

LIZIANE DRANKA SILVA

EMPREENDEDORISMO – COMPARATIVO ENTRE O PARADIGMA
MICROECONÔMICO E O “*EFFECTUATION*”

Trabalho apresentado como Trabalho de
Conclusão de Curso de Ciências
Econômicas, setor de Ciências Sociais e
Aplicadas da Universidade Federal do
Paraná.

Orientador: Prof. Mariano de Macedo

CURITIBA

2013

TERMO DE APROVAÇÃO

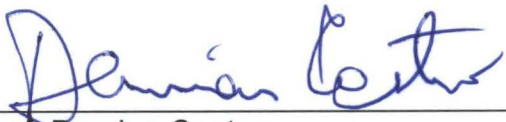
LIZIANE DRANKA SILVA

EMPREENDEDORISMO – COMPARATIVO ENTRE O PARADIGMA MICROECONÔMICO E O “EFFECTUATION”

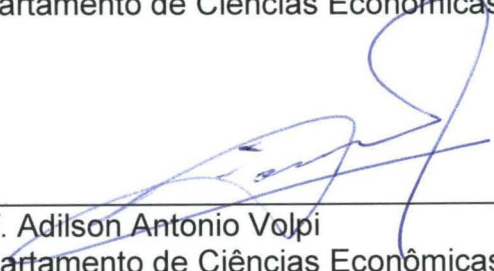
Trabalho apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Econômicas, setor de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, apresentado à seguinte banca examinadora:



Prof. Mariano de Macedo
Orientador – Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Demian Castro
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Adilson Antonio Volpi
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, 22 de março de 2013

RESUMO

O empreendedorismo é um tema relevante para o crescimento econômico, mas pouco presente na teoria econômica. O entendimento e perspectivas de estudo do tema divergem bastante entre os principais autores, e estas divergências contribuem para a dificuldade de inserção do empreendedor no “*mainstream*” da teoria econômica e das políticas de fomento ao desenvolvimento econômico. Este artigo apresenta um comparativo entre a teoria apresentada por William J. Baumol no livro “*The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*” e por Saras D. Sarasvathy em “*Effectuation – Elements of Entrepreneurial Expertise*” e faz uma breve discussão sobre sua aplicação local.

Palavras-chave: empreendedorismo, políticas de fomento, economia, microeconomia.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a relevant theme for economic growth, but barely present in economic theory. The understanding and studying perspectives of the theme diverge amongst the main authors, and these divergences contribute for the difficulty of inserting the entrepreneur in the “*mainstream*” of economic theory and economic growth policies. This paper presents a comparative analysis between the theory presented by William J. Baumol on “*The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*” and by Saras D. Sarasvathy on “*Effectuation – Elements of Entrepreneurial Expertise*” and briefly discusses its local applications.

Palavras-chave: entrepreneurship, support policies, economics, microeconomics.

1 INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como tema central o empreendedorismo e a visão de dois diferentes teóricos sobre o tema. O objetivo é comparar as perspectivas colocadas nos livros "*Effectuation – Elements of Entrepreneurial Expertise*" publicado por Saras D. Sarasvathy em 2008 e ainda não publicado em português e o livro "*The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*" publicado por William J. Baumol em 2010 e também ainda não publicado em português. Dado que ambos os livros se baseiam no contexto global do empreendedor, será feita uma breve análise da aplicação das teorias ao contexto brasileiro.

A escolha dos autores se deu pela concisão com que ambos apresentam seus conceitos e propostas em seus trabalhos, pelas diferenças de perspectivas teóricas que apresentam e por serem trabalhos recentes e de pesquisa extensiva que aliam as teorias passadas com novas perspectivas sobre o empreendedorismo.

Ambos buscam em seus livros aprofundar ou redelinear a teoria econômica que se relaciona ao empreendedorismo, discutindo o conceito de empreendedorismo e tipos de empreendedores, a forma de desenvolvimento de um empreendimento, a motivação do empreendedor, como se delineiam e definem as oportunidades no mercado, formas de incentivos às atividades empreendedoras, e o papel dos riscos, direitos de propriedade intelectual e fatores psicológicos do empreendedor.

