de um setor do mercado que, em sua maioria, emprega pessoas de baixa renda. Dessa forma, ele serviria como uma ferramenta de combate à pobreza através da geração de emprego e renda. Para que isso seja possível, os países devem começar uma reversão das políticas protecionistas e de incentivos ao mercado, principalmente às grandes empresas, o que levaria a um aumento da competitividade. Ainda o apoio através de uma facilidade de acesso ao crédito deve ser elaborado, de forma a permitir que pequenos empresários possam investir na expansão de uma produção baseada no trabalho.

A crise enfrentada na década de 1970 avança, e nos anos 1980 o Banco Mundial troca as políticas de assistência estatal para incentivo à industrialização pelas políticas de ajustes estruturais. A organização passa a apostar que uma facilitação na realização de trocas comerciais acarretaria num aumento do fluxo de capitais, levando ao desenvolvimento. O discurso neoliberal que se apresenta a partir de então ajuda na definição das políticas voltadas para as PMEs e sacramenta a ideia de que o Estado não deve se envolver nas questões relativas à economia, pois tinha como resultado a distorção do comportamento empresarial e conseqüentemente redirecionava recursos produtivos para áreas improdutivas. Já no início da década de 1980, temos a divulgação do estudo de David Birch, no qual a pequena e média empresa é colocada como a principal geradora de empregos, o que fortalece a relação entre esse grupo e o desenvolvimento econômico.

Seguindo a tendência apresentada na década anterior, o Banco Mundial continua as críticas ao modelo de incentivos estatais para a economia e aponta a necessidade de se empreender reformas político-econômicas significativas. Para a organização, as reformas a serem implementadas a partir desse momento deveriam focar no fim dos incentivos à produção para exportação e buscar por em igualdade pequenas e grandes empresas para que tenham condições de acesso ao crédito, assistência técnica e apoio de marketing similares. (WORLD BANK, 1981)

Nesse sentido, Estados Unidos e Inglaterra são tomados como exemplos, por terem sido os primeiros países a seguirem nessa direção reformista de diminuição da presença do setor público na economia,

In the United States and the United Kingdom, among others, efforts were also initiated to curb the role of the public sector in the economy and to loosen the regulation of private enterprise. This involved far-reaching liberalization of financial markets and other sectors of the economy. The privatization of some state-owned enterprises, especially in the United Kingdom, was another part of this reformist philosophy. (WORLD BANK, 1988, p. 15)

As práticas de liberalização e desestatização do mercado passam a ser defendidas pelo Banco Mundial e países que lideram as suas realizações passam a ser destacados. No entanto, a organização chama a atenção que “policies must carefully avoid disincentives for investment and **entrepreneurship**.” (Idem, *grifo nosso*)

O crescimento na década de 1970 se concentrou nos países de renda média, alicerçado em uma boa infraestrutura, qualificação das exportações de manufaturados e o empreendedorismo. (WORLD BANK, 1981) E para a década de 1980, a crença era de que

As long as the trading system remains open, the now successful middle-income countries should continue to progress. Their expansion of manufactured exports, particularly their continued expansion through the 1970s, has been based more on their own competitiveness and **entrepreneurship** than on the pull of expanding industrial-country markets. (WORLD BANK, 1981, p. 27, *grifo nosso*)

Nesse contexto, passa a ter destaque o papel do setor privado no cenário econômico e como a alocação eficiente de recursos em inovação e no empreendedorismo contribuem para o crescimento da economia. (Idem, 1984) Mas, para além das políticas voltadas para a liberdade econômica, o Banco Mundial também debate a regulamentação e o sistema de incentivos àqueles envolvidos na economia. Para a organização,

if regulation could be reformed and the incentive system were to become less discriminatory, the evident dynamism of the population currently engaged in informal activities could, once formalized, lead to greater growth in the economy as a whole. First, and perhaps most important, excessive regulation and the absence of effective economic rights combine to prevent informal **entrepreneurs** from realizing scale economies. Informal firms must operate with few workers, often in remote locations, to avoid detection; hence the need to incur other costs simply to remain in business. Moreover, since credit is rationed and informal often operate illegally, they have little access to formal credit and are forced to pay the much higher rates of interest charged by informal lenders. This makes it difficult for informal **entrepreneurs** to expand, even though their investments may be far more profitable than those of large private and state-owned enterprises which have easier access to credit. (WORLD BANK, 1987, p. 75, *grifo nosso*)

A atenção dada às reformas regulatórias no campo das pequenas empresas avalia como o relaxamento dessas leis facilitaria o acesso desse grupo a serviços formais, especialmente a créditos, financiamentos e garantia da propriedade privada, dando uma proteção maior a eles. Outro ponto é que, pela primeira vez, é trazida à análise a questão do mercado informal. Uma alta regulação do mercado e um sistema financeiro discriminatório acabam por dificultar a formalização de negócios, o que afeta principalmente os empreendedores que não conseguem operar em economia de escalas e ter subsídios ou acesso a incentivos financeiros. Isso acarreta uma série de dificuldades como mão de obra reduzida e desenvolvimento das operações em locais longe dos centros comerciais. Como resultado, a contribuição desses empreendedores e seus pequenos negócios à economia dos países é pequena.

Mas para que os empreendedores e suas pequenas empresas possam se inserir no mercado, ser competitivas e invistam na produção é necessário que haja um sistema financeiro eficiente e, como vimos anteriormente, acessível a este grupo para que sejam aplicados em atividades produtivas. Na falta desse sistema, os empréstimos se tornam mais caros e arriscados e a probabilidade de os empreendedores terem suas atividades subsidiadas se torna mais difícil. (WORLD BANK, 1989) Contudo, devido ao período de instabilidade econômica e readequação dos modelos econômicos adotados pelos países, o risco financeiro envolvido nos fornecimentos de crédito aos pequenos negócios era alto. Por isso, a maior parte dos esforços de fornecimento de créditos a esse grupo ficava por parte de instituições públicas ou quase públicas, principalmente em países em desenvolvimento, que, segundo o Banco Mundial, buscavam como objetivo: “Credit directed to small enterprises was intended to generate employment [...] Export credit programs sought to bridge the period between production and payment and to compensate exporters for industrial and trade policies that were biased against them.” (Idem, p. 56)

Enquanto na década de 1970 o Banco Mundial introduzia a questão do empreendedorismo de forma mais clara nas suas análises, focando principalmente na possibilidade de criação de empregos e aumento de produção, na década de 1980, as ideias entravam em outro campo. O empreendedorismo já era reconhecido como um fenômeno a ser incentivado pelos países para o desenvolvimento dos mercados, aumento da competitividade e fortalecimento da economia. Há uma expansão dos temas relacionados ao empreendedorismo na década de 1980:

Quadro 6 - Temas relacionados ao empreendedorismo na década de 1980

Acesso a crédito
Desenvolvimento de mercado
Desenvolvimento econômico e setor privado
Mercado informal
Políticas públicas liberais
Políticas públicas macroeconômicas
Políticas públicas protecionistas
Políticas públicas regulatórias

Fonte: elaboração própria

Diferente da década de 1970, no qual o empreendedorismo foi discutido de forma mais direta como parte necessária para o processo de industrialização, na década de 1980, ele é posto dentro de uma análise ampla sobre o setor privado. O Banco Mundial estava preocupado com que os países realizassem as reformas estruturais necessárias para que se resolvesse a crise herdada da década passada. Desse modo, as análises se concentraram na implementação de políticas públicas macroeconômicas de abertura de mercado e incentivo ao setor privado, que consequentemente afetariam o empreendedorismo. Mas, ainda assim, a organização começa a observar novos fatores, como o caso do envolvimento de empreendedores no mercado informal por falta de apoio, acesso a crédito e altas barreiras de entrada no mercado.

Ao final de 1989, o Banco Mundial defende abertamente a desregulamentação do mercado após um encontro com o FMI, que fica conhecido como Consenso de Washington. Os 10 (dez) princípios elaborados neste encontro servem de balizadores para a atuação da organização e de meta a ser implementada pelos países. A década de 1990 chega com um claro avanço das ideias neoliberais, consolidando a ideia da autossuficiência dos mercados para autorregulação e a retirada da intervenção estatal sobre a economia. A preocupação em garantir a produtividade, a poupança e os investimentos são mantidos e a busca por meios de promover a competitividade e a abertura de mercados se tornam hegemônicos.

Logo em 1991, o Banco Mundial, no *World Development Report*, afirma que “Good government policies, institutions, and investments are vital. But the key to rapid development is the **entrepreneur**. Governments need to serve enterprise, large and small, not supplant it.” (WORLD BANK, 1991, p. 70, *grifo nosso*) O desenvolvimento agora estava apoiado no avanço

do setor privado como um todo, contando com o empreendedor como acelerador desse processo e o Estado como um braço de suporte a esses atores. Ainda nas palavras da organização, os investimentos do Estado direcionados ao setor de infraestrutura tem como finalidade “[...] help to reduce costs, integrate markets, and disseminate information. As a result, they make **entrepreneurs** more productive.” (WORLD BANK, 1991, p. 85, *grifo nosso*)

Esse destaque dado ao empreendedor vem de um posicionamento mais claro sobre o seu papel na economia. O Banco Mundial afirma que

In market economies **entrepreneurs** are the link between innovation and production. They perceive new economic opportunities, take risks, and change their methods of production and distribution. **Entrepreneurial** ability has been characterized as a combination of moderate risk-taking, individual responsibility, long-range planning, and organizational ability. (Idem, p. 57, *grifo nosso*)

Essa visão sobre o empreendedor retoma muitas concepções da abordagem econômica sobre o empreendedorismo. Da visão do empreendedor como aquele que inova e que, ao realizar novas combinações no meio de produção, leva ao desenvolvimento, assim como as ideias de Kirzner, que faz uma análise microeconômica relacionada à competitividade e ao aproveitamento de oportunidades e disposição em assumir riscos. Mas para que eles desempenhem essa função, é necessário o acesso à infraestrutura adequada, pesquisa e extensão, garantias legais de direito à propriedade. Além disso, um mercado com uma facilidade de transações e que permita às forças competitivas definir preços, salários e o controle de entrada e saída de novos negócios integrados ao cenário interno e externo é importante para a consolidação das mudanças políticas e econômicas que permitam o desenvolvimento econômico através do setor privado com grande envolvimento do empreendedorismo. (WORLD BANK, 1991)

O Banco Mundial consolida a visão mais *Market-friendly* do que a observada na década de 1980 (no qual investiu em políticas de ajuste e de diminuição de medidas protecionistas) e no aumento do clima de investimentos para as empresas. Esse entendimento envolveria

These included investing in people through education, health, nutrition, and family planning; creating the right climate for enterprise by ensuring competitive markets, removing market rigidities, clarifying legal structures, and providing infrastructure; fostering integration with the global economy through promotion of open trade and capital flows; and ensuring macroeconomic stability. (Idem, 1992, p. 23)

