



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

NEWAN HENRIQUE PEDROTTI DE OLIVEIRA

O IMPACTO DA PANDEMIA NO EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO

CHAPECÓ

2024

NEWAN HENRIQUE PEDROTTI DE OLIVEIRA

O IMPACTO DA PANDEMIA NO EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Fabiano Geremia

CHAPECÓ

2024

Bibliotecas da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

Oliveira, Newan Henrique Pedrotti de
O Impacto da Pandemia no Empreendedorismo Brasileiro
/ Newan Henrique Pedrotti de Oliveira. -- 2024.
66 f.:il.

Orientador: Dr. Fabiano Geremia

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -
Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de
Bacharelado em Administração, Chapecó, SC, 2024.

1. Empreendedorismo no Brasil. 2. Empreendedor. 3.
Covid-19. 4. Pandemia. 5. Desemprego. I. Geremia,
Fabiano, orient. II. Universidade Federal da Fronteira
Sul. III. Título.

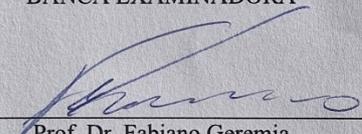
NEWAN HENRIQUE PEDROTTI DE OLIVEIRA

O IMPACTO DA PANDEMIA NO EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO

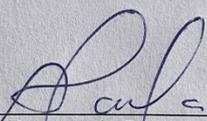
Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Este trabalho foi defendido e aprovado pela banca em 29/11/2024.

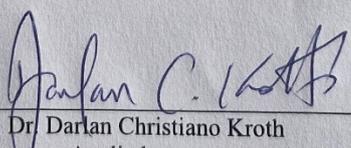
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Fabiano Geremia
Orientador



Prof. Dr. Angelo Brito Zanela
Avaliador



Prof. Dr. Darlan Christiano Kroth
Avaliador

RESUMO

Este trabalho teve por objetivo analisar o impacto da pandemia de Covid-19 no cenário de empreendedorismo no Brasil entre os anos de 2018 a 2022, fazendo uma análise com base em indicadores de empreendedorismo, taxa de desemprego e taxas de mortalidade das empresas. No início de 2020 a pandemia de Covid-19 trouxe uma mudança abrupta no cotidiano dos brasileiros, e muito aprendizado e novos desafios aos empreendedores. O isolamento social e o fechamento do comércio por tempo indeterminado promoveram novos modelos de negócios como as vendas *online*, serviços de *delivery* e forçaram os empreendedores a se adaptarem a esta nova realidade. O trabalho baseou-se em fontes de pesquisa secundárias realizadas pelo SEBRAE, GEM, IBGE e a base de dados da RAIS com uma abordagem quantitativa e um corte transversal. A pesquisa demonstrou uma correlação positiva entre a taxa de empreendedorismo nascente, com a taxa de desemprego, trazendo à tona o empreendedorismo por necessidade. O estudo identificou alto número de fechamento de negócios durante a pandemia, no Brasil esse número chegou a 8 milhões de empreendedores no primeiro ano da pandemia. As empresas mais afetadas pelo contexto da pandemia foram as pequenas, em contraponto, as grandes empresas, com uma estrutura e negócio já consolidadas, que conseguiram se manter no mercado de forma mais consistente.

Palavras-chave: Empreendedorismo no Brasil; Empreendedor; Covid-19; Pandemia; Desemprego.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the impact of the Covid-19 pandemic on the entrepreneurship scenario in Brazil between 2018 and 2022, based on entrepreneurship indicators, unemployment rates, and business mortality rates. In early 2020, the Covid-19 pandemic brought an abrupt change to the daily lives of Brazilians, and brought a lot of learning and new challenges to entrepreneurs. Social isolation and the indefinite closure of businesses promoted new business models such as online sales and delivery services, forcing entrepreneurs to adapt to this new reality. The study was based on secondary research sources carried out by SEBRAE, GEM, IBGE, and the RAIS database with a quantitative and cross-sectional approach. The research demonstrated a positive correlation between the rate of nascent entrepreneurship and the unemployment rate, bringing to light entrepreneurship by necessity. The study identified a high number of business closures during the pandemic; in Brazil, this number reached 8 million entrepreneurs in the first year of the pandemic. The companies most affected by the pandemic context were small ones, in contrast, large companies, with an already consolidated structure and business, which managed to remain in the market in a more consistent way.

Keywords: Entrepreneurship in Brazil; Entrepreneur; Covid-19; Pandemic; Unemployment.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Classificação de tipos de empreendedores	17
Quadro 2 - Principais características empreendedoras por vários autores.....	19
Quadro 3- Abordagens sobre o desemprego	21
Quadro 4 - Classificação de Porte do Estabelecimento	23
Quadro 5- Motivos que levaram os empreendimentos ao fracasso.	23
Quadro 6 - Classificação da Pesquisa	25
Quadro 7 - Fontes de Dados.....	26
Quadro 8 - Categorias de Tipo de Contratação.....	48
Quadro 9 - Categorias de Escolaridade.....	55

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Taxas de Empreendedores Estabelecidos no Brasil.....	29
Tabela 2 - Taxas de Empreendedorismo Inicial no Brasil.....	30
Tabela 3 - Taxas de Empreendedorismo Novo no Brasil	32
Tabela 4 - Taxas de Empreendedorismo Nascente no Brasil	33
Tabela 5 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço	36
Tabela 6 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Processo (Tecnologia)	38
Tabela 7 - Taxa de Total de Empreendedorismo no Brasil	39
Tabela 8 - Dados da Força de Trabalho	41
Tabela 9 - Distribuição de Estabelecimentos Ativos de Acordo com o Porte	42
Tabela 10 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Aprendiz.....	49
Tabela 11 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Avulso	50
Tabela 12 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - CLT	51
Tabela 13 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Contrato Prazo Determinado.....	52
Tabela 14 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Diretor	53
Tabela 15 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Temporário.....	54
Tabela 16 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Analfabeto	56
Tabela 17 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Educação Básica	57
Tabela 18 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Ensino Superior.....	58
Tabela 19 - Indicadores de Empreendedorismo x Desemprego	59
Tabela 20 - Taxa de Variação de Estabelecimentos Ativos por Porte.....	60

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Taxa de Empreendedorismo Estabelecido	28
Gráfico 2 - Taxa de Empreendedorismo Inicial.....	30
Gráfico 3 - Taxa de Empreendedorismo Novo	31
Gráfico 4 - Taxa de Empreendedorismo Nascente	33
Gráfico 5 - Empreendedorismo por Necessidade como Proporção das Taxas de Empreendedorismo Inicial.....	34
Gráfico 6 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço	36
Gráfico 7 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Processo (Tecnologia).....	37
Gráfico 8 - Taxa de Total de Empreendedorismo.....	38
Gráfico 9 - Indicadores de Empreendedorismo	39
Gráfico 10 - Taxa de Desocupação.....	41
Gráfico 11 - Distribuição de Estabelecimentos Ativos de Acordo com o Porte.....	42
Gráfico 12 - Distribuição de Vínculos Ativos de Acordo com o Porte	43
Gráfico 13 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos	43
Gráfico 14 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos Microempresa	44
Gráfico 15 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos Pequena Empresa.....	45
Gráfico 16- Vínculos e Estabelecimentos Ativos Média Empresa	46
Gráfico 17 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos Grande Empresa	47
Gráfico 18 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Aprendiz	49
Gráfico 19 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Avulso.....	50
Gráfico 20 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - CLT	51
Gráfico 21 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Contrato Prazo Determinado	52
Gráfico 22 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Diretor.....	53
Gráfico 23 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Temporário	54
Gráfico 24 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Analfabeto.....	55
Gráfico 25 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Educação Básica	56
Gráfico 26 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Ensino Superior	57
Gráfico 27 - Indicadores de Empreendedorismo x Desemprego	59
Gráfico 28 - Taxa de Variação de Estabelecimentos Ativos por Porte.....	60

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
OMS	Organização Mundial da Saúde
EBO	Taxa de Empreendedores Estabelecidos
TEA	Taxa de Empreendedores Iniciais
NBO	Taxa de Empreendedores Novos
NEA	Taxa de Empreendedores Nascentes
TTE	Taxa Total de Empreendedorismo
PNAD/C	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	13
1.1 PROBLEMA.....	14
1.2 OBJETIVO	14
1.2.1 Objetivos Gerais.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos	15
1.3 JUSTIFICATIVA	15
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1 EMPREENDEDORISMO	16
2.2 EMPREENDEDOR	16
2.3 DESEMPREGO	20
2.4 COVID-19.....	22
2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS	22
3. METODOLOGIA.....	25
3.1 TIPO DE PESQUISA	25
3.2 OBJETO DE ESTUDO.....	25
3.3 TÉCNICA DE COLETA	26
3.4 ANÁLISE DOS DADOS.....	26
3.4 LIMITAÇÕES DO ESTUDO	27
4. DESENVOLVIMENTO	28
4.1 TAXA DE EMPREENDEDORES ESTABELECIDOS (EBO)	28
4.2 EMPREENDEDORISMO INICIAL (TEA).....	29
4.2.1 Taxa de Empreendedores Novos (NBO).....	31
4.2.2 Taxa de Empreendedores Nascentes (NEA).....	32
4.2.3 Empreendedorismo por Necessidade como Proporção da Taxa de Empreendedorismo Inicial (Nascente e Novo)	34

4.2.4 Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço	35
4.2.5 Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade Do Processo (Tecnologia)	37
4.3 TAXA DE TOTAL DE EMPREENDEDORISMO (TTE)	38
4.4 TAXA DE DESEMPREGO	40
4.5 QUANTIDADE DE EMPRESAS E VÍNCULOS ATIVOS POR PORTE DA EMPRESA	41
4.5.1 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Microempresa	44
4.5.2 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Pequena Empresa ..	45
4.5.3 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Média Empresa	46
4.5.4 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Grande Empresa	47
4.6 QUANTIDADE DE VÍNCULOS ATIVOS POR TIPO DE CONTRATAÇÃO.....	47
4.7 QUANTIDADE DE VÍNCULOS ATIVOS POR ESCOLARIDADE	54
4.8 ANÁLISES FINAIS	58
4.8.1 Correlação Entre a Taxa de Desemprego com as Taxas de Empreendedorismo	58
4.8.2 Taxa de mortalidade das empresas	59
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	61
6. REFERÊNCIAS.....	63

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo faz parte da natureza do ser humano, desde o início das trocas comerciais. Mas o conceito do que é empreendedorismo, vem se modificando, de acordo com o contexto na sociedade. Segundo Dornelas (2021) um primeiro uso do termo de empreendedorismo pode ser destinado a Marco Polo, quando em meados do século XIII estabeleceu uma rota comercial, a rota da seda, assinou um contrato com um outro homem que possuía dinheiro. Para vender a sua mercadoria, assumindo assim os riscos dessa operação.

