

EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NO BRASIL E NOS EUA: ASPECTOS CULTURAIS E FINANCEIROS SOB O PONTO DE VISTA DE EMPREENDEDORES BRASILEIROS

1Bruna Gervasio Rocha
2Tales Andreassi

Resumo

Objetivo do estudo: comparar a experiência empreendedora no Brasil (nas regiões sul e sudeste do país) e nos Estados Unidos (na região do sul da Flórida), sob o ponto de vista de empreendedores brasileiros e, especificamente, em relação aos determinantes “cultura” e “acesso a capital”.

Metodologia: estudo qualitativo exploratório, por meio de entrevistas com empreendedores brasileiros com experiência na abertura de empresas tanto no Brasil quanto nos EUA.

Principais resultados: embora a situação econômica e a imagem do empreendedor perante a sociedade americana favoreçam o empreendedorismo, há o medo do fracasso em ambos os países. Além disso, a ideia de que a obtenção de crédito é abundante e fácil nos EUA não foi verificada nas entrevistas. Por fim, ao mesmo tempo em que os empreendedores entrevistados admiram as regras americanas e criticam a burocracia brasileira, eles também sentem falta da flexibilização existente no Brasil.

Contribuições teóricas/metodológicas: este estudo possibilita pesquisas que comparem o mercado de capital de risco dos dois países, assim como outros determinantes componentes do ecossistema empreendedor.

Originalidade/relevância: este estudo é relevante porque examina as diferenças entre a experiência empreendedora no Brasil e nos EUA, por meio de relatos de empreendedores brasileiros.

Contribuições sociais/para a gestão: por meio das experiências relatadas, foi possível compreender como as diferenças entre os dois países comparados podem modificar o ambiente empreendedor, no que diz respeito, especialmente, a aspectos culturais e financeiros.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Experiência empreendedora. Cultura. Acesso a Capital.

Recebido: 22/01/2019 / Aprovado: 08/01/2020
 Editor responsável: Profa. Dra. Vânia Maria Nassif
 Processo de avaliação: Double Blind Review
 Doi: <https://doi.org/10.14211/regepe.v9i3.1403>

¹ Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas - FGV/EAESP, São Paulo, (Brasil). E-mail: bruna.gervasiorocha@gmail.com Orcid id: <https://orcid.org/0000-0001-5840-4612>

² Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas - FGV/EAESP, São Paulo, (Brasil). E-mail: tandreassi@gmail.com Orcid id: <https://orcid.org/0000-0002-7636-3014>



BRAZILIAN AND AMERICAN ENTREPRENEURIAL EXPERIENCE: CULTURAL AND FINANCIAL ASPECTS FROM BRAZILIAN ENTREPRENEURS POINT OF VIEW

Abstract

Objective: this study aims to compare the entrepreneurial experience, specifically related to the determinants culture and access to capital between Brazil (the South and the Southeast regions) and the United States of America (South Florida), from the entrepreneur's point of view.

Methodology: an exploratory qualitative study was developed through in-depth interviews with Brazilian entrepreneurs, who had entrepreneurial experience both in Brazil and in the US.

Results: even though the American economy and the image of entrepreneurs in the US encourage entrepreneurship, the fear of failure is present in both countries. Besides, the common belief that it is easy and cheap to get credit in the US was not verified in the interviews. Finally, the perspective of entrepreneurs in relation to the regulation in the US is also contradictory. Even though they like the regulation in the US and criticize the Brazilian bureaucracy, they also would like to have the flexibility that they have in Brazil.

Methodological and theoretical contributions: this study makes it possible to future researchers to compare the venture capital market in both countries, as the other determinants that compound the entrepreneurial ecosystem.

Originality/Relevance: this study's relevance comes from the comprehension of the differences between the entrepreneurial experience in Brazil and in the United States, through Brazilian entrepreneurs' experiences.

Contributions: through the entrepreneurs' experiences, it was possible to identify how the differences between the two countries, mainly regarding cultural and financial aspects, can modify the entrepreneurial ecosystem.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneurial Experience. Culture. Access to Capital.



EXPERIENCIA EMPRESARIAL EN BRASIL Y ESTADOS UNIDOS: ASPECTOS CULTURALES Y FINANCIEROS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS EMPRESARIOS BRASILEÑOS

Resumen

Objetivo: el objetivo de este estudio es comparar la experiencia empresarial entre Brasil (el sur y el sureste) y los Estados Unidos de América (Sur de Florida), según el punto de vista del empresario, específicamente con relación a las categorías de cultura y el acceso al capital.

Metodología: en el estudio piloto cualitativo se desarrollaron entrevistas a empresarios brasileños, quienes tienen experiencia empresarial en Brasil y en los Estados Unidos.

Resultados: aunque la economía americana y la imagen de los empresarios en los Estados Unidos fomentan el espíritu empresarial, el miedo al fracaso está presente en ambos países. Además, la idea o creencia que es fácil y barato conseguir un crédito en los Estados Unidos no se verificó en las entrevistas. Por último, los empresarios les gusta el sistema regulatorio en los Estados Unidos y critican la burocracia brasileña, pero desearían tener la flexibilidad que existe en Brasil.

Contribuciones teóricas/metodológicas: este estudio permite llevar a cabo una investigación comparando el mercado de capital de riesgo de los dos países, así como otros determinantes que conforman el ecosistema emprendedor.

Originalidad/Relevancia: la relevancia de este estudio se encuentra en la comprensión de las diferencias entre la experiencia empresarial en Brasil y en los Estados Unidos, a través de los informes de los empresarios brasileños.

Contribuciones sociales/para gestión: a través de las experiencias reportadas, fue posible entender cómo las diferencias entre países, especialmente con respecto a los aspectos culturales y financieros, pueden cambiar el entorno empresarial.

Palabras clave: Emprendimiento. Experiencia Empresarial. Cultura. Acceso a Capital.



1 INTRODUÇÃO

Atualmente, muitos autores reconhecem a importância da ação empreendedora para o crescimento econômico, no que tange à empregabilidade, à inovação e à produtividade de uma região (Ahmad & Hoffman, 2008; Sarfati, 2013; Henrekson & Johansson, 2008), sendo ela um dos principais fatores responsáveis pelo aumento do nível de renda dos estados brasileiros (Almeida, Valadares, & Sediya, 2017). Vale ressaltar que o empreendedorismo também é importante para as empresas já estabelecidas. Para Montalvo (2006), por exemplo, a orientação empreendedora combinada com a habilidade de aprender e de assimilar novos conhecimentos ajudam as firmas a inovar e a conseguir melhor desempenho em setores *high tech*.