Após décadas de alta regulação do Estado, o setor privado e o empreendedorismo voltam ao centro das discussões ao serem vistos como os mais competentes a assumir as responsabilidades sobre as decisões de mercado e trocas comerciais. Essa movimentação, no entanto, não aconteceria de forma rápida e em um único passo. O próprio mercado precisaria de um tempo para se alinhar às mudanças e acreditar que elas seriam permanentes. O apoio e o desenvolvimento do empreendedorismo em um cenário de mercados em transformação só aconteceriam a partir do momento em que os empreendedores se sentissem seguros para realizar novos investimentos. O incentivo ao empreendedorismo e à inovação é baseada, portanto, no estímulo a competitividade. Isso porque a competitividade seria responsável por criar as condições ideais para o aumento da eficiência das empresas privadas e públicas. (WORLD BANK, 1994)

Diante dessas análises e indicações sobre a política macroeconômica direcionada pelo Banco Mundial a ser trabalhada pelos países, as consequências da manutenção dos mecanismos econômicos anteriores são debatidas. Para a organização, o atraso na liberalização econômica, a manutenção de altas regulamentações e a grande cobrança de impostos constroem um ambiente hostil ao desenvolvimento, por comprimir o setor privado. Ainda como resultado é indicado o aumento da economia informal nesses países. Ela é encarada como uma forma rápida de garantia da subsistência aos seus envolvidos por envolver objetivos de curto prazo, ter poucas barreiras à entrada e necessitar de poucos investimentos. Justamente por isso, muitos empreendedores iniciantes e pequenas empresas operam nesse setor da economia. Isso gera uma fuga de capital que reduz as receitas do governo (o mercado informal não paga impostos), o reinvestimento nos negócios para ampliação da produção e inovação são baixos e abre espaço para a corrupção. Assim, uma economia informal que reúna muitos empreendedores, acaba por atrasar o desenvolvimento econômico. (Idem, 1996)

Para além da questão do mercado informal, na década de 1990 a relação com o Estado na garantia de instituições legais fortes e o combate à corrupção, ao roubo e ataques à propriedade privada também são indicados. O Banco ressalta que investidores e empreendedores são menos propensos a pensar negócios em Estados nos quais a garantia da lei e da ordem, a proteção à propriedade privada e a aplicação de regras e políticas sejam imprevisíveis. (WORLD BANK, 1997) Segundo a organização, “Private **entrepreneurs** in many countries complained of the lack of even the most basic institutional infrastructure for a market economy. Across the globe, crime and theft were listed as serious problems, which substantially increased the cost of doing business.” (Idem, p. 36, *grifo nosso*) Esse contexto

prejudica o investimento. Muitos empreendedores optam por investir (caso o façam) em negócios que ofereçam retornos mais baixos, que exigem conseqüentemente um comprometimento de capital inicial menor. Isso acaba prejudicando nesses locais o crescimento de projetos de manufaturas especializadas e de alta tecnologia. (WORLD BANK, 1997)

A década de 1990, foi o momento de suporte à liberalização do comércio e nos efeitos positivos que ela geraria, principalmente sobre as empresas. Segundo a organização,

More broadly, liberalization of the business environment can be a powerful catalyst, setting off a virtuous spiral whereby each reform makes the next one easier. The stronger the business environment, the greater the range of opportunities and supports available to **entrepreneurs**, bureaucrats, and workers and thus the weaker the political opposition to dismantling dysfunctional rules and agencies and liquidating or privatizing state enterprises. The challenge is finding a way to set this virtuous spiral in motion. (Idem, p. 63, *grifo nosso*)

A década de 1990 teve poucos elementos de discussão em relação ao empreendedorismo e se assemelha ao quadro encontrado na década de 1980.

Quadro 8 - Temas relacionados ao empreendedorismo na década de 1990

Clima de negócios
Competitividade
Relação institucional (corrupção, defesa da propriedade privada)
Desenvolvimento de mercado
Desenvolvimento econômico e setor privado
Mercado informal
Políticas públicas liberais
Políticas públicas macroeconômicas
Políticas públicas regulatórias

Fonte: Elaboração própria

O trabalho do Banco Mundial neste período teve um foco direto nas questões de mercado. Os temas relacionados ao empreendedorismo foram ligados principalmente à competitividade e desenvolvimento do mercado, o estabelecimento de um clima favorável à realização de negócios e às políticas públicas que favorecessem a abertura do mercado. Os

temas trabalhados fora dessa seara se resumem à discussão sobre o mercado informal e a relação institucional (que envolve aspectos legais, corrupção e proteção à propriedade privada).

O Banco Mundial, na década de 1990, analisa o empreendedorismo dentro de todo o conjunto do setor privado, todavia, destaca que o empreendedor seria um ator importante para que os países alcançassem um estágio avançado de desenvolvimento mais rápido. Isso porque eles seriam o ponto de ligação entre a inovação e a produção, além de serem mais propensos a tomarem riscos moderados e, portanto, aproveitar as oportunidades de mercado.

Desse modo, a competitividade deveria ser incentivada e a economia ter um viés liberal, com mercados mais abertos e com menos restrições e regulações. A estabilidade macroeconômica deveria ser alcançada e a interconexão com a economia global também deveria ser fomentada. Já o Estado teria papel de suporte, com investimentos em infraestrutura, consolidação das estruturas legais para proteção dos princípios de mercado e trabalhando para reduzir os custos de transação.

Durante o final da década de 1990, o Banco Mundial percebe que a implementação dos regramentos liberais ocorre de maneira lenta em alguns países, enquanto em outros os resultados esperados com essas políticas não são alcançados. Isso leva a organização a repensar o modelo econômico defendido por ela e como resposta a visão neoinstitucionalista sobre a condução da economia e como paradigma do desenvolvimento econômico começa a ser utilizado nas suas análises.

Com esse novo alinhamento, as instituições governamentais voltam a ter um papel nas discussões e decisões econômicas, ainda que mais limitadas do que no período do *Welfare State*. A determinação da importância desse elemento institucional seria a base para organizar, hierarquizar e definir as regras que regulassem a competição e a concorrência de mercado justas. Além disso, mecanismos de governança e a relação entre as instituições e as empresas privadas passam a ser observados.

Nesse momento também se destaca, como vimos, a teoria do desenvolvimento econômico de Porter, Sachs e McArthur (2002), na qual o estágio de desenvolvimento dos países estaria alinhado com o poder de competitividade do seu mercado. E nessa questão, as instituições, as estruturas de mercado, as políticas macroeconômicas e de regulação e a governança influenciariam no conjunto social que propiciaria o desenvolvimento. E todo esse debate é apoiado por alguns estudos e relatórios como o GEM, que passa a executar um estudo global sobre a relação entre o empreendedorismo e o contexto institucional que o cerca.

Por parte do Banco Mundial, os anos 2000 ampliam as bases de documentos nos quais as questões relativas ao desenvolvimento e temas correlatos são discutidas e analisadas. Para o

caso deste trabalho, além do *World Development Report*, passamos a contar com o *World Bank Annual Reports e Financial Statements* que a partir de 2000 passam a mostrar os resultados anuais da organização, seus projetos e sua situação financeira. E a partir de 2004 é lançada a coleção *Doing Business*, que tem como objetivo analisar a facilidade de se realizar negócios nos países-clientes da organização, o que envolve a burocracia para abrir um novo negócio, o sistema de proteção judicial às empresas, a carga do sistema tributário entre outros elementos.

Ao longo da década de 1990 e início dos anos 2000, muitos países passaram a reconhecer que as suas decisões sobre políticas públicas têm influência sobre o clima de negócios, investimentos e conseqüentemente o desejo empreendedor da sociedade. As reformas macroeconômicas foram as primeiras a serem levadas em consideração ainda nos anos 1990, no intuito de se criar um setor privado mais robusto. Quanto a isso, o Banco Mundial acredita que

A vibrant private sector—with firms making investments, creating jobs, and improving productivity— promotes growth and expands opportunities for poor people. To create one, governments around the world have implemented wide-ranging reforms, including macro-stabilization programs, price liberalization, privatization, and trade-barrier reductions. (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004, p. 9)

Já nos anos 2000, o Banco Mundial redireciona o seu foco e se concentra sobre ações microeconômicas, em especial, as leis que envolvem pequenas e médias empresas, focando nas regras de registro, barreiras à entrada e leis de falência. Isso porque, para eles, “Removing unjustified regulatory barriers to entry can have a big impact not only on competition but also on opportunities for individual **entrepreneurs**.” (WORLD BANK, 2004, p. 122, *grifo nosso*)

Outra reforma indicada nesse período inclui a centralização de informações sobre o processo de abertura de empresas utilizando para isso a tecnologia. O projeto mais indicado no relatório *Doing Business* é a implementação de um serviço *one-stop shop* para registro de novos negócios. A ideia defende que, em um único local, o empreendedor possa encontrar todas as informações necessárias sobre o processo, possa submeter os documentos para abertura da empresa e conseguir a licença através dela. Para o Banco Mundial, “Reducing the number of procedures to statistical and tax registration and abolishing the minimum capital requirement lighten the burden on **entrepreneurs** and have been associated with the creation of larger numbers of new businesses.” (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004, p. 19, *grifo nosso*)

A simplificação do processo de abertura de novos negócios está diretamente ligada a noção do Banco Mundial sobre ele. Nos anos 2000, mais especificamente no primeiro relatório *Doing Business*, lançado em 2004, o Banco Mundial apresenta a sua visão sobre o que envolveria o processo de abertura de um novo negócio. Para eles, “The project on starting a business records all procedures officially required for an **entrepreneur** to operate an industrial or commercial business legally. They include obtaining necessary permits and licenses — and completing the required inscriptions, verifications, and notifications — to start operation.” (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004, p. 25, *grifo nosso*) Por isso, a organização inclui como um dos principais direcionamentos um processo de abertura de novos empreendimentos mais fácil, rápido e com menos custos.

Outro tema relacionado a esse plano de concentrar os serviços em um *one-stop shop* é o acesso à informação. Sobre isso, o Banco Mundial salienta a importância delas estarem facilmente disponíveis através das instituições que participam do processo de abertura e regularização de novos negócios. Entre as informações importantes que os empreendedores e os interessados em empreender devem ter acesso estão o número de processos e a sequência de execução, os custos envolvidos, o tempo necessário para conclusão de todas as etapas, além do horário de funcionamento dos órgãos e agências envolvidos nesse ciclo. (Idem) E todas essas informações podem estar disponíveis em meio eletrônico para facilitar o acesso. (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004) Para além de facilitar o processo de abertura de novos negócios, há a probabilidade de diminuir a corrupção com pagamentos de subornos e taxas não oficiais, já que os empreendedores irão possuir conhecimento sobre o processo, o que evita que sejam enganados por outros. (Idem)

Outro ponto debatido é a lei de falência. Os governos devem dar atenção especial a esse quesito, pois muitas empresas iniciam como propriedade individual. Por isso, esse tipo de lei tem um impacto direto nos empreendedores ao decidirem por abrir um negócio, principalmente de forma solo, já que os investidores podem aumentar as barreiras para fornecimento de capital. Mas a ideia de ter boas leis de falência pode ser resumida no trecho a seguir: “Bankruptcy reform is less glamorous and takes longer than setting up a one-stop business registry. But having laws that deal effectively with troubled businesses helps get **entrepreneurs** to the one stop shop in the first place. Easier exit means easier entry.” (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2007, p. 60, *grifo nosso*)

A crítica dirigida às políticas regulatórias dos países acontece muito em função do número de dias e os custos associados à abertura de novos negócios, o que impacta diretamente os empreendedores, que desistem de ter uma empresa ou resolvem operar no mercado informal.