A globalização trouxe um novo cenário aos empreendedores, agora a concorrência não é apenas local, dentro do seu estado ou país, uma empresa do outro lado do mundo pode estabelecer estratégias de vendas que influenciam o sistema empresarial local. Isso transformou totalmente muitos mercados, trazendo ainda mais competitividade, e a necessidade de uma diferenciação em seu produto ou serviço oferecido.

De acordo com Schumpeter (1959) o empreendedor é um agente de transformação da economia de um país, e agora com a globalização, do mundo todo. O empreendedor tende a assumir riscos, criar novos produtos, novos modelos de negócios que em um mundo globalizado, alteram a vida de todos nós. A globalização também trouxe um desafio aos empreendedores jamais antes visto neste século, e com baixa probabilidade de ser previsto.

Segundo Dornelas (2021), o empreendedorismo tomou força no Brasil na década de 1990, com a criação do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). O SEBRAE teve papel crucial na promoção do empreendedorismo no Brasil, até os dias de hoje a entidade presta suporte principalmente para quem está iniciando seu negócio, com consultorias e serviços que auxiliam os empreendedores na consolidação do seu plano de negócios. Em 11 de março de 2020, a COVID-19 foi caracterizada pela OMS (Organização Mundial da Saúde) como uma pandemia e isso trouxe mudanças severas ao cotidiano de todo mundo. Medidas para frear a disseminação da pandemia foram tomadas no mundo todo. No Brasil, o governo federal adotou medidas visando conter a disseminação da doença. Rapidamente as condições competitivas mudaram, os mercados tiveram que se adaptar à nova realidade, alguns descobriram oportunidade de crescimento e expansão, enquanto outros, se retraíram. (COSTA, 2020)

O fechamento do comércio deu início a uma crise jamais antes vista, a população estava consumindo apenas o necessário, pois o futuro era extremamente incerto. As empresas que sentiram o impacto da pandemia tiveram que reduzir seus custos, reinventar seu modelo de negócios e até mesmo, reduzir o quadro de funcionários. (BRIDI, 2020)

1.1 PROBLEMA

Na pandemia, empreendedores tiveram que remodelar o seu modelo de negócios. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) de 2020, na 1ª quinzena de junho de 2020, 34,6% das empresas em funcionamento reduziram o número de funcionários, medidas como essa foram tomadas para impedir a paralisação da atividade empresarial.

De outro lado, pessoas que perderam seu emprego ou tiveram redução em seu salário, viram no empreendedorismo uma alternativa para aumentar sua receita. Do mesmo modo que a pandemia modificou mercados negativamente, trouxe novas oportunidades e aumento de demanda a outros. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE (2020), 32,2% das empresas tiveram impacto positivo nas vendas ou serviços comercializados, na 2ª quinzena de agosto de 2020.

O empreendedorismo é um meio que possibilita ao brasileiro alterar seu contexto social e econômico, mas isso exige por parte do empreendedor, conhecimentos prévios e principalmente, planejamento. A pesquisa Sobrevivência das Empresas 2020 do SEBRAE (2020) descreve que 16,9% dos entrevistados não gastaram nenhum tempo planejando a abertura do empreendimento. Segundo dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2022), um dos sonhos de 55,4% dos brasileiros não empreendedores é ter o próprio negócio. A mesma pesquisa do SEBRAE (2020), indica que 28,5% dos pesquisados empreenderam por necessidade, este número sobe quando observamos apenas os microempreendedores individuais, 34% dos respondentes.

Uma grande questão debatida neste cenário é a porcentagem de mortalidade de negócios durante a pandemia, para as microempresas e as empresas de pequeno porte, foi 24 vezes maior, já para os microempreendedores individuais, a chance de fechamento foi 10 vezes maior em comparação com empresas que não morreram durante a pandemia. (SEBRAE, 2023)

Logo, o principal questionamento da pesquisa é: Qual o impacto que a pandemia trouxe ao cenário de empreendedorismo brasileiro?

1.2 OBJETIVO

1.2.1 Objetivos Gerais

Analisar o impacto da pandemia de Covid-19 no cenário de empreendedorismo no Brasil.

1.2.2 Objetivos Específicos

- A. Investigar por meio de indicadores o impacto da pandemia no contexto do empreendedorismo durante o período de 2018 a 2022;
- B. Interpretar a correlação entre a taxa de desemprego do período com os parâmetros de empreendedorismo;
- C. Evidenciar as taxas de mortalidade das empresas no período de 2018 a 2022.

1.3 JUSTIFICATIVA

A pandemia de COVID-19 trouxe uma mudança abrupta no cotidiano dos brasileiros, e muito aprendizado aos empreendedores. O isolamento social e o fechamento do comércio por tempo indeterminado promoveram novos modelos de negócios como as vendas *online*, serviços de *delivery* e forçaram os empreendedores a se adaptarem a esta realidade. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE (2020), 28,6% das empresas em funcionamento alteraram o método de entrega de produtos ou serviços, incluindo a mudança para os serviços *online*.

Os dados que a pesquisa traz à tona foram analisados a fim de entender a mudança no cenário que o Brasil sofreu, e trazer um direcionamento aos empreendedores dos cenários de incertezas que podem surgir a qualquer momento. O recorte temporal feito nos dados, analisando o período de 2018 a 2022, permite entender a normalidade dos dados, em um período anterior ao início da pandemia, o período de pandemia, e o início do período de pós-pandemia, dessa forma, demonstrando com mais certeza o impacto que a pandemia trouxe a este cenário.

Segundo dados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2022), a principal razão para o fechamento de negócios no Brasil em 2020, 41,6% da amostra afirmou ter sido questões relacionadas à pandemia de coronavírus. Já o segundo motivo para descontinuação do negócio foi negócio não lucrativo ou dificuldade para obter recursos com 26,1%. Esses dados nos mostram em parte o impacto da pandemia na população empreendedora, a intenção deste estudo é aprofundar a exploração dessas informações.

Diante disto, a contribuição oferecida pela pesquisa é demonstrar o impacto que a pandemia teve nas taxas de empreendedorismo no Brasil, no período de 2018 a 2022. E que isto possa ser utilizado pelos empreendedores de modo que os possibilite analisar novos momentos de crise e incertos que podem surgir a qualquer momento.

Devido a importância do tema, estudos vêm sendo aplicados neste sentido, como por exemplo a pesquisa de Andrade (2022), Cavalcante (2021), Costa (2020). Na pesquisa de Andrade (2022), o autor sugere que uma pesquisa neste sentido fosse aplicada ao fim do impacto da pandemia.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nos próximos tópicos serão abordados os principais pontos desta pesquisa. Inicia-se pelo empreendedorismo, com seu conceito e as suas diferentes definições. Depois contextualiza-se o empreendedor e parte para os tópicos que envolvem a análise de dados, o desemprego, e a mortalidade das empresas.

2.1 EMPREENDEDORISMO

A definição do conceito de empreendedorismo é dinâmica, ela acompanha os movimentos do cotidiano, denota de certa forma as transformações da sociedade e seus paradigmas. Mas no centro de toda a discussão acerca do real sentido deste conceito, uma coisa é comum entre os estudiosos, o empreendedorismo usa um problema da sociedade como uma oportunidade de negócio. (VALE, 2014)

Baron e Shane (2007) tratam o empreendedorismo como um processo, e não como um evento isolado. O empreendedorismo é composto por uma sequência de atividades que ocorrem ao longo de um período. Este processo normalmente inicia-se com a criação de uma ideia ou reconhecimento de uma oportunidade de mercado, e vai até o lançamento do empreendimento ao mercado, com o fechamento deste ciclo, este sim é considerado empreendedorismo, caso contrário, seria apenas uma ideia.

Vale *et. al.* (2014), discorrem ainda sobre duas formas principais de empreendedorismo, que são relevadas com mais exatidão em sociedades as quais sofrem por um desemprego estrutural. A primeira forma de empreendedorismo, é o que é movido pela oportunidade, e tem também a oportunidade de escolha de seu rumo. Já em sociedades onde o desemprego estrutural está presente, surge uma nova figura, o empreendedor por necessidade, este, empreende não porque encontrou uma oportunidade de negócio, e sim, porque precisa sobreviver.

Baron e Shane (2007) apresentam que o empreendedorismo é um processo contínuo, vê-se esse processo ocorrendo, mas de duas maneiras, no primeiro, normalmente ocorre com planejamento, pesquisa e execução, já o empreendedor por necessidade, parte direto a execução, o que pode levar à mortalidade do seu negócio em um curto período de tempo.

2.2 EMPREENDEDOR

O termo “empreendedor” é de origem francesa *entrepreneur*, e significa aquela pessoa que assume riscos e inicia algo novo (CHIAVENATO, 2012). Porém este termo não é estático, e vem sofrendo modificações com base no contexto histórico, político, econômico e social em que está inserido.

Schumpeter (1959) traz a figura do empreendedor como sendo o indivíduo que inicia a mudança econômica, quem traz as inovações a partir da solução de um problema. Disto vem a destruição criadora, conceito trazido também por Schumpeter, em que antigos hábitos e produtos são descontinuados e substituídos por novos.

Sob a ótica de Kirzner (1979) empreendedor é aquele que está sempre em alerta para descobrir e se aventurar em novas oportunidades. Ainda segundo o autor, essa maneira de pensar do empreendedor altera até mesmo as suas motivações pessoais, sonhos e aspirações. O empreendedor é aquele que percebe desequilíbrios no mercado e age para explorar essas oportunidades.

No mesmo sentido, Dornelas (2021), traz a visão de que empreender é sinônimo de unir pessoas e processos que conduzem a mudanças de ideias em oportunidades reais, de forma que a implementação coerente dessas oportunidades, dá vida a negócios de sucesso.