O momento relativamente positivo da economia brasileira em um contexto de crise global e maior divulgação de casos de empreendedorismo tem inspirado muitas pessoas a seguir este caminho, pela ampliação do entendimento de que empreender não é um caminho para poucos e que as barreiras são grandes, porém transponíveis.

Pesquisa lançada recentemente pela Endeavor Brasil aponta que "três em cada quatro brasileiros prefeririam ter um negócio próprio a ser empregado ou funcionário, enquanto metade dos americanos tem a mesma ambição". Entre os entrevistados pela mesma pesquisa, destaca-se ainda que 52% deste público diz ser provável ou muito provável que empreenda em um período de até 5 anos.

A pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor 2011* (GRECO, 2011) revelou que 26,9% dos indivíduos adultos da população são proprietários ou administradores

de algum negócio, ou seja, 27 milhões de brasileiros de 18 a 64 anos estão de alguma forma conectados ao empreendedorismo.

Já a pesquisa “Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003 – 2005”, publicada pelo SEBRAE em 2007 aponta que 22% dos empreendimentos fundados em 2005 fecharam as portas nos primeiros 2 anos. Para 71% dos empresários que mantiveram as portas abertas, políticas públicas e arcabouço legal são as maiores dificuldades no gerenciamento da empresa, seguido de causas econômicas e conjunturais. As instituições de fomento e apoio ao empreendedorismo como incubadoras, SEBRAE, órgãos de fomento, ainda são poucas no Brasil, e muitas ainda pouco preparadas para receber os empreendedores. O medo do fracasso também assombra e paralisa muitos potenciais empreendedores.

O cenário tem evoluído com o crescimento do número de organizações e movimentos pró-empreendedorismo. A maior rede de comunicação do país elegeu 2012 como ano do empreendedorismo, lançando o Movimento Empreenda, capitaneado pela Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, mas que permeou todas as mídias controladas pela Rede Globo. Em março de 2013 o Brasil será sede do maior congresso mundial sobre o tema, promovido pela Kauffman Foundation e Endeavor Brasil. A escolha do país como sede demonstra a confiança e expectativa das organizações no futuro do empreendedorismo brasileiro. Também há iniciativas a nível governamental, e os recentes programas de fomento e apoio do Governo Federal reforçam a necessidade de discussão da teoria que embasa ou pode embasar abordagens ao empreendedor nacional.

O empreendedorismo social também ganha espaço no cenário nacional, com diversas iniciativas de apoio e fomento como a organização Ashoka, que desde 2003 fomenta, seleciona e apoia empreendedores sociais em todo o país, já tendo formado uma rede de cerca de 320 empreendedores de todas as regiões. E a Schwab Foundation, que junto com a Folha de São Paulo realiza o Prêmio Empreendedor Social, que soma 2.117 inscritos de 25 estados brasileiros desde 2005.

2 EMPREENDEDORISMO: DOIS PARADIGMAS

William J. Baumol é um economista americano, sendo aos 91 anos ainda ativo como professor da New York University e da Princeton University. É reconhecido como um dos principais responsáveis pela inserção do empreendedorismo na teoria econômica “*mainstream*”, tendo iniciado sua trajetória em 1968 com a publicação na “*American Economic Review*” que chamava a atenção dos economistas para o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico e criticando a teoria da firma, que segundo ele era “*entrepreneurless*”, ou seja, não considerava o empreendedor como um ator importante no cenário de construção da firma.

Em 2003 Baumol foi reconhecido com o “*GLOBAL AWARD FOR ENTREPRENEURSHIP RESEARCH*” por seus anos de dedicação e persistência em esclarecer o papel chave do empreendedor na teoria econômica, seus inspirados estudos teóricos e empíricos sobre o empreendedorismo e criação de empresas, sua análise da importância das instituições e incentivos para a alocação de empreendedores entre setores produtivos, não produtivos e destrutivos e sua formulação de uma nova abordagem às políticas de defesa econômica e competição, que propõe a facilitação e estimulação de entrada de novas empresas especialmente pela redução das barreiras de entrada, que deu a formadores de políticas públicas um instrumento potente de prevenção de formação de monopólio.

Saras Sarasvathy é indiana e professora da Darden Business School, na University of Virginia e também de programas de doutorado na Dinamarca, Índia, Croácia e África do Sul. Ela conta que foi uma bolsa oferecida por um empreendedor indiano que possibilitou seus estudos na University of Bombay, e desde este momento passou a se interessar pelo tema. Ao longo de sua trajetória participou da fundação de cinco negócios antes de se tornar pesquisadora.