E o relatório do *Doing Business* que começa a ser publicado a partir de 2004 vem contribuir justamente com essa função. Isso porque o relatório pode ser utilizado para

Most important, the Doing Business analysis can be used to support policy reforms, and is already starting to do so — for 2 reasons. First, understanding the relationship between indicators and economic and social outcomes enables policymakers to see how particular laws and regulations are associated with poverty, corruption, employment, access to credit, the size of the informal economy and the entry of new firms. Putting higher administrative burdens on **entrepreneurs** diminishes business activity — but it also creates more corruption and a larger informal economy, with fewer jobs for the poor. Second, Doing Business provides guidance on the design of reforms. The indicators offer a wealth of detail on the specific regulations and institutions that enhance or hinder business activity, the biggest bottlenecks causing bureaucratic delay and the cost of complying with regulation. (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004, p. 10, *grifo nosso*)

Nesse trecho, vemos mais uma vez que o Banco Mundial, nos anos 2000, pretende focar o seu trabalho para o ambiente de negócios e o empreendedorismo em reformas microeconômicas, que afetam de forma mais imediata o trabalho desse grupo. Essas reformas, que buscam fortalecer mais o mercado, a garantia da competitividade e a facilitação dos negócios para pequenas e médias empresas em um contexto de ideias econômicas neoinstitucionais, levam o Banco Mundial a debater o papel das instituições no acompanhamento e no sucesso dos resultados das reformas.

Effective institutions can make the difference in the success of market reforms. Without land-titling institutions that ensure property rights, poor people are unable to use valuable assets for investment and income growth. Without strong judicial institutions that enforce contracts, **entrepreneurs** find many business activities too risky. Without effective corporate governance institutions that check managers' behavior, firms waste the resources of stakeholders. And weak institutions hurt the poor especially. For example, estimates show that corruption can cost the poor three times as much as it does the wealthy. (WORLD BANK, 2002, p. 5, *grifo nosso*)

Para a organização, as instituições têm o poder de incentivar ou impedir o crescimento do empreendedorismo já que detêm o poder de regulação sobre diversos fatores de impacto na condução de um negócio. Inclusive, nesse cenário, a governança é um aspecto muito observado, pois, além de garantir a confiança nas instituições, dá segurança aos empreendedores para investir seus recursos em atividades de risco.

O envolvimento de instituições públicas, de órgãos reguladores e de órgãos de prestação de serviço no decorrer do processo de abertura e gerenciamento de empresas, alinhado

com a crescente preocupação com temas como governança, faz com que o Banco Mundial chame a atenção para a corrupção dentro do ambiente empreendedor. Por necessitarem de algumas burocracias envolvendo funcionários de entidades públicas responsáveis pela liberação de documentos e licenças, a corrupção passa a ser vista como um risco que os empreendedores podem enfrentar. A corrupção acaba sendo responsável pela diminuição da viabilidade de investimentos e reduz os retornos operacionais das empresas, o que limita os reinvestimentos e a expansão das operações ou aporte no desenvolvimento de tecnologias.

Essa consideração levantada pelo Banco Mundial se alinha com o posicionamento da abordagem sociológica sobre o empreendedorismo, principalmente com as definições de Baumol. Lembrando que o autor destaca que o empreendedorismo está presente em toda sociedade e o seu despertar em cada pessoa será feito em razão da qualidade do conjunto institucional e sua atuação em prol de facilitar os retornos positivos dos investimentos feitos pelos empreendedores. Para ele, as instituições desempenhariam um papel importante, pois o seu trabalho teria impacto na alocação dos talentos empreendedores em atividades produtivas, improdutivas ou destrutivas. Boas instituições seriam necessárias para que o interesse em consolidar ideias em novos negócios acontecessem.

O Banco Mundial aposta no setor privado para sustentar o crescimento econômico e conseqüentemente o desenvolvimento nacional. E nessa questão a pequena e média empresas têm papel importante e vital na construção e manutenção do setor, principalmente, ao gerar empregos para as pessoas em situação de pobreza. Segundo a organização,

Growth has not taken hold in many countries, despite the important reforms of the 1980s and 1990s. Those reforms focused largely on macroeconomic stabilization, neglecting important microeconomic reforms, including streamlining the rules governing the establishment and operation of a business. Such reforms are crucial, as many microeconomic factors—including laws and regulations, public institutions, and civic habits that make it difficult for **entrepreneurs** to start formal businesses, borrow money, and hire workers—limit the potential for economic growth. The Bank's strategy is to develop a second generation of reforms focused on improving microeconomic conditions for private sector investment and growth. The network is providing better data through new survey tools that can be used to analyze the elements of a good investment climate and to translate that knowledge into Bank lending and advisory services that support actual reforms in developing countries. The strategy includes promoting responsible business practices and corporate governance; targeting support for micro-, small, and medium-size enterprises, and advancing privatization policies that work in suitable, competitive contexts so that the private sector can successfully offer goods and services. (WORLD BANK, 2004, p. 72, *grifo nosso*)

O Banco Mundial acredita que o incentivo à competitividade dos mercados promove oportunidades iguais. Para a organização, “Competition gives people incentives to do better and promotes equal opportunity. In competitive markets resources are more likely to follow the merits of a project than the social or political connections of an **entrepreneur**.” (WORLD BANK, 2002, p. 22, *grifo nosso*) Por isso, a diminuição das barreiras de entrada para novos negócios e o incentivo a investimentos são importantes para que o acesso ao mercado por parte de uma variada camada da sociedade seja possível. Além disso, a competitividade gerada pelo mercado teria uma influência sobre o desenvolvimento econômico pois, “can create demand for more effective institutions, and it can sometimes also substitute for complicated regulation—a very important benefit, given the often limited capacities of developing country governments.” (Idem, p. 163)

O fomento ao empreendedorismo tem como um de seus resultados a melhoria do clima de negócios e investimento, assim como a via inversa também tem influência positiva. Um conjunto de leis e estrutura física que permita o crescimento de negócios ajudam a estimular e atrair investimentos, principalmente, para as pequenas e médias empresas, que, em sua maioria, fornecem a maior parte dos empregos nos centros urbanos. O ambiente institucional tem grande papel nesse desenvolvimento. Segundo o Banco Mundial,

Entrepreneurship, investment, and innovation by the private sector drive economic growth, but they will not occur without the right environment. A good economic climate spurs domestic economic activity and attracts domestic and foreign investment. Such a climate can be identified by its positive characteristics: sound macroeconomic policies, openness to trade, good governance and institutions, strong financial markets that channel savings to productive uses and broaden access to finance, and the availability of key physical infrastructure (transportation, power, and telecommunications). (WORLD BANK, 2004b, p. 17, *grifo nosso*)

Por isso, o Banco Mundial passou a trabalhar com os governos dos países para aumentar a competitividade de mercado, ajudar na construção de planos para atrair investimentos e melhorar o sistema judicial para disciplinar os setores-chave das economias. Isso ajuda no fortalecimento do setor privado inclusive com o apoio à integração de mercados ao sistema de trocas global, contando em grande parte com a diminuição das barreiras às trocas comerciais.

O Banco Mundial passou a investir em projetos regionais que buscam criar e desenvolver mercados integrados com o objetivo de aumentar a cooperação local e fortalecer

as forças de mercado, através do suporte para empreendedores aproveitarem as oportunidades econômicas dispostas.

E esse debate sobre o processo de abertura de empresas tem um impacto direto sobre um assunto recorrente nas análises do Banco Mundial sobre o empreendedorismo que é o acesso ao crédito por parte daqueles que aspiram empreender e para as pequenas e médias empresas. O Banco Mundial defende que os países forneçam um sistema de proteção aos investidores para que haja mais pessoas dispostas a investirem em outros negócios. Caso não haja investidores dispostos a fornecer crédito aos empreendedores por taxas de juros compatíveis com suas realidades, a saída dada aos empreendedores é passar a propriedade majoritária dos seus negócios para estes investidores em troca de capital, o que para muitos não é algo aceitável. Em relação a este tema, o Banco Mundial defende que mecanismos de defesa ao investidor tragam mais benefícios ao mercado, isso porque

The payoff from protecting investors is large. Where expropriation of minority investors is curbed, equity investment is higher and ownership concentration lower. Investors gain portfolio diversification. **Entrepreneurs** gain access to cash. Without investor protections, equity markets fail to develop and banks become the only source of finance. Yet weak collateral or property registration systems block many businesses in poor countries from obtaining even bank loans. The result: businesses do not reach efficient size for lack of financing, and economic growth is held back. (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2005, p. 46, *grifo nosso*)

Estudos feitos pelo Banco Mundial, a partir dos anos 2000, dentro do relatório *Doing Business*, identifica que uma das maiores dificuldades por parte dos novos empreendedores é conseguir o capital necessário para iniciar as suas operações e arcar com o processo de abertura da empresa. Além do acesso ao crédito, o direito à propriedade privada e a segurança dada a ela, que apareceu relacionada ao empreendedorismo na década anterior, volta à discussão. Isso porque, segundo o Banco Mundial, empreendedores tendem a reinvestir mais nos seus negócios caso eles acreditem que o seu direito à propriedade está garantido. Isso porque a facilidade de registrar novas propriedades e de poder transferi-las tem impacto direto na realização de negócios, já que boa parte das economias dos empreendedores se concentra inicialmente em ativos como prédios e terras. (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2007)

E por conta dessas dificuldades, muitos desistem de prosseguir com os planos iniciais ou optam por operar no mercado informal. E este debate sobre o envolvimento do

empreendedorismo no mercado informal foi destacado pela primeira vez na década de 1980. Durante os anos 2000, o mercado informal é avaliado como

The informal economy is diverse, ranging from subsistence farmers and those engaging in **entrepreneurship** out of necessity, to more affluent firms that find it feasible to evade tax and regulatory obligations, and others in the middle. A large pool of individual workers also exists in the informal economy, sometimes working for formal firms “off the books,” sometimes working for enterprises that are themselves informal. Women are disproportionately concentrated among the smallest of the informal microenterprises. (WORLD BANK, 2004a, p. 79, *grifo nosso*)

O Banco Mundial faz uma consideração sobre o incentivo ao empreendedorismo nos países em desenvolvimento, levando em conta a sua relação com o mercado informal. Para a organização, “Small and medium-size enterprises are key drivers of competition, growth and job creation, particularly in developing countries. But in these economies up to 80% of economic activity takes place in the informal sector.” (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2008, p. 8) Essa relação já foi explorada no tópico 2 deste trabalho, em que vimos que um dos estudos mais importantes do campo, o GEM, mostra a relação do empreendedorismo por necessidade, associado ao auto emprego, como sendo uma das principais alternativas econômicas nesses países. A explicação para isso, segundo o Banco Mundial, está mais uma vez nas leis e na burocracia exigida por cada país sobre o setor econômico. Segundo eles,