Dolabela (2008) dá luz também à inovação trazida pelo empreendedor, observando essa figura como sendo um profissional dedicado à geração de riquezas em diversos níveis de conhecimento, invadindo e criando produtos e serviços em todos os mercados.

Entende-se então que a visão do que é a figura do empreendedor pode ser vista de várias óticas, Dornelas (2023) traz uma contribuição neste sentido, classificando diferentes tipos de empreendedores, como descrito no quadro abaixo.

Quadro 1 - Classificação de tipos de empreendedores

Tipo de Empreendedor	Descrição
Empreendedor informal (necessidade)	O típico empreendedor informal é conhecido na literatura como empreendedor de necessidade, pois cria o próprio negócio por não ter alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido. Não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria. Suas iniciativas empreendedoras são simples, pouco inovadoras, mas muitas vezes contribuem com os impostos e taxas a acabar por inflar as estatísticas de pequenas empreendedoras de países em desenvolvimento como o Brasil. Sua existência em grande quantidade é um problema social.
Empreendedor cooperado	Artesãos que se unem em uma cooperativa; catadores de lixo reciclável que criam uma associação para poder ganhar escala e negociar a venda do que produzem/reciclam com empresas; o indivíduo que empreende seu pequeno negócio/propriedade rural e que se associa a demais empreendedores do mesmo ramo para, em conjunto, suprir a demanda de um laticínio, por exemplo. Ser um empreendedor cooperado é um possível caminho a ser seguido para deixar de ser um empreendedor por necessidade.

Empreendedor individual	O antigo empreendedor informal e de necessidade que, agora legalizado, consegue ir a ter uma empresa de fato, contratar funcionários, pode crescer e, quem sabe, deixar de ser um empreendedor individual para ser dono de um negócio maior. Ser um empreendedor individual pode transformar o empreendedor de necessidade em empreendedor de oportunidade.
Franquia	O franqueado é aquele que inicia uma empresa a partir de uma marca já desenvolvida por um franqueador; sua atuação é local/regional, e alguns dos setores que mais se destacam são alimentação, vestuário e educação/treinamento. O franqueador é um empreendedor visionário que vê no modelo de negócios de franquias uma maneira de ganhar escala e tornar sua marca conhecida rapidamente.
Empreendedor social	O empreendedor social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Envolve-se em causas humanitárias com comprometimento singular. Tem um desejo imenso de mudar o mundo criando oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. Suas características são similares aos demais empreendedores, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazer resultados aos outros e não a si mesmos.
Empreendedor corporativo	São funcionários conscientes de seu papel na organização onde trabalham e que trazem ideias e executam estratégias que visam ao crescimento da empresa no longo prazo; pessoas que inovam na empresa estabelecida, em todos os níveis hierárquicos. O empreendedor corporativo tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade das grandes organizações em se renovar, inovar e criar novos negócios. São geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas.
Empreendedor público	São pessoas comprometidas com o coletivo, que não se deixam cair na monotonia por ter estabilidade no emprego; pelo contrário, querem melhorar os serviços à população e propõem maneiras de utilizar os recursos públicos com mais eficiência; apesar do rótulo totalmente oposto ao empreendedorismo que comumente é atribuído aos funcionários públicos, na verdade há muitos empreendedores públicos que fazem a diferença e trabalham por um país mais justo e igualitário.
Empreendedor do conhecimento	Há inúmeros exemplos que se enquadram nesta categoria, tais como um atleta que se prepara com dedicação, planeja a melhor estratégia para otimizar seu desempenho e executa com perfeição o que planejou, realizando seu sonho em uma olimpíada; o advogado, dentista, médico, enfim, o profissional liberal que quer fazer a diferença; o maestro que rege a orquestra com perfeição e entusiasmo a audiência com o resultado obtido; o escritor que entusiasma as pessoas a sonhar e viver o papel de protagonista da história.
Negócio próprio	O típico dono do próprio negócio é o indivíduo que busca autonomia, quer ser patrão e criar uma empresa “estilo de vida”, sem maiores pretensões de crescimento, para manter um padrão de vida aceitável, que lhe atribua o status de pertencente à classe média. O problema é que o negócio “estilo de vida” é de alto risco, já que há muitos concorrentes fazendo o mesmo que você e tentando conquistar os mesmos clientes. O empreendedor do negócio próprio que pensa grande também arrisca, mas pode construir algo duradouro e que eventualmente mude o mundo, ou pelo menos a sua região, deixando de ser um franqueado, permitindo que outros empreendedores utilizem sua marca e

	modelo de negócio em outras localidades, e, com isso, todos ganham.
--	---

Fonte: Adaptado de Dornelas (2023)

As definições dos tipos de empreendedores trazidos por Dornelas deixam claro que seja qual for o local onde o empreendedor está inserido, ele sempre está em busca da inovação e melhora do ambiente ao seu redor, seja para o seu próprio benefício, ou para o benefício de outras pessoas.

A maneira como os empreendedores pensam se distingue de outras pessoas, como afirma Hisrich (2014), pois os empreendedores estão frequentemente inseridos em ambientes sem um rumo certo, onde há muito a se perder.

Dornelas (2023) traz uma revisão da contribuição de diversos autores ao longo do tempo para a caracterização das principais características empreendedoras, como descrito no quadro abaixo.

Quadro 2 - Principais características empreendedoras por vários autores.

Ano	Autores	Principais características empreendedoras encontradas
1848	Mill	Assumir riscos
1917	Weber	Autoridade formal
1934	Schumpeter	Inovação, iniciativa
1954	Sutton	Desejo de responsabilidade
1959	Hartman	Autoridade formal
1961	McClelland	Assumir riscos, necessidade de realização, otimismo, relacionamento (afiliação), poder, autoconsciência
1963	Davids	Ambição, desejo de independência, responsabilidade, autoconfiança
1964	Pickle	Foco, realização, habilidade de comunicação, conhecimento técnico
1969	Gould	Percepção de oportunidade, motivação pela realização
1969	Wainer & Rubin	Realização, poder e afiliação
1970	Collins & Moore	Satisfação e prazer pelo que faz
1970	Hornaday & Bunker	Necessidade de realização, inteligência, criatividade, iniciativa, liderança, desejo de ganhar dinheiro, desejo de reconhecimento, orientado à realização, poder, tolerância às incertezas
1971	Palmer	Mensuração do risco

1971	Hornaday & Aboud	Necessidade de realização, autonomia/independência, histórico familiar, agressividade, poder, reconhecimento, inovação, independência
1971	Draheim	Experiência, credibilidade
1972	Howell	Influências (modelos de referência)
1973	Winter	Necessidade de poder
1974	Borland	Autocontrole
1974	Lilies	Necessidade de realização
1974	Gasse	Orientado a valores pessoais
1977	Timmons	Foco/centrado, autocontrole, orientado a meta, risco calculado, autocontrole, criatividade, inovação
1979	DeCarlo & Lyons	Realização, independência e liderança
1980	Brockhaus	Propensão a assumir riscos
1982	Hull, Bosley & Udell	Interesse em fama e dinheiro, autocontrole, propensão a assumir riscos, criatividade, realização
1984	Sexton	Energia/ambição, reação positiva ao fracasso (superação)
1981	Hisrich & O'Brien	Autodisciplina, perseverança, desejo de sucesso, orientado pela ação, orientado a metas
1981	Macon & Montanari	Realização, autonomia, domínio, controle, organização
1982	Welsh & White	Tendência a controlar seu próprio destino, autoconfiança, assume desafios, risco calculado
1986	Dunkelberg & Cooper	Orientado ao crescimento, senso de independência, especialização
1982	Welsch & Young	Autocontrole, maquiavelismo, autoestima, assumir riscos, aberto à inovação, otimismo

Fonte: Adaptado de Dornelas (2023)

Essas características denotam mais uma vez o ponto trazido por Hisrich (2014), em que de fato os empreendedores têm um modo de pensar diferente das demais pessoas. A maneira como o empreendedor busca calcular os riscos em busca de oportunidades é algo que já o difere das pessoas comuns.

2.3 DESEMPREGO

O desemprego, é um fenômeno econômico e social que é um indicador da saúde econômica de um país, uma vez que, afeta diretamente a qualidade de vida dos seus habitantes, e também evidencia a estabilidade social.

O IBGE (2024), conceitua o desemprego como sendo “às pessoas com idade para trabalhar (acima de 14 anos) que não estão trabalhando, mas estão disponíveis e tentam encontrar trabalho.”

Este fenômeno econômico, tem diversas causas e diversas abordagens o explicam de diferentes formas. Zylberstajn e Neto (1999) elucidam algumas das abordagens no quadro abaixo.

Quadro 3- Abordagens sobre o desemprego

Abordagem	Descrição
<i>Job Search</i>	Explica o desemprego em um ambiente onde os trabalhadores e empresas não tem todas as informações sobre o mercado de trabalho
Substituição intertemporal	Esta abordagem traz a ideia de que em períodos de baixos salários e baixos juros, os trabalhadores podem vir a trocar o trabalho por um lazer presente. Logo, em período de altos salários e juros altos, os trabalhadores preferem o trabalho ao lazer.
Sinalização	Explica o desemprego entre os trabalhadores que são qualificados. Onde os mesmos, não aceitam propostas de trabalhos não qualificados pelo receio de associar o seu perfil profissional a este trabalho desqualificado.
Salários eficientes	Pela dificuldade que as empresas têm em monitorar o comportamento de seus colaboradores, e também, para evitar que os colaboradores façam “corpo mole”, a organização começa então a pagar salários acima do mercado. A questão aqui é que gera-se desemprego involuntário, pois menos trabalhadores trabalham o equivalente a um número maior de trabalhadores.
Deslocamentos setoriais	Essa abordagem explica que o desemprego tende a aumentar devido ao processo de realocação de força de trabalho entre setores econômicos, provocando um grande aumento nas taxas de extinção de vínculos empregatícios no setor de saída de trabalhadores, porém, nem todos os que saíram do setor A, conseguem emprego no setor B.
Histerese	Este modelo propõe que quanto mais a taxa de desemprego subir, mais ela tende a se elevar, devido à alta correlação entre o desemprego passado e o corrente.

Fonte: Adaptado de Zylberstajn e Neto (1999)

Para Kato e Ponchirolli (2022), o desemprego no Brasil apresenta três explicações fundamentais. Os fatores estruturais, fatores conjunturais e fatores sazonais. Dos fatores estruturais, os autores ressaltam o baixo crescimento econômico, a educação insuficiente, que gera mão de obra desqualificada, e também a legislação inflexível.