Brasil e EUA possuem grandes disparidades entre seus ecossistemas empreendedores, como mostra, entre outros rankings, o da US News & World Report, que envolve 80 países e dez atributos: acesso ao capital, infraestrutura, transparência na prática dos negócios, educação, mão de obra qualificada, cultura empreendedora, conexão com o mundo, inovação, conhecimento tecnológico, e suporte jurídico bem desenvolvido. No relatório de 2017, o Brasil ficou em 37º lugar e os EUA, em 3º lugar (US News & World Report, 2017).

A fim de calcular o índice de empreendedorismo de diversas cidades brasileiras, o ICE Brasil 2017, estudo desenvolvido pela organização Endeavor Brasil, baseia-se em dois instrumentos: o (1) OECD/EUROSTAT Framework for Entrepreneurship, proposto por Ahmad e Hoffman (2008) para comparar países da OECD; e (2) o Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit (Aspen Network of Development Entrepreneurs, 2013), cujo foco está em países em desenvolvimento. A análise, que será vista mais adiante, deu-se por meio de três vertentes: “performance empreendedora, determinantes da performance e impactos” (Endeavor Brasil, 2017, p. 102).

A performance empreendedora resulta de um conjunto de sete fatores determinantes: ambiente regulatório, infraestrutura, mercado, acesso a capital, inovação, capital humano e cultura. Considerando esses fatores juntamente com as discrepâncias dos ambientes empreendedores no Brasil e nos EUA, este trabalho aborda as diferenças entre dois desses determinantes: “cultura” e “acesso ao capital”, do ponto de vista dos empreendedores que tiveram ou têm negócios nos dois países. Os demais determinantes não foram analisados em função da necessidade de uma



análise aprofundada do contexto dos dois países, que iria além do contato com os empreendedores.

A pergunta de pesquisa direcionadora deste trabalho é: como as diferenças relativas aos determinantes cultura e acesso a capital alteram as experiências empreendedoras no Brasil e nos EUA, na visão dos empreendedores brasileiros? Para tanto, o objetivo geral deste estudo é comparar a experiência empreendedora no Brasil (nas regiões sul e sudeste do país) e nos EUA (na região do sul da Flórida), sob o ponto de vista de empreendedores brasileiros, especificamente, em relação aos determinantes cultura e acesso a capital.

Dessa forma, este estudo pode contribuir para compreender melhor os ambientes empreendedores do Brasil e dos EUA – país tido como referência em diversas dimensões do empreendedorismo. O tema, portanto, é relevante ao atual contexto brasileiro, uma vez que o número de imigrantes brasileiros, que tentam fugir da crise econômica no país, é cada vez maior. Nesse sentido, dados da Receita Federal apontam que, em 2018, mais de 22 mil brasileiros entregaram a declaração de saída definitiva do país, ao passo que até 2014 esse número não passava de 10 mil (Gerbelli, 2019).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico que embasa este artigo aborda três tópicos distintos: (1) empreendedorismo e ecossistema empreendedor; (2) empreendedorismo e acesso a capital financeiro; e (3) cultura empreendedora.

2.1 Empreendedorismo e ecossistema empreendedor

O termo empreendedorismo carrega diversos significados e níveis de abrangência (do mais restrito ao mais amplo). Um dos principais representantes de uma definição mais restrita é Schumpeter (1949), para quem o empreendedor seria um *wild spirit* (espírito selvagem), responsável pela perturbação no fluxo circular da economia, por meio da inovação, promovendo uma “destruição criativa”. A aplicação dessa definição reduz bastante o número de empreendedores, haja vista que são poucos os que levam seus negócios a esse patamar.

Por outro lado, entre as definições mais amplas, está a utilizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), relatório produzido pelo Babson College em parceria com a London Business School, que analisa, desde 2000, o empreendedorismo em



dezenas de países. O GEM (2017a, p. 109) define empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”. Essa definição foi utilizada para direcionar este estudo, de forma alinhada com a adotada pelos relatórios de Estatísticas de Empreendedorismo (Endeavor Brasil & Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2011).

Igualmente importante é o conceito de ecossistema empreendedor, entendido por Isenberg (2011) como um conjunto de variáveis influenciadoras do desenvolvimento das atividades empreendedoras, que são: políticas públicas e liderança, recursos financeiros, cultura, qualificação dos recursos humanos, mercados receptivos aos produtos, e variedade de suporte institucionais e de infraestrutura. O conceito também é analisado sob outros ângulos, como, por exemplo, os estudos de Moore (1993), mais direcionados à ecologia de empresas; ou os estudos realizados pelo GEM, que determinam as condições influenciadoras do contexto para a criação de novos negócios (Bosma, Acs, Autio, Coduras, & Levie, 2009). Na mesma linha de raciocínio, a Endeavor Brasil (2017) propõe a análise do ambiente empreendedor, por meio de determinantes (Figura 1), resultando na adaptação dos determinantes propostos por Ahmad e Hoffman (2008): ambiente regulatório, P&D e tecnologia, capacidade empreendedora, cultura, acesso a finanças e condições de mercado.



Figura 1. Determinantes e fatores responsáveis pela performance empreendedora

Fonte: Endeavor Brasil (2017).



2.2 Empreendedorismo e acesso a capital financeiro

O ICE Brasil 2017 ressalta a importância dos recursos financeiros para a sobrevivência do empreendimento: “a disponibilidade de recursos para investir no negócio, seja em sua fase inicial seja em momentos de crescimento, é determinante para o futuro da empresa” (Endeavor Brasil, 2017, p. 45). Para tanto, esse estudo analisa duas formas de captação de recursos financeiros: capital disponível via dívida e capital de risco. A primeira ocorre por meio dos bancos “na forma de contração de uma dívida pelo empreendedor, que, posteriormente, recebe um crédito, a ser quitado com a adição de juros” (Lang et al. *apud* Endeavor Brasil, 2017, p. 46). E a segunda ocorre pela venda de parte do empreendimento, por intermédio de fundos de investimentos, como, por exemplo, de *venture capital*, nos quais os investidores adquirem participação no empreendimento, tornando-se sócios do negócio (Endeavor Brasil, 2017).

O determinante “acesso a finanças” está relacionado a cinco áreas: financiamento de dívidas, investidores-anjo, acesso a *venture capital* e a outros tipos de investimentos, e mercado de ações (que não foi explorado pela Endeavor no cenário brasileiro). Ahmad e Hoffman (2008), que descrevem os determinantes utilizados pela OECD, na qual a Endeavor Brasil se baseia, destacam que a possibilidade de obter crédito, via empréstimo, por meio de instituições públicas e privadas, é vital para a atividade empreendedora, pois isso potencializa as oportunidades do empreendedor. Eles ainda pontuam que o governo pode criar políticas de crédito, para incentivar iniciativas facilitadoras de acesso ao crédito em geral, seja por regulamentações, que melhoram a eficiência do mercado de crédito, tornando-o mais competitivo e acessível; seja por ações especificamente voltadas aos empreendedores, como, por exemplo, benefícios fiscais àqueles que lhes concedem empréstimos.