Sua tese de PhD, que deu início ao desenvolvimento da teoria da expertise empreendedora foi orientada por Herbert Simon, polímata e ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 1978. Sua teoria é baseada em estudos cognitivos aprofundados sobre o processo de tomada de decisão do empreendedor, explora sua conexão com a microeconomia e tem se tornado conhecida como *effectuation*. O livro estudado neste artigo consolida os estudos de Saras e aprofunda a teoria

desenvolvida, que tem se tornado uma alternativa para o paradigma clássico da escolha racional.

Os livros escolhidos para esta análise publicações recentes dos autores, e apresentam uma perspectiva bastante abrangente da teoria desenvolvida ao longo de seus trabalhos. Uma tabela apresenta a análise de acordo com os seguintes itens, buscando responder às perguntas colocadas abaixo:

- Conceito de empreendedorismo e empreendedor: como o empreendedorismo e o empreendedor são definidos na teoria desenvolvida pelo autor?
- Foco de análise do empreendedor e do empreendedorismo: qual é a base ou perspectiva sobre a qual o autor analisa o empreendedor e o empreendedorismo?
- Perspectiva sobre o Empreendedorismo Social: o autor aborda o empreendedorismo que não tem o objetivo de maximização de lucro? Quais são suas principais conclusões?
- Forma de desenvolvimento de um empreendimento: como se dá o processo de desenvolvimento de um empreendimento?
- Plano de negócios: como a ferramenta mais tradicional na discussão do empreendedorismo é vista pelos autores? Qual o papel que ela tem na decisão de empreender e no desenvolvimento do empreendimento?
- Motivação do empreendedor: qual é a razão pela qual um empreendedor se torna empreendedor?
- Incentivos às atividades empreendedoras: quais são os fatores chave para o incentivo às atividades empreendedoras?
- Visão sobre as oportunidades no mercado: como o empreendedor identifica as oportunidades para o desenvolvimento de um empreendimento?
- Papel das instituições de fomento ao empreendedorismo: que instituições são chave para o fomento ao empreendedorismo e como podem fazê-lo?
- Visão sobre o risco: qual é a visão do empreendedor sobre o risco de empreender e como lida com este fator?
- Pontos fracos da teoria apontados pelo autor: que pontos os autores apresentam como focos de desenvolvimento futuro da teoria apresentada?

	William J. Baumol	Saras D. Sarasvathy
Conceito de empreendedorismo e empreendedor	<ul style="list-style-type: none"> O empreendedorismo é a forma como pessoas encontram e aproveitam oportunidades de obter lucros extraordinários no sistema capitalista, seja identificando ou criando um desequilíbrio no mercado. Empreendedor é qualquer pessoa que organiza um novo negócio. Ele reconhece o valor de uma invenção, determina como adaptá-la às preferências dos usuários prospectados, traz a invenção ao mercado e promove sua utilização. O empreendedor tem características pessoais e psicológicas específicas como ser propenso ao risco, ter característica de liderança e ser inspirador. A demanda por empreendedores não é externa, como é o caso de outros fatores de produção (terra, trabalho e capital), mas são os próprios empreendedores que escolhem demandar por seus serviços. 	<ul style="list-style-type: none"> O empreendedorismo é a forma como pessoas desenvolvem suas ideias na realidade. É uma ciência do artificial, ou seja, ciência do que é criado pelo homem, do que é moldado e pode ser mudado por ações humanas. Empreendedores são aqueles que entendem a realidade como artificial e, portanto, mutável. Tem uma visão de futuro maleável e entendem que podem alterar o que está estabelecido, e que o futuro também depende do que eles criam. O empreendedor é o limite entre o ambiente interno (mente) e o ambiente externo (o resto do mundo), e um agente deste limite, interagindo entre os dois meios e buscando um caminho para a execução de suas ideias. O empreendedor não tem um perfil ou características específicas ou especiais. Qualquer pessoa pode empreender.
Foco de análise do empreendedor e do empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> Estuda porque empreendedores se tornam empreendedores, e como o mercado abre ou fecha oportunidades e <i>momentum</i> para empreendedores se voltarem para atividades produtivas, que geram maior bem estar para a sociedade, ou não produtivas, que são atividades que se beneficiam com uma cota do valor gerado por empreendedores produtivos, mas não geram valor <i>per se</i>. Aponta que empreendedores inovadores contribuem com o crescimento 	<ul style="list-style-type: none"> Estuda o empreendedorismo a partir da perspectiva de "como" o processo de empreender se realiza, e não do "porque" se realiza. Procura entender como se dá o processo de empreender e quais são os fatores chave de tomada de decisão levados em consideração pelos empreendedores em diferentes momentos do empreendimento. Analisa o poder de interação do empreendedor com o contexto econômico onde está inserido, colocando este