Firms may be prevented from entering the formal sector by excessive bureaucracy and regulation. Where regulation is burdensome and competition limited, success tends to depend more on whom you know than on what you can do. But where regulation is transparent, efficient and implemented in a simple way, it becomes easier for any aspiring **entrepreneurs**, regardless of their connections, to operate within the rule of law and to benefit from the opportunities and protections that the law provides. (Idem, idem, *grifo nosso*)

A atenção dada pelo Banco Mundial nessa questão acontece em razão das empresas que operam no mercado informal enfrentarem mais obstáculos do que as que se encontram regularizadas. Entre os problemas levantados pela organização sobre um grande número de empresas funcionando no mercado informal é que

There, workers enjoy no social benefits and cannot use pension plans and school funds for their children. Businesses do not pay taxes, reducing the resources for the delivery of basic infrastructure. There is no quality control for products. And **entrepreneurs**, fearful of inspectors and the police, keep

operations below efficient production size. (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2004, p. 16, *grifo nosso*)

E, em relação a trabalhadores, apesar da discussão sobre a pequena e média empresa ser responsável pela maior parte da criação de empregos datar de 1980, com os estudos de Birch, o Banco Mundial só passa a expressar esse consenso de forma mais clara a partir dos anos 2000. Para eles, “Growth and job creation have been much stronger in countries experiencing rapid growth of new small and medium enterprises (SMEs).” (WORLD BANK, 2001, p. 84) Os projetos da organização voltados para incentivo ao auto emprego, a expansão do fornecimento de microcrédito e os projetos de suporte às pequenas e médias empresas focam a partir de então na geração de emprego como objetivo principal.

Mas os anos 2000 também trazem para o Banco Mundial um posicionamento mais forte sobre os debates e análises dos problemas de desenvolvimento e suas perspectivas de atuação dentro de questões sociais mais amplas. Isso envolve, além da pobreza (tema recorrente nas análises do Banco inclusive em décadas passadas), o desenvolvimento sustentável, migração, as perspectivas futuras para as novas gerações e questões de gênero. Sobre esses dois últimos grupos, o empreendedorismo faz parte do debate, inclusive, por ser uma das principais formas de trabalho e renda para mulheres e jovens, com destaque àqueles de camadas mais pobres da população.

Em 2006, o Banco Mundial observou a força empreendedora dentro da parcela jovem da população. Segundo eles, “Many young people in the labor market work in businesses they have started on their own. Some are **entrepreneurs** by necessity, others by opportunity.” (Idem, 2006, p. 113, *grifo nosso*) O Banco Mundial reconheceu que muitos jovens decidem empreender logo após completar os estudos secundários ou a universidade, mas acabam se envolvendo em sua maioria nas atividades de auto emprego. Poucos são os que iniciam no empreendedorismo por oportunidade, sendo estes, em sua maioria, jovens da classe média ou classe média alta, que contam com um dos pais empreendedores ou uma rede de suporte maior.

Todavia, ainda que os jovens sejam os mais propensos a empreender, é mais comum a eles enfrentarem algumas barreiras como acesso ao crédito, a rede formal de *networking*, clientes, fornecedores e trabalhadores com boa formação. Consequentemente, apesar desse grupo ser responsável pela criação de boa parte das pequenas empresas e dos empregos criados, somente um pequeno número deles consegue sobreviver e ter sucesso no mercado.

Por isso, o Banco Mundial volta a se posicionar a favor de iniciativas que deem suporte aos empreendedores nacionalmente, como organizações de fomento e incubadoras, como a

Endeavor, e a construção de políticas que facilitem a formalização e criação de negócios que buscam melhorar o contexto empreendedor. (WORLD BANK, 2006)

Já sobre o empreendedorismo feminino, a organização faz uma observação sobre o número de mulheres empreendedoras envolvidas em uma série de atividades no mercado, principalmente em países em desenvolvimento. Dentro dessa análise ainda é evidenciada a concentração desse grupo no mercado informal. Boa parte das mulheres optam pelo empreendedorismo devido ao alto nível de desemprego e os preconceitos enfrentados nos locais de trabalho.

Isso não significa, no entanto, que o trabalho como empreendedora seja mais fácil. Há muitas barreiras para elas como possibilidade de financiamento por parte das instituições financeiras, dificuldade de relacionamento com rede de *stakeholders*, o próprio preconceito, a maior possibilidade de serem vítimas de assédio por oficiais do governo, e em alguns países por regra cultural há a submissão às permissões dos maridos. (WORLD BANK, 2005)

Essa relação do empreendedorismo com uma perspectiva de gênero traz para o Banco Mundial uma nova via de observação, que inclui a compreensão sobre a influência das regras de regulação de negócios, investimentos e suporte a pequenas empresas sobre as mulheres empreendedoras em comparação com seus pares masculinos. O que os leva inclusive a ampliar o financiamento de projetos comprometidos com a equidade de gênero que, entre outras coisas, envolve a criação de linhas de créditos para este público. (Idem, 2008)

Os anos 2000 apresentam uma ampliação das discussões sobre o empreendedorismo com a inclusão de novos temas e aprofundamento de outros já tratados. Entre as novas adições, encontramos a questão do acesso à informação e como ela ajuda os empreendedores no processo de abertura de negócios e dá mais segurança para lidar com as questões burocráticas; a análise sob a perspectiva de empreendedorismo por necessidade e por oportunidade; uma ampliação sobre a análise do empreendedorismo no mercado informal. Mas a principal mudança, fica pela inclusão de temas mais específicos no ambiente social de desenvolvimento como a relação do empreendedorismo com a juventude e as questões de gênero abordadas através do empreendedorismo feminino. Abaixo segue o quadro com os temas associados ao empreendedorismo nessa década.

Quadro 9 - Temas relacionados ao empreendedorismo nos anos 2000

Acesso a crédito
Acesso à informação

Clima de negócios
Competitividade
Corrupção
Criação de empregos
Desenvolvimento econômico e setor privado
Empreendedorismo de necessidade e oportunidade
Empreendedorismo feminino
Mercado informal
Políticas públicas para novos negócios
Políticas públicas regulatórias
Proteção à propriedade privada
Relação com Instituições
Superação da pobreza

Fonte: Elaboração própria.

O empreendedorismo é, nesse momento, incluído na agenda de desenvolvimento do Banco Mundial e continua sendo visto como uma forma de aumento da produtividade do país, um elemento-chave para evoluir o clima de investimentos e como propulsor da competitividade. Este último, através da valorização da aplicação de recursos e créditos nos negócios por mérito e não por relações pessoais. Além disso, o papel de gerador de empregos e alternativa de fonte de renda, principalmente, para a classe mais pobre, mas também para mulheres e jovens, é destacado.

Já a forma de apoio dado ao empreendedorismo muda dentro da organização em comparação com as décadas passadas, especialmente, os anos 1990. Agora, a organização foca em reformas microeconômicas, voltando-se para a diminuição de barreiras à entrada, menores exigências para registro de novos negócios, facilitação do processo de abertura de novas empresas junto a um melhor acesso à informação. O papel das instituições também é apontado como necessário para garantir o direito à propriedade, acompanhar e reformar leis que impeçam o avanço do mercado, facilitar o acesso ao crédito e aumento dos investimentos e garantir os mecanismos de governança.

Os anos seguintes a 2010 são uma consolidação das ideias sobre o empreendedorismo trabalhadas durante a primeira década do século XXI. O Banco Mundial reforça sua visão de que países que estejam preocupados com a sua economia foquem não somente em políticas macroeconômicas. As instituições públicas, as leis, as regulações estabelecidas definem a vida econômica, e após a crise de 2008 passaram a ser consideradas importantes no suporte aos ajustes econômicos necessários para ajudar a retomada do crescimento. (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2009)

A organização volta a defender que “Lower costs for business registration encourage **entrepreneurship** and enhance firm productivity. Economies with efficient business registration have a higher entry rate by new firms as well as greater business density.” (WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, 2012, p. 28, *grifo nosso*) E as políticas regulatórias do setor têm um papel importante, pois elas permitiram que boas ideias florescessem e ajudassem na criação de empregos e melhoria de vida. (WORLD BANK GROUP, 2014)

O incentivo ao empreendedorismo através da facilidade em realizar o seu negócio, ter acesso ao crédito para tal, ter instituições que apoiem e leis que garantam proteção aos atores envolvidos nesse processo previnem que ocorra o movimento apresentado anteriormente de operação dessas empresas no mercado informal. Sobre esse assunto, o mesmo posicionamento é mantido, de que

Firms may be prevented from entering the formal sector by excessive bureaucracy and regulation. Where regulation is burdensome and competition limited, success tends to depend more on whom you know than on what you can do. But where regulation is transparent, efficient and implemented in a simple way, it becomes easier for any aspiring **entrepreneurs**, regardless of their connections, to operate within the rule of law and to benefit from the opportunities and protections that the law provides. (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2010, p. 14, *grifo nosso*)

A ideia defendida é a de que a simplificação das regras de regulação das pequenas e médias empresas é o processo mais eficiente para fortalecimento e impulsionamento do empreendedorismo. E como o desenvolvimento do mercado privado nesse contexto é importante, as organizações que fazem parte do Grupo Banco Mundial, a IFC e a MIGA, passam a trabalhar em conjunto no suporte a essa agenda do Banco Mundial. Esse suporte passa a ser feito através de ajuda em reformas legais, investimento em infraestrutura e fornecimento de capital para investimento em empreendedores locais. Seguindo a tendência de outros anos,

de que o setor privado é importante no alcance dos objetivos de desenvolvimento, por contribuir com a geração de empregos. (WORLD BANK, 2016)

Faced with today's financial and economic crisis, policy makers continue to recognize the importance of private businesses and **entrepreneurs** in creating jobs and driving growth. Some economies even included specific measures aimed at encouraging formal **entrepreneurship** in their crisis response. (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2009, p. 22, *grifo nosso*)

Um desses incentivos é através do acesso ao financiamento externo que é crucial para os empreendedores. O Banco Mundial mantém a sua posição de que leis que protejam os investidores, especialmente os pequenos investidores, aumentam a capacidade do mercado, incentivando o investimento em novos e pequenos negócios. E dentro dessa prática, a organização reforça a necessidade que as mulheres possuem de ter o mesmo acesso que os homens a esse financiamento. Para o Banco, "Improving firms' access to formal finance has been shown to pay off, by promoting **entrepreneurship**, innovation, better asset allocation and firm growth. Everyone should be able to benefit, regardless of gender. INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK, 2010, p. 9, *grifo nosso*)

Tendo isso em vista, o Banco Mundial, a MIGA e a IFC fortaleceram o seu trabalho na última década junto aos governos para criar um setor privado mais resistente e um sistema financeiro mais inclusivo, já que "an essential step for job creation is providing access to finance for small and medium-size enterprises, which create four out of five new jobs. The Bank Group works with countries to find innovative ways to unlock sources of capital for local businesses." (WORLD BANK, 2015, p. 17)

Inclusive, a segunda década dos anos 2000 presencia o crescimento de projetos direcionados ao empreendedorismo feminino buscando aumentar o acesso delas ao crédito, serviços de desenvolvimento de negócios, gerar reformas nos impedimentos legais impostos por alguns países e lutar contra as diferenças de gênero. Essas iniciativas são levadas em consideração, já que "Increasing economic opportunities for women is one of the most powerful ways to grow the global economy." (Idem, 2017, p. 23)

E toda essa atenção dada ao empreendedorismo feminino vem da análise feita pelo próprio Banco que conclui que as mulheres compõem grande parte do grupo dos empreendedores por necessidade, que conseqüentemente sofrem mais com as barreiras regulatórias e de incentivos do mercado.