De acordo com a Endeavor Brasil (2017), as duas principais formas de captação de recursos financeiros no Brasil têm por base o capital disponível, via dívida, e o capital de risco. Além disso, um estudo realizado pela CNI, em parceria com o governo inglês, destaca, entre as principais dificuldades apontadas pelas pequenas e médias empresas industriais brasileiras, as linhas de financiamento inadequadas às necessidades das empresas, a exigência de garantias reais, o custo dos empréstimos



e de financiamentos, a renovação de cadastro e o nível de exigência de documentos (Confederação Nacional da Indústria & Great Britain, 2015).

Os países mais desenvolvidos, quando comparados ao Brasil, possuem uma cultura empreendedora com maior presença histórica e representatividade, o que resulta em investidores com perfis mais agressivos (Ramalho, Furtado, & Lara, 2011). Tais diferenças entre os perfis dos investidores interferem no desenvolvimento da indústria de *Private Equity* e de *Venture Capital* de cada país. Nesse sentido, o Segundo Censo Brasileiro da Indústria de *Private Equity* e *Venture Capital* (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2011) destaca que, por conta das históricas taxas de juros no Brasil, há uma tendência de investidores manterem seu capital em renda fixa, com retornos maiores, quando se compara a países da União Europeia e os EUA, cujas taxas de juros se aproximam de zero.

O Panorama da Indústria Brasileira de *Private Equity* e de *Venture Capital* (KPMG, Associação Brasileira de Private Equity & Venture Capital, 2016), estudo que reúne informações sobre o setor, durante o período de 2011 a 2015, mostra que a entrada de novos investidores nessas modalidades empresariais, atraídos por diferentes formas de financiamento, chega a ser de 13%. O relatório aponta, ainda, que as empresas de *venture capital*, apesar de ter menor volume de investimentos (6%), se comparadas à *private equity* (94%), possui maior quantidade de transações (60,4% e 39,6%, respectivamente). No entanto, a Endeavor Brasil (2017) destaca também o aumento do número de cidades brasileiras sem operações nessas modalidades, no período mencionado, o que evidencia a redução pela procura por esse tipo de capital.

2.3 Cultura empreendedora

Há muitas controvérsias acerca do termo “cultura empreendedora”, que questionam, inclusive, se é possível atribuir a ele uma única definição (Hayton & Cacciotti, 2013). Ahmad e Hoffman (2008), ao empregá-lo, compõem o determinante “cultura” por quatro fatores: atitude da sociedade diante do risco, posicionamento em relação aos empreendedores, desejo em ter o próprio negócio e educação empreendedora, apontando que a cultura afeta todos os outros determinantes do *framework*.

De acordo com a descrição do *framework*, o primeiro item diz respeito à atitude da sociedade em geral perante o risco, uma vez que o empreendedorismo é



associado, em diversos aspectos, a decisões que envolvem a ciência da aceitação aos riscos. O segundo e terceiro itens (posicionamento em relação aos empreendedores e desejo para ter o próprio negócio) buscam analisar os fatores motivadores que levam os empreendedores a persistir na abertura de seus próprios negócios, o que envolve os incentivos do governo, capazes de disseminar campanhas e projetos na promoção do movimento empreendedor. O quarto item, focado na educação voltada ao empreendedorismo, diz respeito aos esforços de implementar o *mindset* empreendedor na educação dos jovens, o que não significa ensinar habilidades específicas, mas introduzir o conceito e demonstrar a importância de seus impactos na sociedade, além de estimular o desenvolvimento de características de empreendedores, como a proatividade (Ahmad & Hoffman, 2008).

Para realizar a análise desse determinante, a Endeavor Brasil (2017) segmenta a cultura empreendedora em duas dimensões: (1) o potencial para empreendedor com alto impacto, que engloba aspectos relacionados à visão de oportunidades, criatividade, proatividade e vontade de crescimento, de forma a gerar impacto na sociedade; (2) a imagem do empreendedorismo, que diz respeito à percepção dos indivíduos acerca das empresas e dos empreendedores.

Fatores que podem gerar uma percepção positiva acerca do empreendedorismo, incentivando mais pessoas a considerar a possibilidade de empreender, são: a visão da população acerca dos empreendedores, a identificação da relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento socioeconômico e a inter-relação entre empreendedores e seus funcionários.

Nesse sentido, a Endeavor Brasil (2017) reforça que uma comunidade com forte cultura empreendedora tem capacidade de identificar e de desenvolver novas oportunidades, o que resulta, nesses contextos, na formação de empreendimentos com significativas vantagens competitivas. Krueger e Brazeal (2018) corroboram esse fato ao concluírem que os empreendedores não são natos, mas formados pela percepção da criação de um potencial para o empreendedorismo.

O GEM (2017b) destaca o nível de percepção de capacidade dos americanos – um dos mais altos entre os países desenvolvidos –, mostrando que, além de mais aptos a reconhecer oportunidades, eles confiam mais em suas capacidades para empreender. Os dados também ressaltam a alta atenção dada ao empreendedorismo pela mídia e a crença de grande parte da população dos EUA de que os empreendedores possuem status social elevado.



Em 2015, foi publicado um estudo, realizado pela Endeavor Brasil e Meta (2015), analisando a cultura empreendedora no Brasil e comparando-a com o resto do mundo, sobretudo com os EUA. Para tanto, foram consideradas quatro atitudes que, segundo a pesquisa, influenciam o sucesso dos empreendedores: (1) a visão de oportunidades, que diz respeito à sensibilidade para identificar oportunidades e tendências; (2) a proatividade, que se relaciona à capacidade de colocar as ideias em prática; (3) a criatividade, que destaca a habilidade na geração de novas ideias; e (4) o “sonho grande”, isto é, a visão sistêmica e a motivação, visando ao progresso. Os resultados mostram que a pontuação total do Brasil é maior que a média global, porém menor do que a dos EUA. Destaca-se, ainda, que o Brasil obteve maior pontuação do que a média global nos fatores “visão de oportunidades” e “criatividade”; mesmo assim, os números dos EUA superaram os do Brasil em todos os fatores.