	<p>revolucionário da economia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Discute a pertinência e relevância de incluir o empreendedor na teoria microeconômica, onde diz que ele é invisível, e aponta como fatores chave para a inclusão do empreendedor na teoria de produção e distribuição de bens: preços de insumos e produtos, quantidade de insumos e produtos, alocação dos insumos entre os diferentes usos possíveis e a distancia desta alocação para a eficiência econômica. 	<p>como o fator chave no desenvolvimento do empreendimento.</p>
Empreendedorismo Social	<ul style="list-style-type: none"> • Não menciona. 	<ul style="list-style-type: none"> • O empreendedor social usa a mesma lógica "effectual" que o empreendedor de um negócio, e o empreendedorismo social pode ser analisado exatamente sob as mesmas lentes do processo <i>effectual</i>.
Forma de desenvolvimento de um empreendimento	<ul style="list-style-type: none"> • O empreendedor desenvolve um plano de negócios no qual define um público (a partir de pesquisas de mercado), elabora estratégias para atendê-lo, estabelece uma previsão de vendas, determina fatores gerenciais para elaborar o produto ou serviço, estabelece os recursos necessários para iniciar o negócio e então verifica se o negócio é viável e toma a decisão de investir ou não. 	<ul style="list-style-type: none"> • No processo <i>effectual</i>, o empreendedor cria oportunidades no mercado a partir de três pontos: <ul style="list-style-type: none"> - quem ele é: suas características de personalidade, experiências vividas, visão de mundo e perspectiva cultural da sociedade onde está inserido. - o que sabe: conhecimentos adquiridos através da educação formal ou informal e experiências vividas. Reconhece que pode haver também a busca intencionada de conhecimento para abertura de um negócio, quando o empreendedor se dedica a estudar um mercado que desperta seu interesse. - quem conhece: rede de contatos formada por laços fortes (mais próximos) ou fracos (conhecidos ou menos próximos), onde cada contato abre um campo de possibilidades, e o

		<p>empreendedor usa seu campo de influencia para criar novas redes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A partir destes três pontos, o empreendedor analisa o que pode fazer com estes recursos e seu limite de perdas aceitáveis, e passa a co-criar sua ideia com as pessoas de sua rede que aborda e se interessam. • A partir desta "venda", o empreendedor agrega novos recursos (humanos, financeiros, serviços, etc.) para seu plano, e assim volta a analisar o efeito que pode ter com estes recursos, e segue esta lógica – a lógica <i>effectual</i> – baseada em alcançar efeitos com os recursos disponíveis e crescentes através desta interação.
Plano de negócios	<ul style="list-style-type: none"> • O plano de negócios apresenta pesquisas de mercado, concorrência e projeções de vendas e retorno financeiro do empreendimento. É usado como instrumento de análise do futuro retorno do empreendimento e base para a tomada de decisão do potencial empreendedor para tornar-se realmente um empreendedor ou não. 	<ul style="list-style-type: none"> • É um instrumento de estudo e esclarecimento das possibilidades que o empreendedor pode vir a aproveitar. Destaca que o plano de negócios não é uma tentativa de prever o futuro, mas de analisar o cenário para intervir nele.
Motivação do empreendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Baseada no retorno financeiro e no retorno pessoal/psicológico. • O empreendedor busca a maximização dos lucros, mas os ganhos potenciais dele são menores que os de seus pares empregados. Porém, ele troca o ganho financeiro por uma "remuneração psicológica" de estar fazendo algo que lhe dá mais prazer do que seus pares. Em longo prazo o cenário pode 	<ul style="list-style-type: none"> • O empreendedor realiza o que acha que é factível e que vale a pena fazer a partir do conjunto de experiências, conhecimentos e rede de contatos que possui. • A criatividade do empreendedor é comparada à criatividade artística, suas ações constituem suas ideias e suas ideias se tornam reais em seus produtos e serviços.