2.4 COVID-19

A pandemia de COVID-19, surgiu em dezembro de 2019, na China, na cidade de Wuhan, sendo causada pelo novo coronavírus SARS-CoV-2, e rapidamente se espalhou globalmente, afetando milhões de pessoas e causando mortes.

A COVID-19 se destacou por sua fácil e alta taxa de disseminação, e também por causar sintomas graves em uma parte considerável das pessoas afetadas. Cerca de 80% dos casos representam infecções respiratórias e pneumonias leves, já os 20% dos casos restantes, acometem pessoas mais idosas e portadoras de doenças crônicas, que levam à hospitalização, e cuidados intensivos. (AQUINO, 2020)

Essas características do COVID-19 levaram a Organização Mundial da Saúde (OMS) a decretar uma Emergência de Saúde Pública em 30 de janeiro de 2020, e posteriormente, uma pandemia, em 11 de março de 2020.

Medidas de controle e prevenção foram tomadas por todo o mundo, de diferentes formas, para frear a disseminação deste vírus. Algumas das medidas mais comuns foram, o uso de máscaras, higiene das mãos, rastreamento de casos e isolamento dos confirmados e principalmente, o distanciamento social. (AQUINO, 2020)

As medidas de controle do distanciamento social, trouxeram um impacto socioeconômico que não podia ser previsto, o fechamento de escolas, universidades, a restrição e proibição de eventos e aglomerações, restrição a viagens, e principalmente, a conscientização da população para que permaneçam em casa, levaram ao fechamento de diversos empreendimentos, que dependiam da circulação de pessoas, como comércios, restaurantes, e outros segmentos como a organização de eventos. Os empreendedores que não tiveram a agilidade em alterar o seu modelo de negócio para atender as novas restrições, tiveram de fechar as portas. (NASSIF, 2020)

2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS

A mortalidade empresarial, refere-se ao fechamento permanente das empresas, ato que foi intensificado com as medidas de controle para a pandemia de COVID-19. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE (2020), na primeira quinzena de junho de 2020, as restrições impostas pela pandemia foram responsáveis pelo fechamento de 4 em cada 10 empresas no período.

As mudanças nos padrões de consumo, principalmente de produtos não essenciais, dificuldade em acesso de crédito, a disponibilidade de matéria-prima e a falta da capacidade de

adaptação tecnológica são fatores que contribuíram para o fechamento permanente destas empresas. (Pesquisa Pulso Empresa do IBGE, 2020)

O impacto maior da pandemia ocorreu entre as empresas de pequeno porte, que classificadas como empresas de até 49 colaboradores. Essas empresas, reportaram 70,9% de redução nas vendas. (Pesquisa Pulso Empresa do IBGE, 2020)

No quadro abaixo são apresentadas as classificações de porte das empresas, elaborado pelo SEBRAE e Dieese, conforme os seus setores de atuação.

Quadro 4 - Classificação de Porte do Estabelecimento

Porte	Setores	
	Indústria e Construção	Comércio e Serviços
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas
Pequena Empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas
Média Empresa	de 100 a 499 pessoas ocupadas	de 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande Empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: Adaptado de SEBRAE / Dieese (2013).

Ferreira (2012), traz quatro fatores ligados ao perfil dos empreendedores, que se associam à mortalidade de pequenas empresas. Os fatores são, o perfil inflexível do empreendedor, que resiste a mudanças e não procura ajuda externa, a contratação de equipes com baixa competência e experiência no segmento, a falta de planejamento e também, a falta de organização das operações da empresa.

Pereira e Santos (1995) elencam motivos que efetivamente levam os empreendimentos ao fracasso. Os motivos são apresentados no quadro a seguir.

Quadro 5- Motivos que levaram os empreendimentos ao fracasso.

Aspectos	Motivos que levaram os empreendimentos ao fracasso
Aspectos Técnicos	Falta de experiência empresarial anterior
	Falta de competência Gerencial
Aspectos Mercadológicos	Desconhecimento do mercado

	Desconhecimento do produto ou serviço
Aspectos Técnicos-Operacionais	Falta de Qualidade nos produtos e serviços
	Localização errada do ponto de vendas
	Problema na relação com os fornecedores
	Tecnologia de produção obsoleta
Aspectos Financeiros	Imobilização excessiva do capital em ativos fixos
	Política equivocada de crédito aos clientes
	Falta de controles de custos e de gestão financeira
Aspectos Jurídicos/Organizacionais	Estrutura organizacional inadequada;
	Falta de planejamento e informações gerenciais
	Ausência de inovações gerenciais

Fonte: Adaptado de Pereira e Santos (1995)

Albuquerque e Escrivão Filho (2011), sustentam que os fatores mais comuns que permeiam o fracasso do empreendimento, estão relacionados ao próprio proprietário ou gestor, à empresa e ao ambiente onde ela está inserida.

Falta de relação entre a oferta e o que o cliente realmente busca, também podem ser entendidos como um motivo para o fracasso, uma vez que grande parte dos empreendimentos, são abertos sem estudo prévio de mercado, segundo Adizes (1990).

Ainda relacionando com os pontos trazidos por Albuquerque e Escrivão Filho (2011) e também por Adizes (1990), a falta de conhecimento gerencial também são apresentadas como causas do fechamento de empreendimentos nascentes por Thornhill e Amit (2003).

Os fatores, tanto os ligados ao perfil do empreendedor, como elencado por Ferreira (2012), e também os aspectos trazidos por Pereira e Santos (1995), deixam claro alguns fatores que podem ter sido extremamente evidenciados no período da pandemia.

Os empreendedores que não conseguiram se adaptar aos novos modelos de negócio, conhecendo do seu mercado e produto, para atender a medidas como o *lockdown* ou o distanciamento social, não puderam seguir oferecendo seus produtos como em tempos fora da pandemia.

3. METODOLOGIA

Neste tópico, foram abordados os métodos empregados para a operacionalização da pesquisa, demonstrando em detalhes os procedimentos metodológicos, a caracterização do objeto de estudo e os procedimentos adotados para a análise dos dados.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Em relação aos fins, classificamos esta pesquisa como exploratória e aplicada. Quanto à base de dados, o trabalho utilizou apenas fontes secundárias, dado que, os dados analisados já foram levantados por outras pesquisas.

Considerando o problema de pesquisa deste trabalho, apresenta-se como um estudo de natureza quantitativa. Após a pesquisa básica, foi desenvolvida uma pesquisa aplicada, uma vez que o estudo desenvolvido visa resolver um problema aplicado em uma realidade, ou seja, estuda-se o impacto da pandemia no empreendedorismo.

O método de pesquisa utilizado foi a pesquisa documental, pois se baseou em pesquisas e estudos já efetuados para que seja possível levantar dados complementares acerca do impacto da pandemia no empreendedorismo.

Desse modo, a pesquisa também se caracteriza como corte transversal, uma vez que aplicou-se a pesquisa sobre taxas de empreendedorismo que contemplam o período de 2018 a 2022.

O quadro abaixo apresenta uma síntese da classificação da pesquisa.

Quadro 6 - Classificação da Pesquisa

Classificação da Pesquisa					
Base de Dados	Natureza	Abordagem	Objetivos	Procedimentos Técnicos	Temporalidade
Secundários	Aplicado	Quantitativa	Descritivos e exploratórios	Pesquisa documental	Transversal

Fonte: Elaborado pelo Autor (2024)

3.2 OBJETO DE ESTUDO

O objeto de estudo da pesquisa foi o empreendedorismo no Brasil, relacionado com os impactos que a pandemia de Covid-19 trouxe a este cenário, no período de 2018 a 2022. Espera-se que a análise destes fatores possa contribuir com a construção de soluções que garantam

maior resiliência em meio às incertezas e vulnerabilidades que os empreendedores estão suscetíveis, por sua natureza.

3.3 TÉCNICA DE COLETA

A coleta se baseou-se em dados secundários, de pesquisas já realizadas. As bases de dados utilizadas neste trabalho envolvem o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a RAIS (Relação Anual de Informações Sociais).

Os dados extraídos foram relativos ao período de 2018 a 2022, de forma a contextualizar o cenário pré, durante e pós pandemia. Dessa forma é possível analisar as diferenças apresentadas durante este recorte temporal. No quadro abaixo são apresentadas as fontes de dados utilizados na pesquisa.

Quadro 7 - Fontes de Dados

Base de Dados	Nome da Pesquisa
SEBRAE/GEM	Pesquisa Sobre o Empreendedorismo no Brasil (2022 e 2023)
IBGE	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD/C)
IBGE	Pesquisa Pulso Empresa: Impacto da Covid-19 nas empresas
RAIS Estabelecimento	Quantidade de vínculos ativos por porte da empresa em 31/12
RAIS Estabelecimento	Quantidade de empresas ativas por porte da empresa em 31/12
RAIS Vínculos	Quantidade de vínculos ativos por tipo de contratação
RAIS Vínculos	Quantidade de vínculos ativos por escolaridade

Fonte: Elaborado pelo Autor (2024)

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados deu-se por meio da estatística descritiva, onde foi avaliado o histórico de dados relativos ao empreendedorismo nas pesquisas e base de dados acima

descritas. A análise deu-se em nível Brasil, realizando avaliações de evolução ano a ano e comparação entre diferentes bases de dados.

Os dados extraídos serão compilados utilizando o software Power BI para a análise dos dados.

3.4 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

As limitações neste estudo se referem principalmente à possibilidade de outras variáveis ocultas interferirem nas conclusões obtidas.