Conforme os estudos publicados pela Endeavor Brasil (2017) e pelo GEM (2017a), aspectos gerais da cultura de um país podem impactar os fatores que compõem a cultura empreendedora. Sendo assim, foi considerado o modelo de Hofstede (1991), cuja finalidade é compreender a influência da cultura local nos valores dos ambientes de trabalho, que apresenta cinco dimensões culturais: (1) distância do poder, (2) individualismo vs. coletivismo, (3) masculinidade vs. feminilidade, (4) aversão à incerteza, e (5) orientação em longo prazo vs. curto prazo.

A comparação entre os índices de Hofstede do Brasil e dos EUA (<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/brazil,the-usa/> recuperado em 4 abr. 2010) evidencia diferenças, principalmente nos fatores “individualismo vs. coletivismo” e “aversão à incerteza”, de forma que o Brasil é mais coletivista e mais avesso à incerteza, quando comparado aos EUA. Para Hofstede (1991), quanto mais individualista é uma sociedade, os indivíduos tendem a manter menos relações de dependência e se preocupar mais consigo mesmo e com suas famílias do que com a coletividade. Por outro lado, quanto mais coletivista é uma sociedade, mais forte é o senso de comunidade, e há maior tendência de os indivíduos pertencerem a grupos em troca de lealdade.

Além disso, uma sociedade mais avessa à incerteza tende a criar regras e leis com o objetivo de se prevenir; em contrapartida, uma sociedade menos avessa demonstra maior tolerância às diversidades e aos riscos.



3 METODOLOGIA

A natureza da pesquisa é descritiva, pois a intenção é contribuir com a compreensão das condições socioeconômicas e dos ambientes empreendedores brasileiro e americano, por meio da análise dos fatores relacionados aos determinantes “cultura” e “acesso ao capital”, do ponto de vista dos empreendedores.

Optou-se por considerar o ponto de vista dos empreendedores pelo fato de que o empreendedorismo é um fenômeno baseado em indivíduos responsáveis por desenvolver ações reais; por isso, é necessário analisá-lo juntamente com quem o pratica (Danjou, 2002).

As técnicas utilizadas na coleta de dados classificam a pesquisa como qualitativa, sendo que, para investigar as questões ora propostas, são utilizados dados primários, coletados por meio de entrevistas em profundidade, “um recurso metodológico que busca (...) recolher respostas a partir da experiência subjetiva de uma fonte, selecionada por deter informações que se deseja conhecer” (Duarte & Barros, 2005, p. 62-63).

O estudo foi realizado com 12 empreendedores brasileiros, com a experiência de abrir o próprio negócio no Brasil e nos Estados Unidos, selecionados a partir de uma técnica de amostragem não-probabilística, por meio dos contatos pessoais dos autores, de redes sociais (como o grupo no Facebook “Empreendedores brasileiros nos EUA”) e de sites de associações (como a associação “Mulheres Empreendedoras BrUsa”). Ressalta-se que o ramo de atuação nos dois países não precisar ser necessariamente o mesmo, e que as empresas poderiam estar ativas ou inativas.

Foram enviados 100 e-mails e recebidas 23 respostas, mas, destas, 12 entrevistas aconteceram, porque os demais empreendedores não tinham negócios nos dois países. Os negócios dos selecionados estavam localizados nas regiões sul e sudeste do Brasil (sendo sete em São Paulo, dois no Rio de Janeiro e mais três, um em cada estado: Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina) e na região sul da Flórida, nos EUA. Ressalta-se que não é objetivo deste trabalho detalhar e comparar as especificidades dessas duas regiões, pois elas são apenas representativas, mesmo que de forma limitada, dos empreendedores no Brasil e nos EUA.

Para criar o roteiro utilizado na condução das entrevistas, foram seguidas as instruções de Belk, Fischer e Kozinets (2013), sendo as informações obtidas na revisão bibliográfica, bem como a adaptação de itens que compõem as escalas,



propostas para estudos quantitativos, relacionadas ao empreendedorismo internacional (Coviello & Yli-Renko, 2016).

Antes de iniciar as entrevistas propriamente ditas, foi efetuada uma, como pré-teste, a partir da qual o roteiro elaborado passou por algumas alterações necessárias, com fins de conseguir maior assertividade. Após esse processo, as entrevistas aconteceram entre os meses de março e abril de 2018: duas de forma presencial, e as outras 10, via chamada de áudio, por meio de plataformas on-line (WhatsApp, Facebook e Zoom). Todas elas foram gravadas, mediante a autorização dos entrevistados; o anonimato foi assegurado; e, para se referir aos empreendedores e empreendedoras participantes, optou-se por utilizar apenas o gênero masculino para citá-los(las) no decorrer do estudo, como forma de proteger ainda mais suas identidades.

Após a realização e a gravação das entrevistas, que tiveram duração média de 23 minutos, e totalizaram 4 horas e 26 minutos de áudio, houve a transcrição das falas, resultando em 153 laudas revisadas. A análise dos dados obtidos se deu por conteúdo, de acordo com Bardin (2010), que estuda as comunicações por meio de duas técnicas de categorização: na primeira, o sistema de categorias é definido antes de o pesquisador começar a análise dos dados; já, na segunda, utilizada neste estudo, esse sistema é definido a posteriori, com base na análise que emerge a partir dos elementos da pesquisa.

Considerando os objetivos da pesquisa, e após a leitura e a organização das informações obtidas, ocorreram a codificação e a categorização dos dados, com o auxílio do software MAXQDA (Qualitative and Mixed Methods Data Analysis, versão 18.0.7 – *demo*). Assim, quatro categorias de análise foram determinadas:

1. Cultura empreendedora e potencial para empreender: engloba aspectos relacionados à visão de oportunidades, criatividade, proatividade e vontade de crescimento do empreendedor. Ênfase da categoria: interna, na figura do empreendedor.
2. Cultura empreendedora e imagem do empreendedorismo: envolve a percepção dos indivíduos, positiva ou negativa, acerca das empresas e dos empreendedores. Ênfase da categoria: externa à figura do empreendedor.
3. Acesso a capital financeiro: abarca os meios utilizados pelo empreendedor para conseguir capital para o seu negócio, tais como: financiamento de dívidas, investidores-anjo, *venture capital*, mercado de ações, entre outros.



4. Regulação: inclui aspectos relacionados à gestão pública, que acabam impactando o empreendedorismo, tais como: burocracia, exigências regulatórias, licenças, entre outros.

As três primeiras categorias que emergiram estão detalhadas no referencial teórico, especialmente nos estudos da Endeavor Brasil (2017) e de Ahmad e Hoffman (2008). A quarta categoria, embora não esteja descrita, de forma explícita nesse referencial, emergiu diversas vezes, ao longo das entrevistas, o que indica uma forte relação com a cultura empreendedora.