	<p>mudar, mas a análise e decisão de empreender ou não é tomada com base no curto prazo.</p>	
Incentivos às atividades empreendedoras	<ul style="list-style-type: none"> • Os direitos de propriedade intelectual, que garantem os ganhos extraordinários provindos da inovação, são peça chave no incentivo ao empreendedorismo. • Políticas de redução do custo de empreender e disponibilidade de investimento inicial são relevantes, assim como o controle de barreiras de entrada e formação de monopólios ou oligopólios nos mercados já existentes, que deve ser capitaneada pelos governos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Espaços que possibilitam a tentativa e erro são fundamentais para o incentivo às atividades empreendedoras, como incubadoras, empresas juniores e aceleradoras, pois empreender é uma competência, e a cada experiência empreendedora fracassada, o empreendedor tem potencial de aprender e ter maiores chances de sucesso em sua próxima iniciativa. • Fontes diversas de investimento inicial, como programas governamentais, investimentos semente de investidores anjo ou fundos de <i>venture capital</i> aumentam a visão de perda aceitável, promovendo o empreendedorismo.
Visão sobre as oportunidades no mercado	<ul style="list-style-type: none"> • O empreendedor encontra oportunidades no mercado, que são necessidades não atendidas de consumidores. • As oportunidades são dadas e o empreendedor é sensível ao mercado e as identifica. • O objetivo do empreendedor é encontrar uma oportunidade que lhe de uma vantagem competitiva e mantê-la frente ao mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Questiona a existência de oportunidades como pré-condição necessária para a atividade empreendedora. • As oportunidades são criadas e moldadas no dia a dia do empreendimento, com o contato próximo do empreendedor e seus <i>stakeholders</i> na realização de fato do negócio. A autora exemplifica com a criação de um produto, β, que é colocado no mercado nas opções α e γ, e é a demanda real por este produto que define as próximas decisões de investimento do empreendedor.
Papel das instituições de fomento ao empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> • Diminuição das barreiras de entrada e aumento de recursos disponíveis para investimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendo o empreendedorismo como processo, a autora faz uma analogia ao processo científico e aponta que é possível ensinar o empreendedorismo.

		<ul style="list-style-type: none"> • Diminuição das barreiras de entrada, aumento da diversidade e volume de fontes de recursos.
Visão sobre o risco	<ul style="list-style-type: none"> • É inerente à atividade empreendedora. O empreendedor é mais propenso ao risco e para lidar com ele observa tendências e prevê ações futuras. 	<ul style="list-style-type: none"> • É inerente à atividade empreendedora e o empreendedor observa e controla os riscos com adaptação às realidades e tendências encontradas. O empreendedor não tenta prever o futuro, mas se mantém em movimento, adaptando-se constantemente às mudanças que ocorrem em seu ambiente à medida que aprende em um processo de tentativa e erro. • O empreendedor não é avesso ao risco, seu limite de risco é o quanto está disposto a perder para fazer o empreendimento dar certo.
Pontos da teoria que precisam de maior desenvolvimento	<ul style="list-style-type: none"> • A atividade empreendedora é intrinsecamente marcada pelas relações com incerteza e descontinuidade, o que dificulta sua inserção na teoria microeconômica vigente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tradeoffs entre emprego e empreendedorismo • Fatores considerados no momento de tomada de decisão de empreender de fato. • Equilíbrio entre abordagem causal e effectual na construção de um empreendimento • Poder da teoria na explicação da criação de novos mercados e indústrias

A diferença entre as visões dos autores já se torna crítica na definição do que é o empreendedorismo e quem é o empreendedor. Esta diferença marca os dois trabalhos em vários aspectos. Sarasvathy destaca que as outras teorias, como da administração, contabilidade ou gestão de dados, não buscam saber por que alguém se torna, respectivamente, administrador, contador ou gestor de dados, e sob esta perspectiva, ela tenta entender os processos do empreendedorismo. Baumol faz uma análise mais voltada para as teorias microeconômicas, buscando a teoria Shumpeteriana, citada por ele várias vezes, e combinando-a com a teoria microeconômica vigente. Ele aponta o empreendedor como fator de reequilíbrio de mercados, identificando e aproveitando oportunidades de obter lucros extraordinários.