4. DESENVOLVIMENTO

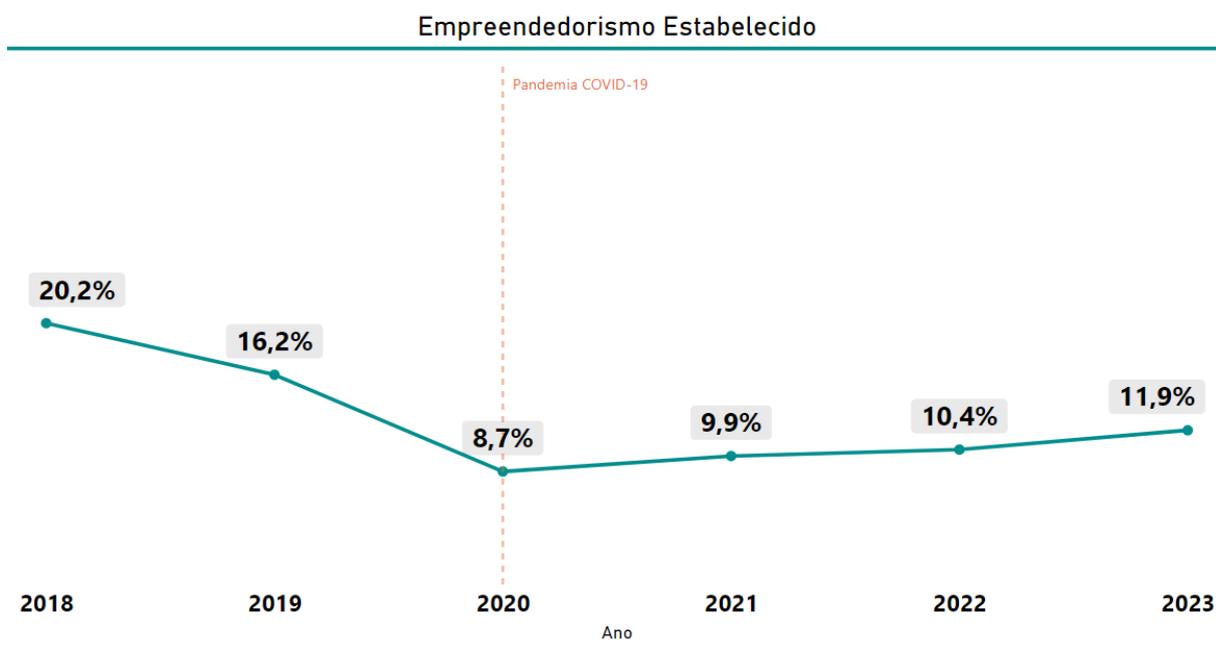
4.1 TAXA DE EMPREENDEDORES ESTABELECIDOS (EBO)

O GEM (2023) conceitua os empreendedores estabelecidos, como sendo os proprietários de negócios que estão no mercado por um período superior a 3 anos e meio. Esses empreendedores são classificados deste modo, por seus negócios já terem dado algum retorno monetário aos seus proprietários e também pelo tempo em que estão no mercado, com o modelo de negócios fortalecido.

A análise deste indicador, nos permite investigar o impacto da pandemia nos negócios já estabelecidos no mercado, empreendedores esses, que têm mais conhecimento e experiência do seu modelo de negócios.

A taxa de empreendedores estabelecidos (EBO) corresponde à razão entre o número de empreendedores estabelecidos, e o extrato da população brasileira com idades entre 18 e 64 anos.

Gráfico 1 - Taxa de Empreendedorismo Estabelecido



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Tabela 1 - Taxas de Empreendedores Estabelecidos no Brasil

Ano	Extrato da População Brasileira de 18 a 64 Anos	Empreendedorismo Estabelecido (%)	Empreendedorismo Estabelecido (n)
2018	135.138.133	20,20%	27.297.903
2019	136.384.503	16,20%	22.094.289
2020	137.442.205	8,70%	11.957.472
2021	138.386.849	9,90%	13.700.298
2022	139.238.830	10,40%	14.480.838
2023	140.018.750	11,90%	16.662.231

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM; Projeção da População - IBGE

A tabela e o gráfico acima identificam a queda na taxa de empreendedorismo estabelecido no Brasil, entre 2018 e 2019 há uma queda de 4 pontos percentuais, seguindo para a menor taxa registrada neste corte temporal em 2020, 8,7%, representando uma queda de 7,5 pontos percentuais em relação ao ano de 2019. A partir de 2021 observamos uma tendência de aumento na taxa, registrando respectivamente 9,9%, 10,4% e 11,9% entre os anos de 2021 e 2023, sendo assim, um aumento percentual de 0,5 e 1,5 pontos percentuais.

A dinâmica de alteração da EBO durante este período nos faz perceber o impacto que a pandemia trouxe aos negócios já estabelecidos no mercado, o número de empreendedores estabelecidos se reduziu à quase metade do que representava em 2019, chegando a apenas 11.9 milhões de empreendedores em 2020. Medidas adotadas pelas autoridades públicas para conter a disseminação do COVID-19 como o *lockdown*, infelizmente, trouxeram dificuldades aos negócios já estabelecidos.

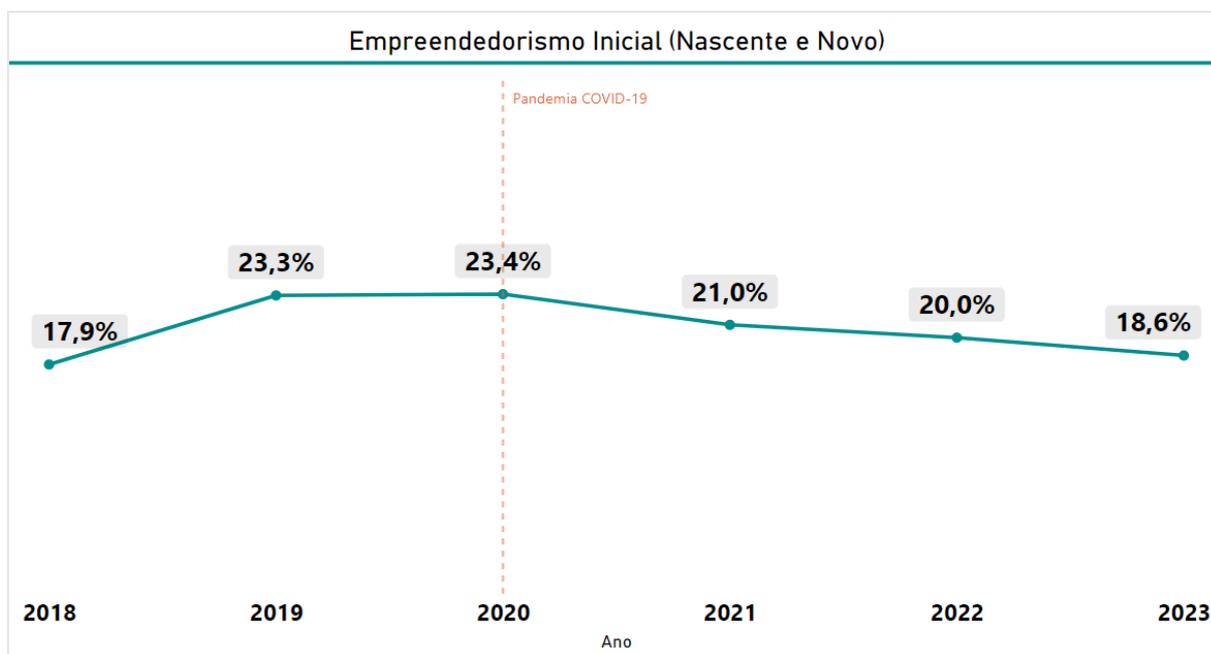
Os empreendedores que não redesenharam os seus modelos de negócios para se adequar à nova realidade, pereceram. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE de 2020, na 1ª quinzena de junho de 2020, 70% dos empreendedores entrevistados relataram que a pandemia teve um efeito negativo sobre a sua empresa. Nesta mesma quinzena, os empreendedores relataram ao IBGE por meio da pesquisa que 34,6% das empresas reduziram o número de funcionários.

4.2 EMPREENDEDORISMO INICIAL (TEA)

Os empreendedores iniciais (TEA) compreendem o conjunto de empreendedores novos (NBO) e também dos empreendedores nascentes (NEA) que estão detalhados abaixo. Importante salientar neste caso, que a taxa de empreendedorismo inicial não necessariamente resulta da soma dos empreendedores novos (NBO) e dos empreendedores nascentes (NEA),

pois há de se considerar a dupla contagem, para os empreendedores que estão nas duas categorias simultaneamente.

Gráfico 2 - Taxa de Empreendedorismo Inicial



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Tabela 2 - Taxas de Empreendedorismo Inicial no Brasil

Ano	Extrato da População Brasileira de 18 a 64 Anos	Empreendedorismo Inicial (Nascente e Novo) (%)	Empreendedorismo Inicial (Nascente e Novo) (n)
2018	135.138.133	17,90%	24.189.726
2019	136.384.503	23,30%	31.777.589
2020	137.442.205	23,40%	32.161.476
2021	138.386.849	21,00%	29.061.238
2022	139.238.830	20,00%	27.847.766
2023	140.018.750	18,60%	26.043.488

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM; Projeção da População - IBGE

Os empreendedores iniciais aqui representados na tabela e gráfico acima demonstram que durante este período como sendo o extremo oposto da taxa de empreendedores estabelecidos apresentados anteriormente na tabela 1.

A TEA inicia em 2018 com 17,9% e chega em 23,4% em 2020, o seu ponto máximo neste recorte temporal, tendo aumentos percentuais respectivos de 5,4 e 0,1. Este movimento indica que os empreendedores que iniciaram o seu negócio em 2019, seguiram com eles abertos em 2020, modelando desta forma o negócio à pandemia.

A partir de 2021 vemos um movimento de queda nesta taxa, partindo de 21% em 2021 para 18,6% em 2023. No período do auge da pandemia, em 2020, e 2021 temos uma queda de 2,4 pontos percentuais, reduzindo mais 1 ponto porcentual em 2022 e mais 1,4 pontos percentuais em 2023.