Por fim, o Banco Mundial, durante a segunda década do século XXI, traz uma definição mais clara sobre o empreendedorismo. Para eles, “**Entrepreneurship**: It is the combination of innovative capacity to put new ideas into effect with managerial capacity to increase a firm’s efficiency within the limits of known technology.” (WORLD BANK, 2012, p. 329, *grifo nosso*) A primeira parte dessa definição nos faz lembrar do conceito cunhado por Schumpeter, que definiu o empreender como o sujeito que inova e cria a sua empresa para colocar essa inovação no mercado. Essa ideia sobre a inovação ser um ponto-chave no empreendedorismo aparece nos relatórios do Banco Mundial, ainda na década de 1990, como vimos anteriormente. A diferença nessa afirmação encontra-se na inclusão da capacidade gerencial como parte do empreendedorismo. Essa adição aproxima a ideia da organização da abordagem organizacional do empreendedorismo, que conceitua este fenômeno para além da mera criação de negócios. Contudo, a organização reconhece que aspectos psicológicos variados podem estar associados ao empreendedorismo como preconizava a abordagem psicológica sobre o tema que teve início na década de 1960. Sobre isso, é afirmado que

Specific psychological traits are associated with **entrepreneurship**, such as a personal need for achievement, a belief in the effect of personal effort on outcomes, self-confidence, and a positive attitude toward risk. These traits are difficult to observe or measure. But surveys comparing **entrepreneurs** with other workers in places as diverse as China and the Russian Federation show that observable individual characteristics such as education, experience, gender, location, and age are good predictors of **entrepreneurship**. (WORLD BANK, 2012, p. 114, *grifo nosso*)

Mas, ao fim, o Banco Mundial amplia a sua visão sobre o empreendedorismo e diz que

A distinction is often made between innovative or transformative **entrepreneurs** and replicative or subsistence **entrepreneurs**. The former corresponds to Schumpeterian type of **entrepreneurs**, while the latter, who generally manage micro- and small enterprises, are followers. Such a distinction, however, does not capture the broader gradation of managerial performance that lies between the transformative and subsistence extremes. (Idem, p. 115, *grifo nosso*)

Com isso, o Banco Mundial deixa claro que, apesar de relacionar o empreendedorismo com a inovação e a transformação de mercado, ela é mais ampla e envolve conceitos das diversas abordagens conceituais sobre o fenômeno.

Os temas relacionados ao empreendedorismo a partir de 2010 se assemelham aos identificados durante os 10 (dez) primeiros anos do novo milênio. O ponto de destaque aqui é a inclusão e citação das outras instituições que compõem o Banco Mundial, a IFC e a MIGA, na participação de projetos e na coordenação de estudos e análises sobre o fenômeno. Essa construção conjunta vem do novo posicionamento da organização baseada na *One Strategy* (indicada no referencial teórico) e mostra como o empreendedorismo se torna relevante na agenda de desenvolvimento internacional do Grupo Banco Mundial.

CONCLUSÃO

Esta pesquisa teve como objetivo explorar como o Banco Mundial compreende o empreendedorismo como ferramenta de desenvolvimento econômico ao longo da sua história. Tendo em vista que a organização foca seu trabalho e tem como metas acabar com a extrema pobreza e promover a prosperidade partilhada.

Partindo desse ponto e utilizando-se da pesquisa bibliográfica e da análise de conteúdo aplicado aos documentos oficiais da organização, fizemos uma análise do posicionamento do Banco Mundial em relação ao empreendedorismo no decurso dos anos.

Esse estudo nos permite então entender e responder a pergunta inicial desta pesquisa que é: “Como o empreendedorismo se faz presente no discurso de desenvolvimento adotado pelo Banco Mundial?” Podemos começar afirmando que este fenômeno acompanhou as diferentes ideologias adotadas pela organização quanto ao seu trabalho de desenvolvimento e foi sendo moldada dentro de cada uma delas. Mas, um caso é certo, o empreendedorismo desde o seu início foi apresentado como uma ferramenta de desenvolvimento do setor privado que consequentemente geraria o desenvolvimento econômico.

O empreendedorismo sempre teve um lugar de análise dentro do Banco Mundial, sendo a sua primeira citação encontrada na década de 1950, ainda que de forma rápida e não muito elaborada. Até a década de 1960, ela foi ligada ao processo de industrialização e modernização da economia, passando para uma fonte de aceleração da produtividade e criação de empregos na década de 1970. Já nas décadas de 1980 e 1990, vemos o foco nas reformas macroeconômicas para liberalização da economia para permitir o florescimento e o desenvolvimento do setor privado sem restrições com o foco na competitividade do mercado. Até que nos anos 2000 a agenda de desenvolvimento se amplia e o empreendedorismo passa a ser analisado de forma ampla e mais complexa. O foco passa para a análise microeconômica dos fatores que influenciam o fenômeno, temas como empreendedorismo feminino, a população jovem, interações com instituições e a escolha de empreender por necessidade ou oportunidade entra em pauta. E a partir de 2010 vemos a inclusão das outras instituições do Grupo Banco Mundial no trabalho desenvolvido para o fomento do empreendedorismo.

Outro ponto a ser analisado é que o Banco Mundial não se prende muito à definição de conceitos sobre o empreendedorismo ao longo dos anos. A discussão maior fica a cargo da formulação, avaliação e recomendação de políticas públicas. Nesse quesito, há uma prioridade pelas políticas públicas regulatórias voltadas às pequenas e médias empresas que envolvem o período da criação até períodos mais tardios de funcionamento delas. (FERNANDES, 2019;

HENREKSON; STENKULA, 2009) Assim, análises sobre políticas regulatórias como reforma tributária, simplificação de trâmites burocráticos, instituição da janela de serviços, instituição da avaliação de impacto regulatório, acesso ao crédito, regras de falência e outras (GRIN et al., 2012) são o foco do trabalho da organização, sendo inclusive tópico principal de uma das coleções mais importantes sobre o tema a partir de 2004.

Hoje, a visão sobre o tema discutido nesta pesquisa pela ótica da organização estudada é que o empreendedorismo contribui para o desenvolvimento econômico ao aumentarem a competitividade dos mercados (e conseqüentemente dos países), ao gerar riquezas e crescimento econômico, incentivar a criação de empregos e o investimento em inovação. E isso se traduz na estrutura organizacional da instituição. O tema é tratado dentro de uma unidade ampla, a *Global Practice de Finance, Competitiveness & Innovation* o qual alia competitividade, inovação e investimentos ao empreendedorismo. Uma associação que se fez presente desde as primeiras citações sobre o assunto.

Mas essa discussão passou por diversas fases, e cada uma foi influenciada pelo pensamento econômico dominante do período, o que fez o Banco Mundial valorizar e trabalhar tal elemento de forma diferente ao longo da sua história.

Quando foram justificados a existência e o esforço em se realizar esta pesquisa foi pontuado que o campo de estudos sobre a relação entre empreendedorismo e o desenvolvimento econômico focava bastante em análises teóricas, seja para desenvolver novos paradigmas ou corroborar os existentes. Logo, com este trabalho, amplia-se o campo, levando-a para o lado das organizações internacionais de desenvolvimento, trazendo para a discussão um olhar sobre como elas, que trabalham diretamente com o financiamento de projetos e direcionamentos teóricos e práticos, consideram as teorias até então desenvolvidas e aplicam esse conhecimento nas suas atividades.

Além dessa contribuição para o campo acadêmico, essa pesquisa busca contribuir para um novo olhar sobre o trabalho do Banco Mundial, inclusive na análise e na perspectiva de construção de políticas públicas voltadas para o empreendedorismo pelos países. Ao entender a opinião da organização pode-se avaliar se os países estão alinhados com o cenário internacional, o que facilita a sua inserção nos debates e no acesso ao financiamento de projetos por parte delas. E por fim, mas não menos importante, essa dissertação contribui com a sociedade ao mostrar que o empreendedorismo (tema recorrente nas conversas) vai além da abertura de empresas e que seu impacto na sociedade é maior do que somente a criação de empresas.

De toda forma, este estudo apresenta limitações. Devemos lembrar aqui que por serem de natureza qualitativa exploratória, as análises buscam entender o cenário de forma geral, não indo a fundo em todas as questões relativas ao tema e objeto estudado. Segundo, foi feita uma análise de conteúdo de documentos pré-selecionados da organização baseados nos interesses do autor. Outros documentos que poderiam citar o empreendedorismo não foram incluídos na construção desse trabalho. E por fim, uma limitação encontra-se na falta de interlocução desse projeto com funcionários da organização que operacionalizam os conceitos e a ideologia por trás dos documentos divulgados.

Desse modo, fica como sugestão para futuras pesquisas relacionadas a este tema um estudo de caso para avaliar como o Banco Mundial aplica na prática, com seus projetos, o ideal defendido por eles em seu discurso em relação ao empreendedorismo. Essa pesquisa seria importante, pois além desse ser um fenômeno ligado à prática, é comum verificarmos nas organizações um distanciamento entre o que se diz e o que se faz. Uma segunda sugestão é analisar uma outra organização internacional (de preferência que faça parte do Sistema ONU) e comparar as visões entre as duas e identificar os pontos de convergência e divergência. Isso ajudaria a identificar se há um consenso no debate internacional entre a relação empreendedorismo e desenvolvimento econômico, e como o primeiro deve ser incentivado e auxiliado para que tenha impactos positivos na construção de resultados.

REFERÊNCIAS

ACS, Z. How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? **Innovations: technology, governance, globalization**, v. 1, n. 1, p. 97–107, 23 fev. 2006.

ACS, Z. J. et al. The knowledge spillover theory of entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 32, n. 1, p. 15–30, jan. 2009.

ACS, Z. J.; DESAI, S.; HESSELS, J. Entrepreneurship, economic development and institutions. **Small Business Economics**, v. 31, n. 3, p. 219–234, out. 2008.

AGUM, R.; RISCADO, P.; MENEZES, M. Políticas públicas: Conceitos e análise em revisão. **Revista Agenda Política**, v. 3, n. 2, p. 12–42, dez. 2015.