Assim, exclui outros tipos de empreendedores de sua análise, como fica claro no caso do empreendedor social. Poder-se-ia assumir que sua visão de que o empreendedor tem maior satisfação que seus pares empregados como uma explicação de curto prazo para o empreendedorismo social, mas o autor não menciona esta possibilidade, e ela não se sustentaria em longo prazo.

A forma de desenvolvimento do empreendimento também é uma grande divergência entre os autores. Baumol coloca esta ferramenta como a principal aliada do empreendedor na decisão e forma de empreender, porém a pesquisa de Saras aponta que nenhum de seus entrevistados fez pesquisas de mercado (parte fundamental do plano de negócios) antes de iniciar suas atividades, tendo realizado pesquisas deste tipo apenas após a consolidação do negócio, na criação de novos produtos e serviços. Ela destaca que os empreendedores não descartam o plano de negócios como ferramenta útil para o desenvolvimento do empreendimento, mas não o utilizam nos primeiros passos.

A necessidade de investimento poderia ser alvo de um estudo em específico pela complexidade do tema nos trabalhos. Ambos mencionam a necessidade de fontes de investimento, Baumol com foco na viabilização de um plano estabelecido, e Saras com foco no aumento da perspectiva de perda aceitável do empreendedor, que considera como fator chave para a decisão de empreender. As perspectivas são convergentes no sentido da necessidade de haver fontes abundantes de recursos e Saras destaca o papel da diversificação das fontes. Anjos investidores, por exemplo, são apontados pela autora como fontes de recurso, mas também de conhecimento e

experiência em empreender, o que aumentaria a probabilidade de sucesso do empreendedor.

A motivação e visão de oportunidades no mercado também são pontos de divergência entre os autores. Baumol aponta o desequilíbrio no mercado, necessidades não atendidas de consumidores e os ganhos extraordinários como motivação e oportunidade. Já Saras aponta que a criatividade do empreendedor pode ser comparada à criatividade artística, sendo independente da identificação de uma necessidade real no mercado. A partir da interação com o mercado é que o empreendedor descobre se há de fato uma oportunidade. O sucesso do empreendimento será definido por esta necessidade ser real e ser atendida pelo de forma satisfatória pelo empreendimento, mas esta análise somente pode acontecer após o início das atividades. Este início é feito com o que o empreendedor vê como o que está disposto a perder caso esta oportunidade não exista, e varia de acordo com quem o empreendedor é, o que sabe e quem conhece.

O controle de riscos é um ponto fundamental em ambas as teorias, pois ambos os autores veem o risco como fator inerente à atividade empreendedora, apesar de suas divergências apontarem caminhos distintos de como o empreendedor lida com este fator. Saras, baseada na visão do empreendedorismo como ciência do artificial e na não previsibilidade do futuro, diz que o empreendedor observa e controla os riscos, se adaptando às circunstâncias que encontra em cada situação. Já Baumol, baseado na visão de oportunidade como uma falha de mercado, aponta o risco como previsível e, portanto passível de ações de planejamento futuro.

Trazendo suas perspectivas e contribuições para as políticas públicas, ambos os autores apontam o governo como um possível estimulador da atividade empreendedora, seja criando instituições de apoio ou disponibilizando fontes de investimento diversas e abundantes para as atividades empreendedoras.

5 CONCLUSÃO

Ambos os autores colocam pontos de extrema relevância para a discussão do empreendedorismo no contexto brasileiro. Baumol segue a teoria tradicional e busca inserir o empreendedor neste contexto, e Saras traz uma abordagem empírica e inovadora para sua teoria. Suas divergências contribuem para a reflexão acerca do tema e promovem um rico debate que também pode envolver outras áreas como educação empreendedora, papel das instituições de fomento, efetividade de ferramentas usadas por empreendedores e formas e opções de financiamento de empreendimentos.

A grande maioria das publicações nacionais disponíveis sobre o empreendedorismo trata de ferramentas para o empreendedor, como o plano de negócios, no caso do reconhecido “O Segredo de Luísa” de Fernando Dolabella, e alguns livros inspiracionais como “Cartas a um Jovem Empreendedor” de Ozires Silva ou “Empreendedorismo na Prática” de José Dornelas, onde ele discute o perfil do empreendedor e mitos e verdades sobre empreender, e oferece dicas para quem está pensando em empreender.