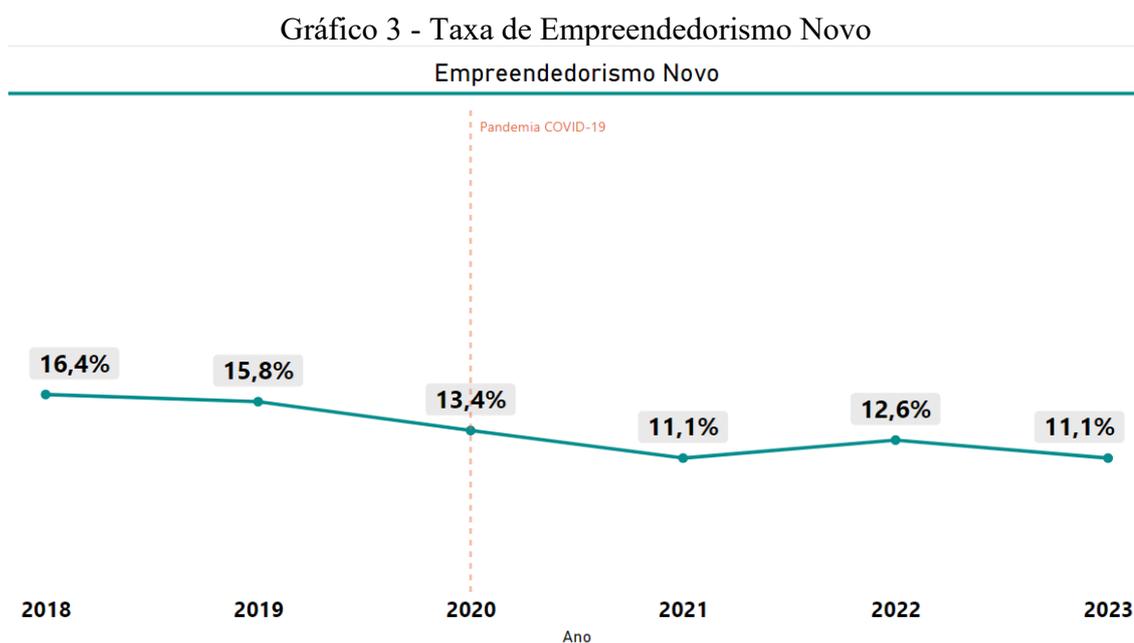
Com a análise dos próximos dois tópicos que apresentam a taxa de empreendedores novos (NBO) e a taxa de empreendedores nascentes (NEA), poderemos entender melhor se houve um aumento nos negócios extremamente novos no mercado, e também, se estes negócios conseguiram perdurar durante o período da pandemia.

4.2.1 Taxa de Empreendedores Novos (NBO)

Os empreendedores novos, são os proprietários de empreendimentos que já remuneraram os seus donos, a um período superior a três meses e inferior a 3 anos e meio. O GEM (2023) entende que esses empreendedores têm os negócios em estágio inicial de desenvolvimento, ainda não consolidados no mercado.

A análise deste indicador, nos permite investigar nos anos seguintes à pandemia, qual a parcela de empreendedores novos que se manteve no mercado até a maturação do seu negócio.

A taxa de empreendedores novos (NBO), resulta da razão entre o número de empreendedores novos e o extrato da população brasileira com idades entre 18 e 64 anos.



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Tabela 3 - Taxas de Empreendedorismo Novo no Brasil

Ano	Extrato da População Brasileira de 18 a 64 Anos	Empreendedorismo Novo (%)	Empreendedorismo Novo (n)
2018	135.138.133	16,40%	22.162.654
2019	136.384.503	15,80%	21.548.751
2020	137.442.205	13,40%	18.417.255
2021	138.386.849	11,10%	15.360.940
2022	139.238.830	12,60%	17.544.093
2023	140.018.750	11,10%	15.542.081

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM; Projeção da População - IBGE

A NBO demonstrada aqui na tabela e gráfico acima, representa um movimento semelhante ao da taxa de EBO, representada na tabela 1, mas há aqui uma diferença interessante: o menor ponto deste corte temporal da taxa, não ocorre no ano da pandemia, e sim, em 2021 e 2023.

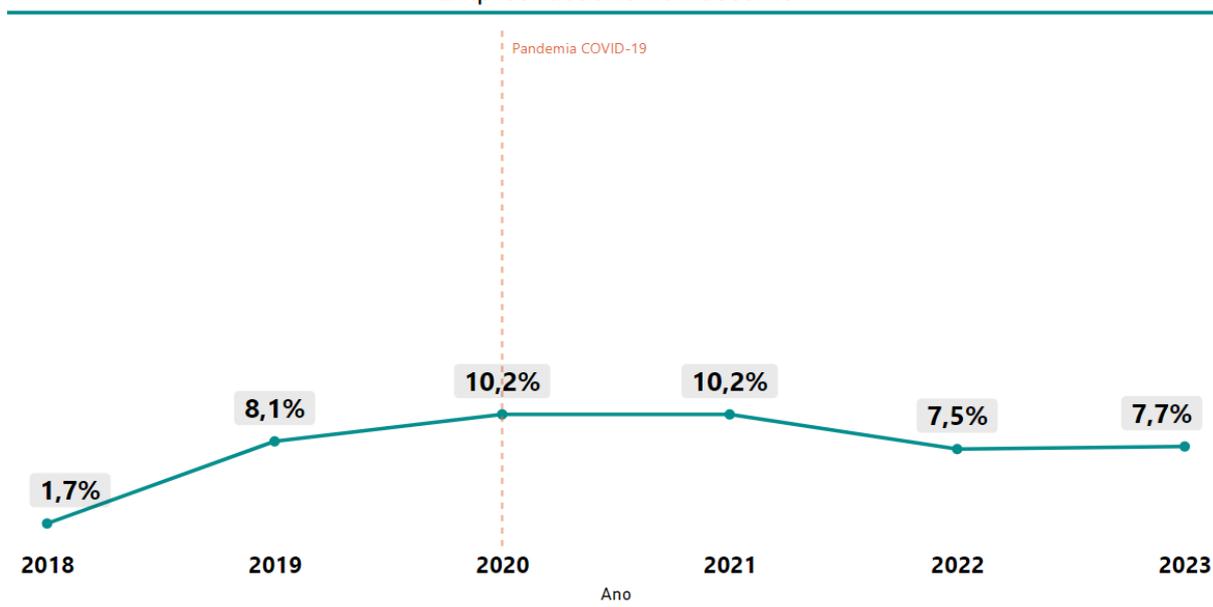
A taxa de empreendedores novos (NBO), neste corte temporal, inicia em 2018 com 16,4%, e segue em queda até o ano de 2021, com os respectivos pontos percentuais de, -0,6; -2,4; -2,3; resultando então no ano de 2021 na taxa de 11,1%. Em 2022 há um aumento na NBO de 1,5%, e em 2023 ela retorna ao mesmo patamar de 2021, com 11,1%.

A análise da NBO nos permite entender os impactos que a pandemia trouxe aos negócios ao longo do tempo. Os empreendedores que tinham capital de giro para manter seus negócios, mesmo com cortes de funcionários, como descrito anteriormente, conseguiram se manter no mercado. Mas a duração da pandemia por um período que não podia ser previsto, trouxe consequências a cada vez mais empreendedores. Segundo dados da pesquisa Pulso Empresa do IBGE de 2020, na 2ª quinzena de agosto de 2020, 40,3% dos empreendedores indicaram dificuldade para realizar pagamentos de rotina, enquanto apenas 5,6% indicaram facilidade para realizar o mesmo tipo de pagamento.

4.2.2 Taxa de Empreendedores Nascentes (NEA)

Empreendedores nascentes, são os que estão nas fases iniciais da modelagem do seu negócio, com menos de três meses de atividade no mercado. Esse tipo de negócio ainda não paga salários, pró-labores ou qualquer remuneração por um período superior a três meses. (GEM, 2023)

Gráfico 4 - Taxa de Empreendedorismo Nascente
Empreendedorismo Nascente



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Tabela 4 - Taxas de Empreendedorismo Nascente no Brasil

Ano	Extrato da População Brasileira de 18 a 64 Anos	Empreendedorismo Nascente (%)	Empreendedorismo Nascente (n)
2018	135.138.133	1,70%	2.297.348
2019	136.384.503	8,10%	11.047.145
2020	137.442.205	10,20%	14.019.105
2021	138.386.849	10,20%	14.115.459
2022	139.238.830	7,50%	10.442.912
2023	140.018.750	7,70%	10.781.444

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM; Projeção da População - IBGE

Os empreendedores nascentes iniciaram o seu negócio no ano de realização da pesquisa da GEM. Logo, analisar esta taxa nos permite investigar como o empreendedorismo serviu como alternativa para pessoas que ficaram desempregadas durante o ano da pandemia.

A taxa de empreendedores nascentes (NEA) é a razão entre o número de empreendedores nascentes e o extrato da população brasileira com idades entre 18 e 64 anos.

A taxa de empreendedorismo nascente (NEA) aqui demonstrado na tabela e gráfico acima, apresenta uma curva semelhante ao empreendedorismo inicial (TEA), apresentado na tabela 2. Tendo o seu pico no ano da pandemia, e em 2021.

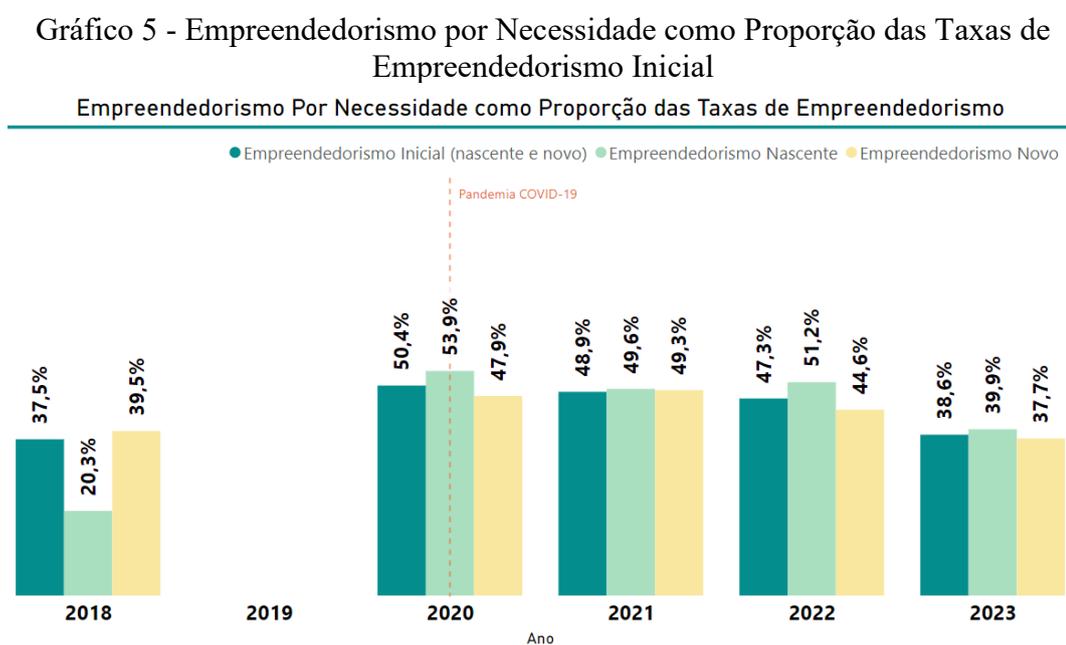
Neste corte temporal, a NEA inicia em 2018 com apenas 1,7%, e apresenta o seu pico em 2020, com os respectivos pontos percentuais, 6,4; 2,1; chegando a 10,2%, onde se mantém no mesmo patamar em 2021 e tendo uma variação em 2022 para 7,5% e em 2023 para 7,7%.