As informações básicas dos entrevistados e dos empreendimentos estão resumidas na Figura 1, de forma que a primeira coluna “Entrevistado”, possui a identificação “E”, como referência à palavra “Empreendedor”.

Entrevistado	Idade	Grau de Escolaridade	Início Empreendimento Brasil	Início Empreendimento EUA
E1	40	3º grau	2004 - 2016	2015
E2	34	Pós-graduação e Mestrado	2014	2014
E3	41	3º grau	2014	2016
E4	37	3º grau	1998	2006 - 2013
E5	60	3º grau	2000	2012
E6	36	2º grau	1999	2005
E7	40	Pós-graduação	1996	2017
E8	35	3º grau	2012	2015
E9	41	2º grau	1997 e 2010	2004 e 2011
E10	44	3º grau	2012	2015
E11	55	Pós-graduação	1997	2009
E12	33	2º grau	2003	2011

Figura 1 - Informações básicas dos empreendimentos em análise

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os dados coletados foram analisados segundo quatro categorias diferentes, conforme relacionado no item anterior, sendo descritas a seguir:

4.1 Cultura empreendedora e potencial para empreender

Um dos aspectos da cultura empreendedora, que apareceu nos relatos dos entrevistados, manifestando-se de forma mais intensa nos EUA do que no Brasil, é a



proatividade, entendida como a capacidade de o empreendedor vencer obstáculos e seguir em frente com seu negócio. O medo do fracasso, por sua vez, aparece nos dois momentos de empreender, em ambos os países. Além disso, todos os empreendedores, com a exceção de um, descreveram-se como conservadores, principalmente no Brasil; e oito deles reconheceram uma mudança de postura, nos EUA, a fim de ter maior segurança para empreender naquele país.

“A gente sempre tem aquele... Aquele negócio... Eu tô indo, eu tô com medo... Eu tava indo, mas eu tava com medo. (...) né, tudo a gente tem que pensar, que pode dar certo, como pode dar errado (...) então, vamos lá, mas eu tive medo sim. (...). Eu sempre fui muito conservadora, aqui (EUA) que eu estou agindo diferente”. (E3)

“(…) os medos são diferentes, até porque aqui é um outro país, uma outra cultura, né, então as responsabilidades aumentam muito mais e o medo também, né, de errar aqui. (...) agora, eu sou mais firme”. (E1)

“(…) então, eu falei: ‘Se eu já perdi tudo duas vezes, perder mais uma’. Para quem é empreendedor, não te dá esse medo. (...) então, eu acredito mesmo. Eu posso fracassar várias vezes, mas um dia vai dar certo. Se não der certo nesse segmento, a gente tenta em outro, não vamos desistir e que vamos dar certo. (...) eu acho que o pensamento positivo e a pessoa forte ajuda muito”. (E8)

É bem verdade que o fato de os empreendedores já terem aberto um negócio no Brasil, quando decidiram empreender nos EUA, pode ter contribuído para o aumento da segurança, embora o elemento cultural também esteja presente nesse processo, como foi descrito por três entrevistados:

“Eu não vou dizer que eu não tinha medo do fracasso, mas eu acho que eu queria muito tentar (...) acho que essa é a sacada mais legal do Vale do Silício, o fracasso é não tentar, e de alguma forma eu me convenci disso”. (E2)

“O ponto positivo daqui (EUA) é que se a tua empresa não der certo, emprego não falta. Então esse era o meu backup na minha cabeça de que se não der certo a empresa, não me falta trabalho”. (E4)

“As pessoas, elas te valorizam pelo o que você faz e tem trabalho para todo mundo, não falta. Só não trabalha quem não quer e quem não gosta”. (E9, comentando sobre a facilidade de encontrar trabalho nos EUA).

De fato, a situação econômica aquecida, vivida pelos EUA, contribuía substancialmente para o aumento da proatividade dos empreendedores entrevistados, bem como da sua confiança no empreendimento; afinal, caso não houvesse sucesso, sempre haveria a possibilidade de voltar ao mercado de trabalho.

4.2 Cultura empreendedora e imagem do empreendedorismo

Além dos aspectos culturais diretamente ligados ao empreendedorismo, outros fatores, no Brasil e nos EUA, mais relacionados à imagem que as pessoas possuem



do empreendedor, foram recorrentes nos relatos dos empreendedores. Ademais, o apoio da família e do círculo social foram citados como relevantes para enfrentar os riscos, posicionamento que se relaciona com o aspecto coletivista do Brasil, de acordo com o modelo de Hofstede (1991).

“(…) e no Brasil, às vezes um ajuda o outro, se você passar uma dificuldade, alguma coisa. Então às vezes não dá nem tanto medo. Agora aqui (EUA) por se sentir um pouco só, por exemplo, não tem familiares perto e tal”. (E4)

“(…) mas é um arriscado que eu acabo tendo sempre assim o apoio da minha família, de todo mundo que me conhece, de todas as clientes e de todos os meus amigos”. (E8)

Seguindo o modelo de Hofstede (1991), a diferença entre a sociedade coletivista do Brasil e a sociedade mais individualista dos EUA também gera diferenças relativas à personalidade nas relações de negócio. Os empreendedores citaram a influência das relações pessoais, assim como da tradição familiar e da política nos seus negócios no Brasil, o que não ocorreu nos EUA.

“Não sei hoje como tá (...) mas na época (...) era um mercado bem fechado, vai muito por indicação, por sobrenome, por tradicionalismo, você é tradicional, uma família tradicional na cidade ou não...”. (E6)

“Ah, legislação. Olha, é aquela história, né? Eu trabalhava para político, eles faziam as leis (risos). Então, a gente tinha assim, sabe? Muitos padrões para seguir, muitas regras. Mas na produtora não, porque a gente lidava com político. Então, o político muito difícil você botar normas para eles”. (E11)

De acordo com a dimensão de Hofstede (1991), que mede o nível de aversão à incerteza, o Brasil, por possuir uma sociedade mais avessa a esse fator, sente maior necessidade de regras (embora tenha dificuldade em segui-las) e de sistemas, o que aumenta a burocracia (<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/brazil,the-usa/> recuperado em 4 abr. 2010). Isso pode ser visto nos discursos que destacam a flexibilidade das regras e de procedimentos no Brasil, em detrimento do rigor dos EUA.