O conteúdo das publicações é pouco baseado em pesquisas concretas, levando sim em consideração a experiência e conhecimento de seus autores, mas sem a estrutura metodológica para ser considerado uma pesquisa com resultados concretos. Um exemplo é a definição de empreendedorismo de Dornelas, que não aponta bases científicas: “Empreender é a arte de fazer acontecer, de transformar sonhos em realidade, empreendedores não se contentam com a mesmice sempre inovam e são comprometidos com seus sonhos, para eles empreender é uma realização de vida.” DORNELAS, 2007.

Diferentemente dos estudados neste artigo, os livros mencionados nesta conclusão podem ser relevantes para empreendedores e aspirantes, porém são irrelevantes para a construção da teoria do empreendedorismo e de políticas efetivas de fomento e incentivo ao empreendedorismo.

Com este objetivo, abrem-se diversos campos de pesquisa a partir das perspectivas apontadas por Baumol e Sarasvathy, iniciando pela contextualização destas pesquisas às especificidades do cenário brasileiro e seu novo contexto

econômico mais estável e em crescimento. Apesar de suas divergências o que é o empreendedorismo, formas e razões para empreender, os autores concordam que o empreendedorismo é fundamental para o crescimento econômico de uma nação.

REFERÊNCIAS

ASHOKA BRASIL E PARAGUAI; Disponível em <<http://www.ashoka.org.br/sobre-a-ashoka/quem-somos/>> Acesso em 13 de março de 2013 14:20

BAUMOL, William J.; **The Microtheory of Innovative Entrepreneurship**. Princeton: Princeton University Press, 2010

DOLABELA, Fernando C. C.; **O Segredo de Luísa: Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José C. A.; **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

ENDEAVOR BRASIL; **Empreendedores Brasileiros. Perfis e Percepções 2013**. Disponível em <http://www.endeavor.org.br/endeavor_mag/estrategia-crescimento/cenarios-e-tendencias/brasileiro-tem-visao-positiva-dos-empreendedores> Acesso em 13 de março de 2013 10:40

SEBRAE; **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003 – 2005**. Brasília: SEBRAE, 2007.

GLOBAL AWARD FOR ENTREPRENEURSHIP RESEARCH; **2003 Award Winner**. Disponível em <http://www.e-award.org/web/2003_William_J_Baumol_2.aspx> Acesso em 11 de março de 2013 10:20

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP CONGRESS 2013; Disponível em <<http://gec2013.com/>> Acesso em 14 de março de 2013 12:15
GRECO, Simara Maria de Souza Silveira (org.); **Empreendedorismo no Brasil: 2010**. Curitiba: IBQP, 2010.

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira (org.); **Empreendedorismo no Brasil: 2011**. Curitiba: IBQP, 2011.

MOVIMENTO EMPREENDA. Encorajar e Capacitar o Empreendedor Brasileiro.; Disponível em <<http://movimentoempreenda.revistapegn.globo.com/>> Acesso em 13 de março de 2013 11:30

PRÊMIO EMPREENDEDOR SOCIAL; Disponível em
<<http://www1.folha.uol.com.br/empreendedorsocial/>> Acesso em 15 de março de
2013 12:50

SARASVATHY, Saras D.; **Effectuation: elements of entrepreneurial expertise**.
Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2008

SILVA, Ozires; **Cartas a um Jovem Empreendedor**. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

TEDXTALKS; **TEDxMidAtlantic 2010 – Saras Sarasvathy – 11/05/10**. Disponível
em <<http://www.youtube.com/watch?v=t5HZW4NqZ-E>> Acesso em 12 de março de
2013 18:30

UNIVERSITY OF VIRGINIA; **Darden School of Business Faculty & Research:
Saras D. Sarasvathy**. Disponível em <[http://www.darden.virginia.edu/web/Faculty-
Research/Directory/Full-time/Saras-D-Sarasvathy/](http://www.darden.virginia.edu/web/Faculty-Research/Directory/Full-time/Saras-D-Sarasvathy/)> Acesso em 11 de março de 2013
10:40