Analisando a tendência de crescimento da taxa entre os anos de 2018 e 2020, percebe-se como o empreendedorismo surgiu como alternativa para as pessoas que perderam o seu trabalho em decorrência da pandemia.

Nos próximos três tópicos, poderemos compreender melhor este fenômeno do empreendedorismo por necessidade, e também, quais negócios surgiram sob a novidade do produto ou então com o uso de tecnologia.

4.2.3 Empreendedorismo por Necessidade como Proporção da Taxa de Empreendedorismo Inicial (Nascente e Novo)

Este indicador nos permite entender a parcela de empreendedores iniciais que tiveram como motivação para empreender a necessidade de sobrevivência. Importante salientar que não temos dados do ano anterior a pandemia 2019, para este tópico.



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

O empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial (nascente e novo), resulta da razão entre o número de empreendedores iniciais (nascente e novos) e o extrato dos empreendedores que apontaram empreender por necessidade.

Identificamos aqui uma crescente da proporção de empreendedorismo por necessidade nas três categorias utilizadas pela GEM, tanto dos empreendedores iniciais, que contemplam os nascentes e também, os novos.

Exceto sobre o empreendedorismo novo, os picos de proporção para empreender por necessidade foram durante a pandemia, para o empreendedorismo inicial, representando 50,4% e 53,9% para os empreendedores nascentes.

Já o pico da proporção de empreendedorismo por necessidade sobre os empreendedores novos, pode ser explicado pela maturação dos empreendedores nascentes, que no ano seguinte ao pico da pandemia, em 2021, se tornaram empreendedores novos, como categorizados pela GEM.

Nas três proporções apresentadas aqui, após a pandemia, vemos novamente uma tendência à queda dessa proporção de empreendedorismo por necessidade, o que reforça mais uma vez o impacto que as medidas de controle da pandemia, levaram ao dia a dia dos brasileiros.

4.2.4 Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço

Este indicador nos permite entender a parcela de empreendedores iniciais que tiveram como motivação para empreender a oportunidade de inovação em um produto ou serviço. Importante salientar que não temos dados do ano de 2018, para este tópico.

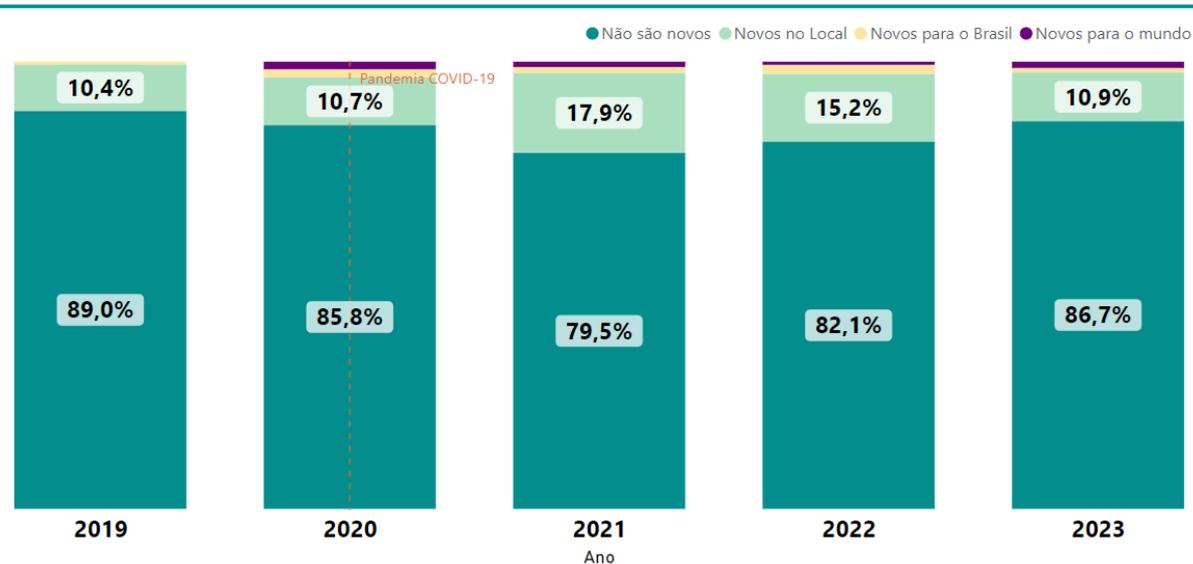
A evolução da distribuição percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) segundo a novidade do produto ou serviço, resulta da razão entre o número de empreendedores iniciais (nascente e novos) e o extrato dos empreendedores que apontaram empreender por de acordo com as categorias identificadas como novidade do produto ou serviço: Não são novos; Novos no local; Novos para o Brasil e Novos para o mundo.

No gráfico abaixo podemos ver a distribuição da novidade do produto ou serviço. Já na tabela, conseguimos observar o detalhamento dos números.

Neste tópico, há um fator muito interessante, produtos e serviços novos para o mundo, foram apontados pelos empreendedores, apenas a partir do ano de pico da pandemia do novo coronavírus. A taxa em 2019 era de 0% e teve um salto, o maior já registrado por este corte temporal, para 1,7% em 2020. Isso demonstra a necessidade que os empreendedores tiveram de inovar não só no Brasil, mas também no mundo.

Gráfico 6 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço

Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Tabela 5 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Produto ou Serviço

Ano	Não são novos	Novos no Local	Novos para o Brasil	Novos para o mundo
2019	89,00%	10,40%	0,60%	0,00%
2020	85,80%	10,70%	1,80%	1,70%
2021	79,50%	17,90%	1,30%	1,20%
2022	82,10%	15,20%	2,00%	0,70%
2023	86,70%	10,90%	1,00%	1,40%

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM

Os produtos e serviços novos para o Brasil, também tiveram um salto durante a pandemia, partindo de 0,6% em 2019, para 1,8% em 2020, um aumento de 1,2 pontos percentuais. Este fator se difere dos produtos novos para o mundo, uma vez que o seu pico foi em 2022, onde 2% dos empreendedores iniciais entrevistados citaram este tópico.

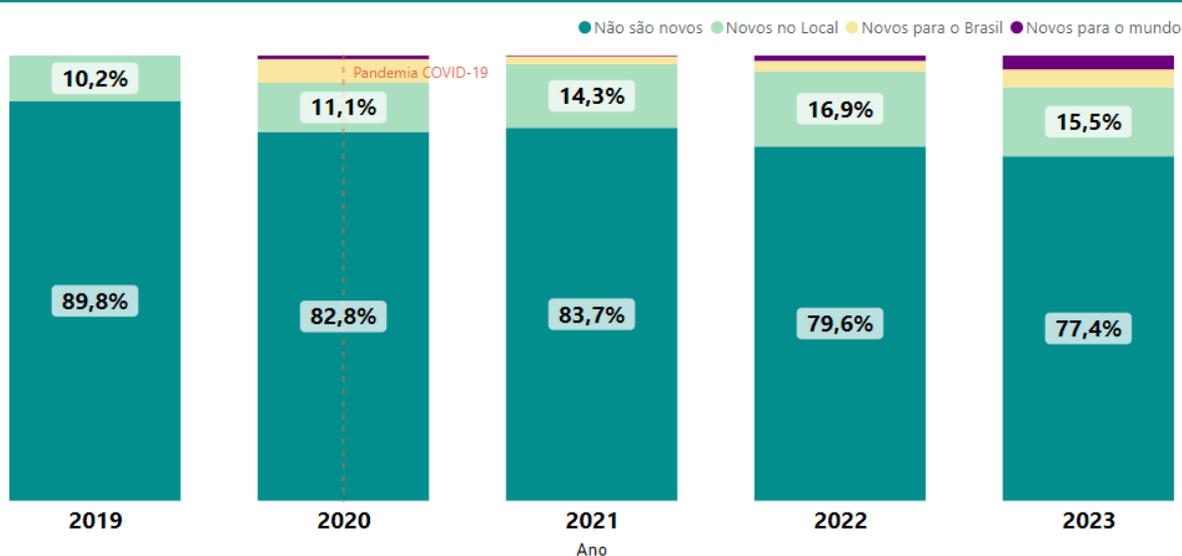
4.2.5 Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade Do Processo (Tecnologia)

Este indicador nos permite entender a parcela de empreendedores iniciais que tiveram como motivação para empreender a oportunidade de inovação em um processo, por meio do uso da tecnologia. Importante salientar que não temos dados do ano de 2018, para este tópico.

A evolução da distribuição percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) segundo a novidade do processo (tecnologia), resulta da razão entre o número de empreendedores iniciais (nascente e novos) e o extrato dos empreendedores que apontaram empreender por de acordo com as categorias identificadas como novidade do processo: Não são novos; Novos no local; Novos para o Brasil e Novos para o mundo.

Gráfico 7 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Processo (Tecnologia)

Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade Do Processo (Tecnologia)



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Este indicador traz uma importante contribuição, quando observamos a novidade do processo para o Brasil, os empreendedores da amostra pesquisada não relataram empreendedorismo por novidade de processo em 2019, já em 2020, com a pandemia e as mudanças sociais que aconteceram, 5,3% dos empreendedores, iniciaram seus negócios com novidades de processo no Brasil, como pode-se ver na tabela abaixo.