AMORÓS, J. E.; BOSMA, N. **Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report**. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2014.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, v. 1, n. 1, p. 25–38, 2014.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Tradução: Luis Antero Reto; Tradução: Augusto Pinheiro. 1. ed. São Paulo: Edições 70, 2016.

BATEMAN, M. Neo-Liberalism, SME Development and the Role of Business Support Centres in the Transition Economies of Central and Eastern Europe. **Small Business Economics**, v. 14, n. 4, p. 275–298, 2000.

BAUMOL, W. J. Entrepreneurship - Productive, Unproductive, and Destructive. **Journal of Political Economy**, p. 893–921, out. 1990.

BEAMISH, T. D.; BIGGART, N. W. Economic Development. In: **Blackwell Encyclopedia of Sociology**. United Kingdom: Blackwell Press, 2016. p. 1294–1297.

BELAND, D. Ideas and Social Policy: An Institutionalist Perspective. **Social Policy and Administration**, v. 39, n. 1, p. 1–18, fev. 2005.

BERGER, M. T.; BEESON, M. Lineages of liberalism and miracles of modernisation: The World Bank, the East Asian trajectory and the international development debate. **Third World Quarterly**, v. 19, n. 3, p. 487–504, set. 1998.

BIRCH, D. L. Who creates Jobs? **The Public Interest**, v. 65, p. 3–14, 1981.

BITTAR, F. S. O.; BASTOS, L. T.; MOREIRA, V. L. Reflexões sobre o empreendedor: uma análise sob a perspectiva da economia das organizações. **Revista de Administração da UFSM**, v. 7, n. 1, p. 65–80, 30 abr. 2014.

BLACK, E. R. **Address Presenting the Fourth Annual Report** World Bank, , 13 set. 1949a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address before the Annual Convention of the Savings Banks Association of the State of New York**World Bank, , 23 out. 1949b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Statement before the Economic and Social Council**World Bank, , 16 fev. 1950a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address before the Investment Dealers' Association of Canada, Eastern District**World Bank, , 23 fev. 1950b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address Presenting the Fifth Annual Report**World Bank, , 8 set. 1950c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address before the Bankers' Club of Chicago, January 10, 1951**World Bank, , 10 jan. 1951a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address before the Economic and Social Council of the United Nations**World Bank, , 6 mar. 1951b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address Presenting the Sixth Annual Report**World Bank, , 10 set. 1951c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address Presenting the Seventh Annual Report**World Bank, , 5 set. 1952. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address Presenting the Eighth Annual Report**World Bank, , 9 set. 1953. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address Presenting the Ninth Annual Report**World Bank, , 25 set. 1954. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 12, 1955**World Bank, , 12 set. 1955. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address to the Canadian Club of Montreal**World Bank, , 16 jan. 1956a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Common Sense and Economic Aid** World Bank, , 18 fev. 1956b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **The World Bank as Lender and Borrower: A Ten-Year Report** World Bank, , 21 mar. 1956c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address before the Twenty-First Session of the Economic and Social Council of United Nations, New York City** World Bank, , 18 abr. 1956d. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Address at the Annual Dinner of the Connecticut Chamber of Commerce** World Bank, , 8 maio 1956e. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 25, 1956** World Bank, , 25 set. 1956f. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 23, 1957** World Bank, , 23 set. 1957. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, October 7, 1958** World Bank, , 7 out. 1958. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 29, 1959** World Bank, , 29 set. 1959. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 19, 1961** World Bank, , 19 set. 1961. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. R. **Annual Address to the Board of Governors, September 18, 1962** World Bank, , 18 set. 1962. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31683>>. Acesso em: 18 dez. 2020

BOETTKE, P. J.; COYNE, C. J. Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? In: **Advances in Austrian Economics**. Bingley: Emerald (MCB UP), 2003. v. 6p. 67–87.

BORGES, A. F.; LIMA, J. B. DE; BRITO, M. J. DE. **Fundamentos da pesquisa em empreendedorismo aspectos - conceituais, teóricos, ontológicos e epistemológicos**. ESO - Estratégia em Organizações. **Anais...** In: ENANPAD. São Paulo: Jorge Carneiro, 1 out. 2017

BOSMA, N. et al. **Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report**. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2020.

BOSMA, N.; KELLEY, D. **Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report**. London: Global Entrepreneurship Research Association, 2018.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Crescimento e desenvolvimento econômico. **Notas para uso em curso de desenvolvimento econômico na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas**, p. 1–15, jun. 2008.

BROUWER, M. **Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development**. Change, Development and Transformation. **Anais...** In: CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL JOSEPH A. SCHUMPETER SOCIETY. Manchester/UK: 28 jul. 2000

BRUYAT, C.; JULIEN, P.-A. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 16, n. 2, p. 165–180, mar. 2001.

CARLSSON, B. et al. The evolving domain of entrepreneurship research. **Small Business Economics**, v. 41, n. 4, p. 913–930, dez. 2013.

CARVALHO, L. C.; COSTA, T. G. DA. Uma perspectiva global sobre empreendedorismo. In: **Empreendedorismo – Uma Visão Global e Integradora**. 1. ed. Lisboa: Edições Sílabo, Lda., 2015. p. 15–24.

COMMISSION ON GROWTH AND DEVELOPMENT; WORLD BANK (EDS.). **Post-crisis growth in developing countries: a special report of the Commission on Growth and Development on the implications of the 2008 financial crisis**. Washington, DC: World Bank, 2010.

CONTERATO, M. A.; FILLIPI, E. E. **Teorias do desenvolvimento**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

COSTA, A. B. DA. O desenvolvimento econômico na visão de Joseph Schumpeter. **Cadernos IHU Idéias**, v. 4, n. 47, p. 16, 2006.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. Introdução: a disciplina e a prática da pesquisa qualitativa. In: **O Planejamento da Pesquisa Qualitativa: Teorias e Abordagens**. Tradução: Sandra Regina Netz. 2. ed. Porto Alegre: ARTMED Editora S.A, 2003. p. 15–41.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

_____, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6. ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

DRAIBE, S.; HENRIQUE, W. Welfare State, crise e gestão da crise: Um balanço da literatura internacional. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 3, n. 6, p. 53–78, 1988.

DRAIBE, S. M. As políticas sociais e o neoliberalismo: Reflexões suscitadas pelas experiências latino-americanas. **Revista USP**, n. 17, p. 86–101, 1993.

EBNER, A. Entrepreneurship and economic development: From classical political economy to economic sociology. **Journal of Economic Studies**, v. 32, n. 3, p. 256–274, jun. 2005.

FERNANDES, R. J. R. **Análise crítica do discurso de apoio às MPMES e de fomento ao empreendedorismo no Brasil pós-redemocratização**. Tese (Doutorado)—São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2019.

FERREIRA, M. P. V.; PINTO, C. F.; MIRANDA, R. M. Três décadas de pesquisa em empreendedorismo: Uma revisão dos principais periódicos internacionais de empreendedorismo. **REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)**, v. 21, n. 2, p. 406–436, ago. 2015.

FILION, L. J. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações.pdf. **Revista de Administração de Empresas**, v. 31, n. 3, p. 63–71, set. 1991.

_____, L. J. Visão e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**, v. 33, n. 6, p. 50–61, dez. 1993.

_____, L. J. From Entrepreneurship to Entreprenology. **Journal of Best Papers**, p. 1–17, jun. 1997.

_____, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, v. 34, n. 2, p. 05–28, jun. 1999.

FLICK, U.; COSTA, J. E. Utilização de documentos como dados. In: **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009. p. 230–237.

FRANÇA FILHO, G. C. DE. A via sustentável-solidária no desenvolvimento local. **Organização & Sociedade**, v. 15, n. 45, p. 219–232, jun. 2008.

FRANCO, J. O. B.; GOUVÊA, J. B. A cronologia dos estudos sobre o empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 5, n. 3, p. 144–166, 2016.

FURTADO, C. Fonnação de Capital e Desenvolvimento Econômico. **Revista Brasileira de Economia**, p. 1–45, dez. 1951.

GARTNER, W. B. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. **The Academy of Management Review**, v. 10, n. 4, p. 696, out. 1985.

GARTNER, W. B. “Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question. **American Journal of Small Business**, v. 12, n. 4, p. 11–32, abr. 1988.

GEZER, I.; CARDOSO, S. P. Empreendedorismo e suas implicações na inovação e desenvolvimento: Uma análise multivariada com indicadores socioeconômicos. **Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade**, v. 9, n. 2, p. 43–60, ago. 2015.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2008.

GOMES, A. F. O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 4, n. 2, p. 1–14, 2011.

GOMES, A. F.; LIMA, J. B. DE; CAPPELLE, M. C. A. Do empreendedorismo à noção de ações empreendedoras - reflexões teóricas. **Revista Alcance - Eletrônica**, v. 20, n. 02, p. 203–220, jun. 2013.

GRIN, E. J. et al. **Desenvolvimento de Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo em Estados e Municípios**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2012.

GUEDES, S. A. **A carreira do empreendedor**. Dissertação (Mestrado)—São Paulo: Universidade de São Paulo, 2009.

HALL, J. K.; DANEKE, G. A.; LENOX, M. J. Sustainable development and entrepreneurship: Past contributions and future directions. **Journal of Business Venturing**, v. 25, n. 5, p. 439–448, set. 2010.

HENREKSON, M. Entrepreneurship: a weak link in the Welfare State? **Industrial and Corporate Change**, v. 14, n. 3, p. 437–467, 1 jun. 2005.

HENREKSON, M.; STENKULA, M. Entrepreneurship and Public Policy. In: **Handbook of Entrepreneurship Research**. New York: Springer, 2009. p. 1–53.

HOLCOMBE, R. G. The Origins of Entrepreneurial Opportunities. **The Review of Austrian Economics**, v. 16, n. 1, p. 25–43, 2003.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION; WORLD BANK. **Doing Business 2008: Comparing Regulation in 178 Economies**. Washington, D.C: World Bank, 2007.

_____. **Doing Business 2009: Comparing Regulation in 181 Economies**. Washington, D.C: World Bank and Palgrave Macmillan, 2008.

_____. **Doing Business 2010: Reforming through Difficult Times - Comparing Regulation in 183 Economies**. Washington, D.C: World Bank, 2009.

_____. **Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs - Comparing Business Regulation in 183 Economies**. Washington, DC: World Bank, 2010.

JARVIS, D. S. L.; HE, A. J. Policy entrepreneurship and institutional change: Who, how, and why? **Public Administration and Development**, v. 40, n. 1, p. 3–10, fev. 2020.

KIRZNER, I. M. **Competição e atividade empresarial**. Tradução: Ana Maria Sarda. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1986.

KNIGHT, F. H. **Risk, Uncertainty, and Profit**. New York: Sentry Press, 1964.

KRAYCHETE, E. S. **O Banco Mundial e o desenvolvimento das microfinanças em países da periferia capitalista**. Tese (doutorado)—Salvador: Universidade Federal da Bahia, 2005.

KRAYCHETE, E. S. DESENVOLVIMENTO: razões e limites do discurso do Banco Mundial. **CADERNO CRH**, v. 19, n. 48, p. 415–430, dez. 2006.