“(…) o maior problema da cultura é entender como é o proceder né? O americano ele é muito *by the book* né (...) como tá escrito é conforme eles agem. No Brasil você tem caminhos, flexibilidades, dá jeitinho, aqui não funciona muito isso”. (E4)

“(…) o Brasil sempre tem jeitinho pra tudo, aqui não tem jeito pra nada. Aqui você faz da forma que é ou você não tem, ou cê tá em lei ou cê tá errado. Que aqui se você tiver errado, você paga, você é punido, porque a punição aqui funciona”. (E7)

No entanto, os próprios entrevistados desenvolveram seus mecanismos de resistência a essa falta de flexibilidade:

“Eu deveria cumprir com algumas coisas melhor, questões de prazo de troca, a questão da garantia, essas coisas (...) se eu for rigorosa demais, talvez eu vou tá deixando de atender um cliente bem, por ser tão rigoroso”. (E6)



“E eu sou a cabeça da empresa. Eu não gosto das coisas muito rigorosas, porque quando você é muito rigoroso, você engessa a coisa. Entendeu? Então, quando você é mais maleável, então, você... você tem condição de ir contornando os problemas de acordo conforme eles chegam”. (E11)

Os relatos dos entrevistados mostraram também que há maior reconhecimento social dos esforços e impactos gerados pelos empreendedores nos EUA:

“(...) a cultura e também parte da legislação, são muito mais “welcome” pra você ser investidor, pra você ser um empresário. Dá muito prazer ser empresário aqui, sabe? As pessoas ficam muito felizes de você ser alguém que investe no país de certa forma, porque ela sabe que dali vai o imposto que vai pagar a escola do filho dela, sabe? Então as pessoas reconhecem muito você por ser empresário (...)”. (E1)

4.3 Acesso a capital financeiro

No Brasil, dois empreendedores recorreram a capital externo, advindo de familiares, no início do empreendimento, e outros dois captaram recursos para expandir seus negócios. Um deles contou com crédito bancário; e outro, com aporte de investidores-anjo, sob a forma de mútuo conversível, a fim de conseguir simplicidade legal e burocrática. Isso ilustra o impacto das leis e do ambiente fiscal na captação de recursos financeiros no Brasil.

É relevante pontuar que o empreendedor citado por último teve experiência acadêmica no Vale do Silício, o que interferiu na sua percepção acerca de captação de recursos financeiros.

“A gente considerou uma rodada de *equity* puro e tinha alguns investidores com apetite pra isso. Mas a gente acabou escolhendo não seguir por esse caminho. (...) A gente queria ... o modelo de financiamento que gerasse o mínimo de fricção possível, do ponto de vista legal, do ponto de vista burocrático (...) A gente optou por ele, por ele ser simples (...) amplamente aceito e conhecido pela maior parte dos investidores com quem a gente foi conversar”. (E2, relatando sua experiência como empreendedor no Brasil)

“Só para abrir, deixar tudo montado foram recursos próprios. Só que ao longo do primeiro ano, que foi um ano bem difícil (...) eu comecei a pegar empréstimos no banco e pagar parcelado por mês para poder gerar, repor estoque, investir. (...) os juros do Brasil tanto para cartão de crédito, quanto para empréstimos virou uma bola de neve a ponto de eu custar a sair dele”. (E8)

Questionados se o montante de capital financeiro utilizado no início do empreendimento foi acima, abaixo ou na média do setor, todos os empreendedores que utilizaram capital próprio, no Brasil, afirmaram ter sido com montante de capital na média ou abaixo dela. A justificativa para iniciar a empresa com o mínimo de recursos possível, e com crescimento lento, foi justamente para não ter que captar recursos externos.



Nos EUA, em contrapartida, todos os empreendimentos foram iniciados com recursos próprios, sendo que apenas um empreendedor teve a necessidade de captar recursos financeiros com a família. Quanto ao montante investido, com exceção de dois empreendedores, os demais relataram a utilização de recursos financeiros abaixo ou na média do setor. Além disso, vale destacar a dificuldade em obter crédito nos bancos americanos, tanto pelas diferenças no sistema financeiro quanto pelo fato de os empreendedores serem imigrantes no país. De fato, a ideia de que o crédito nos Estados Unidos é muito mais abundante e barato do que no Brasil não é necessariamente verdade, ao menos para a maioria dos entrevistados, que imigraram recentemente para os EUA.

“(…) Porque aqui (EUA) não tem banco para te emprestar dinheiro igual eu tinha no Brasil. Então assim, aqui não tem muito crédito tão facilitado quanto no Brasil. No Brasil, tem os juros muito altos, mas pelo menos você pode dividir as coisas”. (E8)

“Então, a gente tem todas as dificuldades possíveis para conseguir recursos, né? Por exemplo, do governo a gente não tem nenhum tipo de recurso. Dos bancos, a gente não tem nenhum tipo de recurso, mesmo que a gente tenha o Banco de Brasil aqui (EUA), é muito complicado”. (E11)

Por fim, um fator citado pelos empreendedores, que influencia na variável “capital poupado per capita”, avaliada pela Endeavor Brasil (2017), diz respeito aos encargos trabalhistas e impostos no Brasil, que inibem o empreendedor, principalmente aqueles que priorizam o uso de capital próprio. Os relatos mostram que as leis trabalhistas e o ambiente fiscal geram impacto na análise de captação de recursos financeiros: “Então, isso para o microempreendedor... as taxas tributárias, empregatícias, tudo isso é muito caro e muito desanimador” (E8). O próximo item – regulação – trata com mais profundidade o tema.

4.4 Regulação

Ao relatar suas experiências empreendedoras, os entrevistados destacaram como limitações e obstáculos causados pela burocracia no Brasil: a carga tributária, a complexidade das leis, bem como a falta de clareza e de eficácia justamente dos órgãos que deveriam prover as informações.

“Eu acho que tem poucas coisas tão difíceis pra um ser humano fazer na sua existência como abrir uma conta para uma startup. (...) eu acho que é a Receita Federal Brasileira, não pela carga tributária em si. (...) eu acho que a complexidade da legislação tributária. (...) você nasce sem saber exatamente se você tem que pagar, você cresce sem saber exatamente o que você tem que pagar. E nisso você só descobre que você não pagou quando você erra”. (E2)



As leis e a burocracia brasileiras também foram relacionadas com o sistema trabalhista, tido como limitador, ao desmotivar o empreendedor, inibindo ações que visem ao crescimento, que inclui por exemplo a contratação de pessoal.

“O sistema do Brasil é muito burocrático né. Então tudo que vai fazer tem dificuldade, tem empecilhos, os impostos são muito altos, você fica limitado até de contratar funcionários, porque os encargos dos funcionários são muito altos e a sua responsabilidade com o funcionário ela é, ela te impede de querer contratar mais gente, ou seja, de ampliar o teu negócio. Então às vezes você fica limitado a não crescer com medo de se complicar burocraticamente”. (E4)

“Está muito além do que deveria ser, né? Para abrir uma empresa. Não só para abrir, como para fechar, como para qualquer... esse tipo de negociação, fazer, né? Em relação a abrir uma empresa, eu acho muito burocrático. Isso atrapalha um pouco e até eu acho que inibe um pouco, às vezes, o empresário de abrir empresa ou de... né? De chegar a tomar essa decisão, porque realmente é uma parte muito complicadinha”. (E10)

É interessante salientar: da mesma forma que os empreendedores apontaram o Brasil como um país muito regulado e burocrático, eles também criticaram a falta de flexibilidade nos EUA, sobretudo em relação à regulamentação para exercer uma profissão.