KRIPKA, R. M. L.; SCHELLER, M.; BONOTTO, D. DE L. Pesquisa documental na pesquisa qualitativa: conceitos e caracterização. **Revista de investigaciones UNAD Bogotá**, v. 14, n. 2, p. 55–73, jul. 2015.

MARCONI, M. DE A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MARTES, A. C. B. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, p. 254–270, jun. 2010.

MCCLOY, J. J. **Address Presenting the Second Annual Report of the International Bank** World Bank, , 12 set. 1947a. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **Europe's Hope for Recovery** World Bank, , 15 jan. 1948a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **Address Broadcast over Station CFCF, Montreal, February 18, 1948** World Bank, , 18 fev. 1948b. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J., J. **Address before the Overseas Press Club of America, New York City, March 16, 1948** World Bank, , 16 mar. 1948c. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **Address before the Foreign Policy Association, Cincinnati, Ohio, June 1, 1948** World Bank, , 1 jun. 1948d. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **Address Presenting the Third Annual Report** World Bank, , 28 set. 1948e. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **The International Bank and World Trade** World Bank, , 8 nov. 1948f.

Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, J. J. **Address before the Foreign Policy Association, Minneapolis, January 19, 1949** World Bank, , 19 jan. 1949. Disponível em:

<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, JOHN. J. **International Investment of Capital** World Bank, , 18 abr. 1947b.

Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31684>>. Acesso em: 18 dez. 2020

MCNAMARA, R. S. **Address to the Board of Governors** World Bank, , 30 set. 1968a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25797>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Inter-American Press Association, Buenos, Aires, October 18, 1968** World Bank, , 18 out. 1968b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33130>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the U.N. Economic and Social Council, United Nations, NY, December 5, 1968** World Bank, , 5 dez. 1968c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24294>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the University of Notre Dame, May 1, 1969** World Bank, , 1 maio 1969a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33131>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Bond Club of New York, May 14, 1969** World Bank, , 14 maio 1969b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33132>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Board of Governors, September 29, 1969** World Bank, , 29 set. 1969c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33129>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Columbia University Conference on International Economic Development, New York, February 20, 1970** World Bank, , 20 fev. 1970a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33133>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Board of Governors, Copenhagen, September 21, 1970** World Bank, , 21 set. 1970b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33134>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the U.N. Economic and Social Council** World Bank, , 13 nov. 1970c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33149>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Board of Governors, September 27, 1971** World Bank, , 27 set. 1971a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33157>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the U.N. Economic and Social Council, New York, October 28, 1971** World Bank, , 28 out. 1971b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33158>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the United Nations Conference on Trade and Development, Santiago, Chile, April 14, 1972** World Bank, , 14 abr. 1972a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33159>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the United Nations Conference on the Human Environment, Stockholm, June 8, 1972** World Bank, , 8 jun. 1972b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33160>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the Board of Governors, September 25, 1972** World Bank, , 25 set. 1972c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33328>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, R. S. **Address to the U. N. Economic and Social Council** World Bank, , 18 out. 1972d. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33329>>. Acesso em: 18 dez. 2020

MELLO, P. R. C. B. DE. **O Banco Mundial e o desenvolvimento no Brasil: Uma análise da mudança institucional a partir do Congresso de Washington.pdf**. Dissertação (mestrado)—Recife: Universidade Federal de Pernambuco, 2008.

MEYER, E. **Address Presenting the First Annual Report** World Bank, , 30 set. 1946a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31685>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. **Address at the Annual Meeting of the Academy of Political Science** World Bank, , 7 nov. 1946b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31687>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, E. **Address at the Annual Meeting of the Life Insurance Association of America** World Bank, , 13 dez. 1946c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31685>>. Acesso em: 18 dez. 2020

MORAES, R. C. Reformas Neoliberais e Políticas Públicas: Hegemonia ideológica e redefinição das relações Estado-Sociedade. **Educação e Sociedade**, v. 23, n. 80, p. 13–24, set. 2002.

MORAIS, M. C. A. **Políticas públicas de fomento ao empreendedorismo no âmbito municipal brasileiro: o caso de Belo Horizonte - MG**. Dissertação (mestrado)—Viçosa, MG: Universidade Federal de Viçosa, 2017.

MORICOCI, L.; GONÇALVES, J. S. Teoria do desenvolvimento econômico de Schumpeter: uma revisão crítica. **Informações Econômicas**, v. 24, n. 8, p. 27–35, ago. 1994.

MOROZ, P. W.; HINDLE, K. Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 36, n. 4, p. 781–818, jul. 2012.

MURPHY, P. J.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. A conceptual history of entrepreneurial thought. **Journal of Management History**, v. 12, n. 1, p. 12–35, jan. 2006.

NAUDÉ, W. **Entrepreneurship in economic development**. Helsinki: UNU-WIDER, 2008.

NAUDÉ, W. Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy. **Discussion Paper No. 7507**, Discussion Paper. p. 20, jul. 2013.

NELSON, R. Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory. **The Global Network for Economics of Learning, Innovation, and Competence Building System**, Globelics Working Papers Series. v. 36, n. 1, p. 9–21, mar. 2008.

OLIVEIRA, G. B. DE. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Revista da FAE**, v. 5, n. 2, p. 37–48, ago. 2002.

PACHECO, D. F.; DEAN, T. J.; PAYNE, D. S. Escaping the green prison: Entrepreneurship and the creation of opportunities for sustainable development. **Journal of Business Venturing**, v. 25, n. 5, p. 464–480, set. 2010.

PEREIRA, A. P. M.; POZZOBON, F.; SOUSA, V. M. DE. **Empreendedorismo e Instituições: Uma aplicação com modelos de painel**. Área 2 - Desenvolvimento Econômico. **Anais...** In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL. Florianópolis: Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 8 jun. 2016

PEREIRA, J. M. M. O Banco Mundial e a construção política dos programas de ajustamento estrutural nos anos 1980. **Revista Brasileira de História**, v. 33, n. 65, p. 359–381, 2013.

POLANYI, K. **A subsistência do homem e ensaios correlatos**. Tradução: Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012.

PORTER, M. E.; SACHS, J.; MCARTHUR, J. W. Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: **The global competitiveness report 2001-2002: World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2001**. New York: Oxford University Press, 2002. p. 16–25.

QUEIROZ, J. M. DE. Desenvolvimento econômico, inovação e meio ambiente: a busca por uma convergência no debate. In: **Cadernos de Desenvolvimento**. 9. ed. Rio de Janeiro: Ricardo Ismael, 2011. v. 6p. 143–170.

RAUFFLET, E.; BRES, L.; FILION, L. J. Desenvolvimento sustentável e empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 1, p. 3–32, 2014.

ROCHA, E. L. DE C. Oportunidade ou necessidade: Um estudo do impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico. **Revista Gestão em Análise**, v. 3, n. 1/2, p. 31, 5 abr. 2016.

ROCHA, H. O. Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters. **Small Business Economics**, v. 23, n. 5, p. 363–400, dez. 2004.

ROCHA, V. C. The Entrepreneur in Economic Theory: From an Invisible Man Toward a New Research Field. **FEP Working Papers**, n. 459, p. 1–32, maio 2012.

ROSA, L. A. B. DA et al. O estado da arte sobre a temática empreendedorismo. **Revista Ciências Administrativas**, v. 21, n. 2, p. 600–620, jul. 2015.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva

comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Revista de Administração Pública**, v. 47, n. 1, p. 25–48, fev. 2013.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Tradução: Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

_____, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Tradução: Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SHANE, S. Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. **Organization Science**, v. 11, n. 4, p. 448–469, ago. 2000.

_____. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. **Small Business Economics**, v. 33, n. 2, p. 141–149, ago. 2009.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. **The Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217–226, jan. 2000.

SILVA, R. N. B. DA. **Empreendedorismo e empresariado no Brasil: uma análise a partir da inovação**. Dissertação (Mestrado)—Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2016.

SOARES JUNIOR, J. S.; QUINTELLA, R. H. Instrumentalização do desenvolvimento - teorias, conceitos e indicadores. **Revista Organização & Sociedade**, v. 15, n. 45, p. 61–78, jun. 2008.

SOBEL, R. S. Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 23, n. 6, p. 641–655, nov. 2008.

SOUZA, C. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. **Sociologias**, v. 8, n. 16, p. 20–45, dez. 2006.

SOUZA, E. C. L.; LOPEZ JÚNIOR, G. S. Empreendedorismo e desenvolvimento - uma relação em aberto. **Revista de Administração e Inovação**, v. 8, n. 3, p. 120–140, set. 2011.

SPIES, L. G. **Empreendedorismo e desenvolvimento econômico no Brasil**. Dissertação (Mestrado)—Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2018.

TABELLINI, G. The Role of the State in Economic Development. **Kyklos**, v. 58, n. 2, p. 283–303, maio 2005.

THURIK, R. Entrepreneurics. In: ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.; STROM, R. J. (Eds.). **Entrepreneurship, Growth, and Public Policy**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. p. 219–249.

TUDE, J. M.; SANTOS, T. L. V. DOS. The World Bank Development model timeline. In: **The World Bank Group Young Professional Program: The Complete Guide**. Tradução: Christine Eida. 2. ed. Salvador: João Martins Tude, 2018a. p. 77–85.

_____. The World Bank Group: Understanding the organization. In: **The World Bank Group Young Professional Program: The Complete Guide**. Tradução: Christine Eida. 2. ed. Salvador: João Martins Tude, 2018b. p. 27–61.

VERGA, E.; SILVA, L. F. S. DA. **Empreendedorismo - evolução histórica, definições e abordagens**. Pesquisa em empreendedorismo e pequenas empresas. **Anais...** In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. Goiânia: Hilka Vier Machado, 24 mar. 2014

VERHEUL, I. et al. An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture. In: **Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison**. Economics of Science, Technology and Innovation. New York, Boston, Dordrecht, London, Moscow: Kluwer Academic Publishers, 2002. v. 27p. 11–81.

WEBER, M. **A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo**. 2. ed. [s.l.] Cengage Learning, 2001.

WENNEKERS, S. et al. Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 293–309, abr. 2005.

WENNEKERS, S. et al. The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? **EIM Business and Policy Research**, p. 46, abr. 2010.

WOODS, G. D. **Annual Address to the Board of Directors, September 30, 1963** World Bank, , 30 set. 1963. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Address to the United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, March 25, 1964** World Bank, , 25 mar. 1964a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Annual Address to the Board of Governors, September 7, 1964** World Bank, , 7 set. 1964b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Annual Address to the Board of Governors, September 27, 1965** World Bank, , 27 set. 1965a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **The Importance of an Old British Habit** World Bank, , 29 nov. 1965b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Annual Address to the Board of Governors, September 26, 1966** World Bank, , 26 set. 1966a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Address to the Economic and Social Council of the United Nations, December 20, 1966** World Bank, , 20 dez. 1966b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Multilateral and Bilateral Aid** World Bank, , 7 abr. 1967a. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Finance for Developing Countries: A Time for Decision** World Bank, , 13 abr. 1967b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Annual Address to the Board of Governors, September 25, 1967** World Bank, , 25 set. 1967c. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

_____, G. D. **Development--The Need for New Directions** World Bank, , 27 out. 1967d. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31682>>. Acesso em: 18 dez. 2020

WORLD BANK. **World Development Report 1978**. Washington, D.C.: World Bank, 1978.

_____. **World Development Report 1979**. New York: Oxford University Press, 1979.

_____. **World Development Report 1980**. New York: Oxford University Press, 1980.

_____. **World Development Report 1981**. New York: Oxford University Press, 1981a.

_____. **Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An agenda for action.pdf**. Washington DC: World Bank, 1 jan. 1981b. Disponível em: <<https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/702471468768312009/accelerated-development-in-sub-saharan-africa-an-agenda-for-action>>. Acesso em: 16 set. 2020

_____. **World Development Report 1982**. New York: Oxford Univ. P, 1982.

_____. **World Development Report 1983**. New York: Oxford University Press, 1983.

_____. **World Development Report 1984**. New York: Oxford University Press, 1984.

_____. **World Development Report 1985**. New York: Oxford University Press, 1985.

_____. **World Development Report 1986**. New York: Oxford University Press, 1986.

_____. **World Development Report 1987**. New York: Oxford University Press, 1987.

_____. **World Development Report 1988**. New York: Oxford University Press, 1988.

_____. **World Development Report 1989: Financial Systems and Development**. New York: Oxford University Press, 1989.

_____. **World Development Report 1990: Poverty**. New York: Oxford University Press, 1990.

_____. **World Development Report 1991: The Challenge of Development.** New York: Oxford University Press, 1991.

_____. **World Development Report 1992: Development and the Environment.** New York: Oxford University Press, 1992.

_____. **World Development Report 1993: Investing in Health.** New York: Oxford University Press, 1993.

_____. **World Development Report 1994: Infrastructure for Development.** New York: Oxford University Press, 1994.

_____. **World Development Report 1995: Workers in an Integrating World.** New York: Oxford University Press, 1995.

_____. **World Development Report 1996: From Plan to Market.** New York: Oxford University Press, 1996.

_____. **World Development Report 1997: The State in a Changing World.** New York: Oxford University Press, 1997.

_____. **World Development Report 1998/1999: Knowledge for Development.** New York: Oxford University Press, 1998.

_____. **World Development Report 1999/2000: Entering the 21st Century.** New York: Oxford University Press, 1999.

_____. **The World Bank Annual Report 2000: Volume 1. Annual Review and Summary Financial Information.** Washington, D.C.: The World Bank, 2000a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2000: Volume 2. Financial Statements and Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2000b. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2001: Volume 1. Year in Review.** Washington, D.C: The World Bank, 2001a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2001: Volume 2. Financial Statements and Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2001b. v. 2

_____. **World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty.** New York: Oxford University Press, 2001c.

_____. **The World Bank Annual Report 2002: Volume 1. Main report.** Washington, D.C: The World Bank, 2002a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2002: Volume 2. Financial Statements and Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2002b. v. 2

_____. **World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.** New York: Oxford University Press, 2002c.

_____. **The World Bank Annual Report 2003: Volume 1. Year in Review.**
Washington, D.C: The World Bank, 2003a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2003: Volume 2. Financial Statements and Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2003b. v. 2

_____. **World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World--Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life.** Washington, D.C: World Bank, 2003c.

_____. **World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People.**
Washington, D.C: World Bank, 2003d.

_____. **World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone.** Washington, D.C: World Bank, 2004a.

_____. **The World Bank Annual Report 2004: Volume 1. Year in Review.**
Washington, D.C: The World Bank, 2004b. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2004: Volume 2. Financial Statements.**
Washington, D.C: The World Bank, 2004c. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2005, Volume 2. Management's Discussion and Analysis.** Washington, D.C: The World Bank, 2005a. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2005: Year in Review, Volume 1.**
Washington, D.C: The World Bank, 2005b. v. 1

_____. **World Development Report 2006: Equity and Development.** Washington,
DC: World Bank, 2005c.

_____. **The World Bank Annual Report 2006.** Washington, D.C: The World Bank,
2006a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2006, Volume 2. Management's Discussion and Analysis.** Washington, D.C: The World Bank, 2006b. v. 2

_____. **World Development Report 2007: Development and the Next Generation.**
Washington, D.C: World Bank, 2006c.

_____. **The World Bank Annual Report 2007.** Washington, D.C: The World Bank,
2007a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2007, Volume 2. Management's Discussion and Analysis.** Washington, D.C: The World Bank, 2007b. v. 2

_____. **World Development Report 2008: Agriculture for Development.**
Washington, DC: World Bank, 2007c.

_____. **The World Bank Annual Report 2008: Year in Review.** Washington, D.C: The World Bank, 2008. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2009: Year in Review, Volume 1.** Washington, D.C: The World Bank, 2009a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2009: Year in Review, Volume 2. Financial statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2009b. v. 2

_____. **World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography.** Washington, D.C: World Bank, 2009c.

_____. **The World Bank Annual Report 2010: Year in Review.** Washington, D.C: The World Bank, 2010a. v. 1

_____. **World Development Report 2010: Development and Climate Change.** Washington, DC: World Bank, 2010b.

WORLD BANK (ED.). **A guide to the World Bank.** 3rd ed ed. Washington, D.C: World Bank, 2011a.

_____. **The World Bank Annual Report 2011: Year in Review.** Washington, D.C: The World Bank, 2011b. v. 1

_____. **World Development Report 2011: Conflict, Security, and Development.** Washington, D.C: World Bank, 2011c.

_____. **World Development Report 2012: Gender Equality and Development.** Washington, D.C: World Bank, 2012a.

_____. **World Development Report 2013: Jobs.** Washington, DC: World Bank, 2012b.

_____. **The World Bank Annual Report 2012: Volume 1. Main Report.** Washington, D.C: The World Bank, 2012c. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2012: Volume 2. Responding with Knowledge and Experience.** Washington, D.C: The World Bank, 2012d. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2012: Volume 3. Annexes.** Washington, D.C: The World Bank, 2012e. v. 3

_____. **World Bank Group Archivists' Chronology 1944 - 2013.** Washington DC: World Bank Group, 2013a.

_____. **The World Bank Annual Report 2013.** Washington, D.C: The World Bank, 2013b. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2013: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2013c. v. 2

_____. **World Development Report 2014: Risk and Opportunity—Managing Risk for Development.** Washington, DC: World Bank, 2013d.

_____. **The World Bank Annual Report 2014.** Washington, D.C: The World Bank, 2014a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2014: Appendix.** Washington, D.C: The World Bank, 2014b. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2014: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2014c. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2015.** Washington, D.C: The World Bank, 2015a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2015: Appendix.** Washington, D.C: The World Bank, 2015b. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2015: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2015c. v. 2

WORLD BANK (ED.). **The World Bank Group A to Z 2016.** Washington DC: World Bank Group, 2016a.

_____. **The World Bank Annual Report 2016: Annual Report.** Washington, D.C: The World Bank, 2016b. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2016: Appendix.** Washington, D.C: The World Bank, 2016c. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2016: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2016d. v. 2

_____. **The World Bank Annual Report 2017: Annual Report.** Washington, D.C: The World Bank, 2017a. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2017: Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2017b. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2017: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2017c. v. 2

_____. **Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs.** Washington, D.C: World Bank Group, 2018a.

_____. **World Development Report 2018: Learning to Realize Education's Promise.** Washington, DC: World Bank, 2018b.

_____. **The World Bank Annual Report 2018: Annual Report.** Washington, D.C: The World Bank, 2018c. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2018: Appendix.** Washington, D.C: The World Bank, 2018d. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2018: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2018e. v. 2

_____. **Doing Business 2019: Training for Reform.** Washington, D.C: World Bank Group, 2019a.

_____. **World Development Report 2019: The Changing Nature of Work.** Washington, DC: World Bank, 2019b.

_____. **The World Bank Annual Report 2019: Appendixes.** Washington, D.C: The World Bank, 2019c. v. 3

_____. **The World Bank Annual Report 2019: Ending Poverty, Investing in Opportunity.** Washington, D.C: The World Bank, 2019d. v. 1

_____. **The World Bank Annual Report 2019: Financial Statements.** Washington, D.C: The World Bank, 2019e. v. 2

_____. **Who We Are.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/who-we-are>>. Acesso em: 16 set. 2020.

WORLD BANK GROUP. **A Stronger, Connected, Solutions World Bank Group: An Overview of the World Bank Group Strategy.** Washington, DC: World Bank, 7 out. 2013a. Acesso em: 16 set. 2020

_____. **World Bank Group Strategy.** Washington, DC: World Bank, 7 out. 2013b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13192>>. Acesso em: 16 set. 2020

_____. **Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency.** Washington, DC: World Bank, 2014.

_____. **World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior.** Washington, DC: World Bank, 2015.

_____. **Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency.** Washington, DC: World Bank, 2016a.

_____. **World Development Report 2016: Digital Dividends.** Washington, DC: World Bank, 2016b.

_____. **Doing Business 2017: Equal Opportunity for All.** Washington, D.C: World Bank Group, 2017a.

_____. **World Development Report 2017: Governance and the Law.** Washington, DC: World Bank, 2017b.

_____. **Innovation & Entrepreneurship.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/topic/innovation-entrepreneurship>>. Acesso em: 16 set. 2020a.

_____. **World Bank Group & Competitiveness: Overview.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/overview>>. Acesso em: 16 set. 2020b.

_____. **Boards of Directors.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/about/leadership/directors>>. Acesso em: 16 set. 2020a.

_____. **Boards of Governors.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/about/leadership/governors>>. Acesso em: 16 set. 2020b.

_____. **History.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/about/history>>. Acesso em: 16 set. 2020c.

_____. **Investment Climate.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/topic/investment-climate>>. Acesso em: 16 set. 2020d.

_____. **Markets and Competition Policy.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/topic/competition-policy>>. Acesso em: 16 set. 2020e.

_____. **Organization.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/about/leadership>>. Acesso em: 16 set. 2020f.

_____. **World Bank Units.** Text/HTML. Disponível em: <<https://www.worldbank.org/en/about/unit>>. Acesso em: 16 set. 2020g.

WORLD BANK; INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. **Doing business in 2004: Understanding regulation.** Washington, D.C: World Bank, 2004.

_____. **Doing Business in 2005: Removing obstacles to growth.** Washington, DC: World Bank, 2005a.

_____. **Doing Business in 2006: Creating Jobs.** Washington, DC: World Bank, 2005b.

_____. **Doing Business 2007: How to Reform.** Washington, DC: World Bank, 2006.

_____. **Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World.** Washington, DC: World Bank, 2012.

_____. **Doing business 2013: Smarter regulations for small and medium-size enterprises.** Washington, D. C: World Bank, 2013a.

_____. **Doing Business 2014: Understanding regulations for small and medium-size enterprises.** Washington, DC: World Bank, 2013b.