“(...) o Brasil sempre tem jeitinho pra tudo, aqui (EUA) não tem jeito pra nada. Aqui você faz da forma que é ou você não tem, ou cê tá em lei ou cê tá errado. Que aqui se você tiver errado, você paga, você é punido, porque a punição aqui funciona”. (E7)

“(...) aqui (EUA) é muito mais rigoroso que no Brasil. No Brasil você não precisa comprovar pra ninguém que você é cabeleireiro. Você pode simplesmente nunca ter feito uma escola de cabelo e abrir um salão. Aqui, não, aqui você é obrigado a fazer uma escola daqui e fazer duas provas do estado. Então, você tem que passar nessas duas provas, e só com essa licença que você consegue abrir o seu salão aqui”. (E12)

Entre os fatores que incentivam o empreendedor, foram destacados os programas de aceleração e as instituições que oferecem cursos e orientações voltados aos empreendedores no Brasil (Endeavor, Google, SENAI e Senac). No entanto, esse aspecto teve maior relevância nos EUA, devido à importância das escolas e dos cursos necessários à obtenção de licenças para atuar em diversas áreas, assim como de associações e igrejas, que fornecem espaço para gerar *networking* e promover as empresas.

“Tem uma associação que eu faço parte aqui (EUA), que chama AME, Associação das Mulheres Empreendedoras da Flórida. Eu me cadastrei lá (...) e foi muito importante porque eu fiz bastante *networking* com mulheres e isso também foi me trazendo assim mais visibilidade. (...) teve um outro evento também de uma igreja católica que a gente fez também num bazar, que trouxe bastante visibilidade (...)”. (E6)

“(...) aqui (EUA) você tem que fazer o curso profissional, ser licenciado pelo estado. (...) e aí, depois que eu acabei esse curso, eu não parava mais. Aí vinha uma mulher indicando a outra, indicando a outra e aí só foi crescendo. (...) tem cursos e tem instituições que te ajudam (...) em



comparação no Brasil tem, e eu esqueci de citar óbvio, SENAI e SENAC, eu já fiz cursos básicos que me ajudaram muito”. (E8)

Além das instituições privadas, os órgãos públicos americanos foram reverenciados pela eficácia, como provedores de informação e de suporte, sobretudo se comparados aos fatores limitantes da burocracia brasileira, apresentados na seção anterior.

“Órgãos públicos, todos, todos que eu precisei foram importantes, desde a minha licença aqui (EUA) que é o principal, pra eu poder trabalhar... aqui é super fácil, você chega, você já abre a sua empresa, não é burocrático. No mesmo dia que você entra no sistema, você já abre a empresa, você tira seus permits, suas licenças pra trabalhar, entendeu? E tudo funciona muito bem (...)”. (E3)

“O FDA foi muito importante, me ajudou muito, porque eles é que me deram toda as especificações de como que teria que ser uma etiqueta no mercado americano. Me ajudaram quando o container ficou parado. Organização, aqui nos Estados Unidos ele te ajudam, eles não te atrapalham em absolutamente nada”. (E5)

As leis trabalhistas igualmente são tidas como facilitadoras nos EUA, tanto no aspecto financeiro como no aspecto burocrático. Ainda, o contexto econômico americano mostrou-se como gerador de maior segurança e de respaldo aos empreendedores.

“Até questão de funcionário, se você precisar contratar um funcionário aqui, os encargos são bem mais baixos e é bem mais simples, todo o processo é bem mais simples. (...) o país gira mais, economia anda mais”. (E4)

“Pra quem tá acostumado com a legislação no Brasil, aqui (EUA) é um paraíso, né, então... Não tive dificuldade não”. (E7)

5 CONCLUSÕES

Os relatos dos entrevistados mostraram que o medo do fracasso está presente, ao se iniciar um negócio, tanto no Brasil quanto nos EUA. No entanto, nos EUA, a cultura empreendedora acaba propiciando maior incentivo ao empreendedorismo, haja vista o fracasso não significar, necessariamente, o fim de um sonho, já que se pode tentar outra vez, ou mesmo voltar ao mercado de trabalho, condição mais fácil nos EUA do que no Brasil, em função do aquecimento da economia.

Um ponto negativo de se empreender fora do Brasil é a falta de apoio de familiares e de amigos – algo importante, quando se considera o aspecto coletivista da cultura brasileira, vis a vis ao aspecto individualista da americana. Por outro lado, no Brasil, é percebido um peso maior dado à tradição do nome familiar ou da influência política, dificultando o processo para aqueles que não usufruem disso.



O “jeitinho brasileiro”, contudo, é visto de forma dual pelos entrevistados: alguns o consideram positivo, em contraponto à falta de flexibilidade da cultura americana; outros, todavia, criticam-no, ressaltando os aspectos positivos da cultura *by the book* americana. A impressão é que a falta de flexibilidade é malvista, quando prejudica o negócio, a exemplo da necessidade de provas para exercer uma profissão; em contrapartida, se facilitar os negócios, é recebida com satisfação, como são, por exemplo, as regras claras e explícitas para todos.

A percepção da atividade empreendedora mostrou-se melhor nos EUA do que no Brasil, sendo o empreendedor considerado alguém que investe e gera empregos no país. Essa visão é compartilhada igualmente por órgãos públicos, que dão forte apoio aos empreendedores por lá. No Brasil, porém, as leis, a burocracia e o sistema trabalhista contribuem para a baixa articulação entre os vários agentes do ecossistema empreendedor brasileiro, formado por: governo, empresas, *startups*, universidades, entre outros. Apesar disso, o papel importante de órgãos de apoio não públicos, como Senac e Senai, merecem destaque.

Os entrevistados desmistificaram a ideia de que o crédito nos EUA é fácil e abundante: em razão de a maioria dos entrevistados ter imigrado recentemente para o país, e devido ao setor de atividade. Por isso, poucos tiveram acesso a crédito bancário ou a outras formas mais sofisticadas de acesso a capital, tais como investidores-anjo ou *venture capital*.

Diante da análise dos fatores que determinam os ecossistemas empreendedores, foi possível comparar a experiência empreendedora no Brasil e nos EUA, por meio da visão de empreendedores brasileiros, alcançando o objetivo do estudo. As experiências relatadas permitiram entender como as diferenças entre os países, no que diz respeito especialmente a aspectos culturais e financeiros, podem modificar o ambiente empreendedor.

Embora este trabalho seja de extrema importância, vale citar algumas de suas limitações, voltadas, sobretudo, à metodologia utilizada e à aspectos geográficos e temporais, como será visto a seguir.

A limitação geográfica decorreu da abrangência da amostra, que englobou somente o estado da Flórida, na análise dos EUA, e duas regiões do Brasil (sul e sudeste). As limitações decorrentes da metodologia utilizada estão relacionadas ao fato de as empresas analisadas serem de diferentes setores, e da maior parte das entrevistas ter sido realizada a distância, o que impossibilitou a captação de fatores



atrelados à linguagem corporal e a outros componentes da fala, possíveis de se observar em encontros presenciais. Por fim, a limitação temporal, ocorreu em função de os empreendedores terem realizado a abertura de seus negócios em diferentes momentos, entre os anos de 1997 e 2017, em diversos contextos sociais, econômicos e políticos que, certamente, variaram, ao longo de duas décadas. Aliado a isso, está o fato de eles terem iniciado seus negócios no Brasil e depois nos EUA, indicando que houve amadurecimento e experiência entre um período e outro, aspectos que podem ter influenciado suas percepções acerca dos fatores determinantes do empreendedorismo aqui analisados.

Considerando as limitações do estudo, novas pesquisas do mesmo tema, com amostras que garantiriam maior abrangência geográfica no Brasil e nos Estados Unidos podem ser realizadas. Ainda, em relação ao acesso a capital, seria relevante uma comparação entre o mercado de capital de risco dos dois países, com empreendedores que captaram recursos financeiros dessa forma. Por fim, os demais determinantes, que compõem o ecossistema empreendedor, poderiam ser comparados, de forma mais aprofundada, entre os dois países.

REFERÊNCIAS

- Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. (2011). *A Indústria de private equity e venture capital: segundo censo brasileiro*. São Paulo: ABDI. Recuperado de <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/8419>
- Ahmad, N., & Hoffman, A. (2008). *A framework for addressing and measuring entrepreneurship* [OECD Statistics Working Paper, nº 2008/02]. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1787/243160627270>
- Almeida, F. de, Valadares, J., & Sediya, G. (2017). A Contribuição do Empreendedorismo para o Crescimento Econômico dos Estados Brasileiros. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (REGPE)*, 6(3), 466-494. Recuperado de <https://www.regepe.org.br/regepe/article/download/552/pdf>
- Aspen Network of Development Entrepreneurs. (2013). *Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit*. Recuperado de https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/docs/pubs/FINAL%20Ecosystem%20Toolkit%20Draft_print%20version.pdf
- Bardin, L. (2010). *Análise de conteúdo*. São Paulo: Edições 70.
- Belk, R., Fischer, E., & Kozinets, R. (2013). *Qualitative consumer & marketing research*. Los Angeles: Sage.
- Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor: 2008*. [Executive Report]. Babson Park, MA, USA: Babson College.



Confederação Nacional da Indústria (CNI), & Great Britain. (2015). *Os Mercados Brasileiro e Britânico de Financiamento Para Pequenas e Médias Empresas: Principais alternativas de cada país e os desafios para o desenvolvimento do mercado brasileiro*. Brasília: CNI.

Coviello, N., & Yli-Renko, H. (2016). *Handbook of Measures for International Entrepreneurship Research: Multi-Item Scales Crossing Disciplines and Contexts*. Cheltenham, England: Edward Elgar Publishing.

Danjou, I. (2002). L'entrepreneuriat: un champ fertile à la recherche de son unité. *Revue Française de Gestion*, 28(138), 109-125.

Duarte, J., & Barros, A. (2005). *Métodos e técnicas de pesquisa em comunicação*. São Paulo: Atlas.

Endeavor Brasil. (2017). *Índice de Cidades Empreendedoras Brasil 2017*. Recuperado de <https://info.endeavor.org.br/ice2017>

Endeavor Brasil, & Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). (2011). *Estatísticas de empreendedorismo*. Recuperado de ftp://ftp.ibge.gov.br/Estatisticas_de_Empreendedorismo/2011/empreendedorismo2011.pdf

Endeavor Brasil, & Meta. (2015). *Cultura Empreendedora no Brasil: o potencial para empreender com Alto Impacto*. Recuperado de <https://info.endeavor.org.br/culturaempreendedoranobrasil>

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2017a). *Empreendedorismo no Brasil 2016*. Curitiba: IBPQ. Recuperado de <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2017b). *United States Report 2016*. Babson, MA, EUA: Babson College.

Gerbelli, L.G. (2019). *Cresce número de brasileiros que decidem viver no exterior; países oferecem oportunidades de emprego*. G1. Recuperado de <https://g1.globo.com/economia/concursos-e-emprego/noticia/2019/04/03/cresce-numero-de-brasileiros-que-decidem-viver-no-externior-paises-oferecem-oportunidades-de-emprego.ghtml>

Hayton, J. C., & Cassiotti, G. (2013). Is there an entrepreneurial culture? A review of an empirical research. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9-10), 708-731.

Henrekson, M., & Johansson, D. (2008). Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms. *Foundations Trends in Entrepreneurship*, 5(1), 1-80.

Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: software of the mind*. London: McGraw-Hill.

Isenberg, D. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship*. Babson Park, MA, USA: Babson College. Recuperado de <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>



KPMG, Associação Brasileira de Private Equity, & Venture Capital. (2016). *Consolidação de Dados Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil*. Recuperado de <https://www.abvcap.com.br/Download/Estudos/3899.pdf>

Krueger, Jr., N., & Brazeal, D. (2018). Potencial Empreendedor e Empreendedores em Potencial. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (REGPE)*, 7(2), 201-226.

Montalvo, C. (2006). What triggers change and innovation. *Technovation*, 26(3), 312-323.

Moore, J. F. (1993). Predators and Prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>

Ramalho, C., Furtado, C. V., & Lara, R. (Orgs.). (2011). *Introdução ao Private Equity e Venture Capital para Empreendedores*. São Paulo: FGV. Recuperado de <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/8421>

Sarfati, G. (2013). Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPME) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. *Revista de Administração Pública*, 47(1), 25-48. Recuperado de http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-76122013000100002&script=sci_abstract&lng=pt

Schumpeter, J. A. (1949). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Pennsylvania State University: Harvard University.

U. S. News, & World Report. (2017). *Best Countries 2017: Global rankings, international news and data insights*. Recuperado de <https://www.usnews.com/news/best-countries/entrepreneurship-full-list>