Tabela 6 - Evolução da Distribuição Percentual dos Empreendedores Iniciais Segundo a Novidade do Processo (Tecnologia)

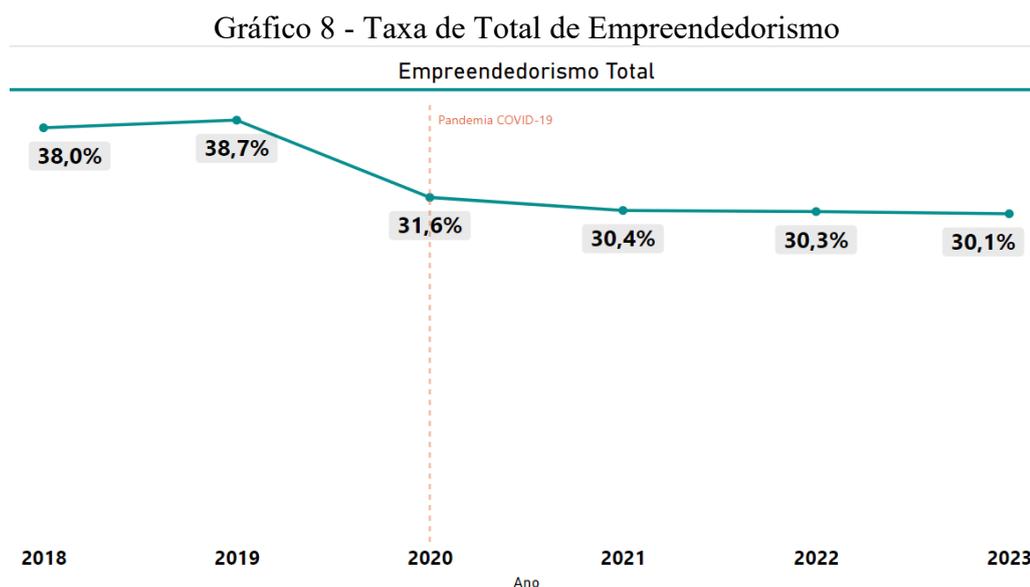
Ano	Não são novos	Novos no Local	Novos para o Brasil	Novos para o mundo
2019	89,80%	10,20%	0,00%	0,00%
2020	82,80%	11,10%	5,30%	0,80%
2021	83,70%	14,30%	1,70%	0,20%
2022	79,60%	16,90%	2,30%	1,20%
2023	77,40%	15,50%	4,00%	3,10%

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM

As novidades de processo no mundo, acompanham a mesma tendência do indicador anterior, em 2019, nenhum empreendedor relatou ter aberto um negócio com novidade de processo, já em 2020 0,8% tocaram neste ponto. Em 2023 vemos também um destaque para novidade do processo na abertura de negócios, fato esse, que pode ser explicado pela ascensão de inteligências artificiais generativas, como o Chat GPT e seus derivados.

4.3 TAXA DE TOTAL DE EMPREENDEDORISMO (TTE)

Outro ponto importante a se analisar, é a taxa total de empreendedorismo. Ela demonstra a parcela total de empreendedores ativos, seja de empreendedores estabelecidos e iniciais (novos e nascentes).



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023) e IBGE (2023).

Essa taxa permite-nos investigar o impacto geral da pandemia no empreendedorismo brasileiro, já que é diretamente impactada pelo comportamento das taxas apresentadas anteriormente.

A taxa total de empreendedorismo (TTE) é a razão entre o número total de empreendedores e o extrato da população brasileira com idades entre 18 e 64 anos.

Tabela 7 - Taxa de Total de Empreendedorismo no Brasil

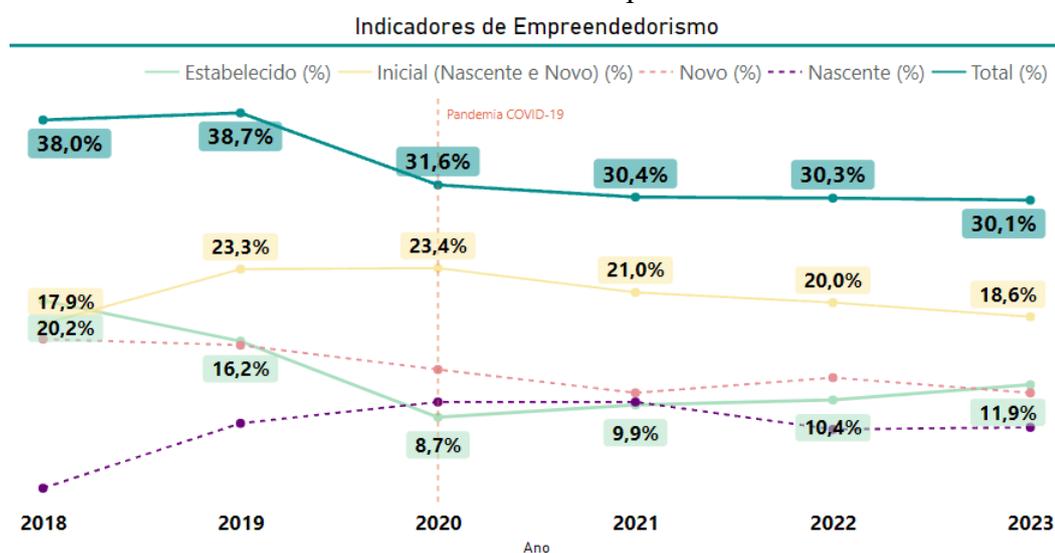
Ano	Extrato da População Brasileira de 18 a 64 Anos	Empreendedorismo Total (%)	Empreendedorismo Total (n)
2018	135.138.133	38,00%	51.352.491
2019	136.384.503	38,70%	52.780.803
2020	137.442.205	31,60%	43.431.737
2021	138.386.849	30,40%	42.069.602
2022	139.238.830	30,30%	42.189.365
2023	140.018.750	30,10%	42.145.644

Fonte: Empreendedorismo no Brasil - GEM; Projeção da População - IBGE

A TTE, inicia neste corte temporal, em 2018 com 38%, em 2019 tem um pequeno aumento, de 0,7 pontos percentuais, e em 2020, ela decresce, iniciando uma tendência de queda no indicador, representante de 2020 a 2023, respectivamente: 31,6%; 30,4%; 30,3% e por fim 30,1% em 2023.

No gráfico abaixo podemos ver todos os indicadores de empreendedorismo plotados na mesma imagem.

Gráfico 9 - Indicadores de Empreendedorismo



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023).

Esta abrupta queda neste indicador no ano de 2019 para 2020 de 7,1 pontos percentuais tem relação direta com a queda da taxa de empreendedores estabelecidos (EBO) que no mesmo período foi de 7,5 pontos percentuais e também a taxa de empreendedores novos (NBO) que teve uma queda de 2019 para 2020 de 2,4 pontos percentuais.

O único indicador que não seguiu esta tendência de queda, foi a taxa de empreendedores nascentes (NEA), que no período de 2019 era de 8,1% e em 2020 10,2%, representando um ganho de 2,1 pontos percentuais.

A análise desses indicadores de maneira conjunta nos aproxima muito do entendimento que, os empreendedores que foram mais impactados pela pandemia, foram os que já tinham o seu negócio estabelecido há mais de 3 anos e meio, e também, os que estavam em fase de maturação do seu negócio, dentro do período de 3 meses a 3 anos e meio de mercado. Por outro lado, muitas pessoas viram na pandemia uma oportunidade de empreender, o que nos explica este aumento da taxa de empreendedores nascentes.

4.4 TAXA DE DESEMPREGO

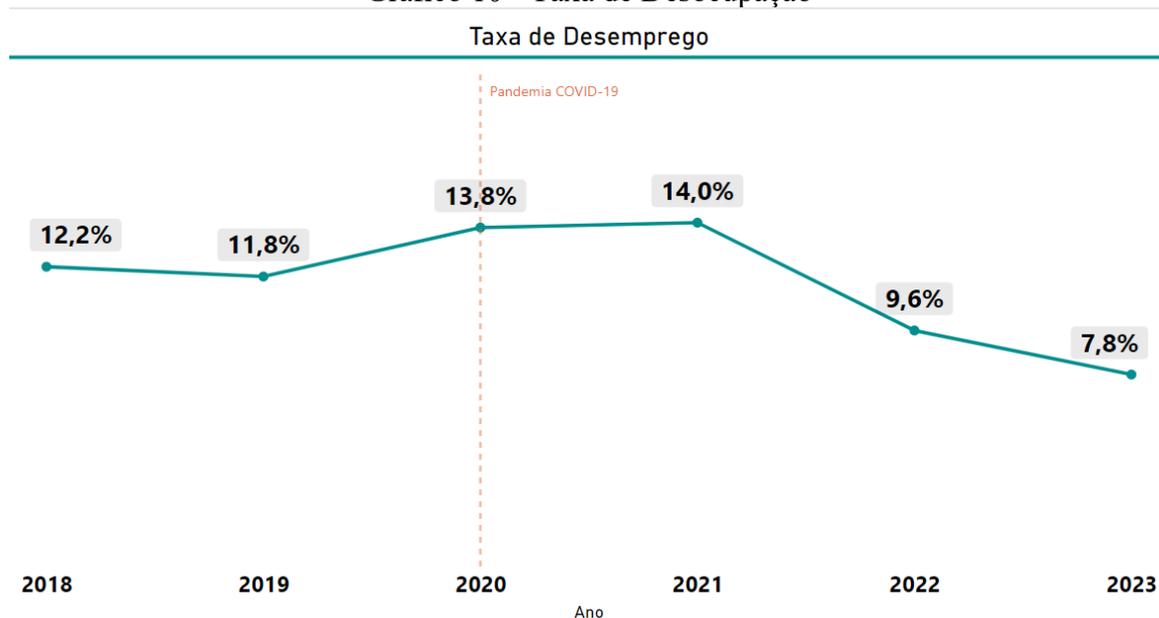
A taxa de desemprego foi extraída da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua anual (PNAD/C) realizada pelo IBGE. Importante salientar que na PNAD/C o IBGE trata a taxa de desemprego como sendo a taxa de “desocupação”.

A amostra utilizada para a PNAD/C inclui dois grupos: maiores de 14 anos, aptos a trabalhar; e menores de 14 anos, considerados não aptos a trabalhar. Dentre os maiores de 14 anos, há mais uma divisão: pessoas inseridas na força de trabalho, e pessoas fora da força de trabalho.

A análise deste indicador permite entender se houve correlação entre o desemprego e a taxa de empreendedores nascentes (NEA), que compreende os empreendedores que ainda estão em fase de construção e estabelecimento do seu modelo de negócios no mercado, com menos de 3 meses de empreendimento.

A taxa de desemprego é a razão entre o número de pessoas na força de trabalho que estão desocupadas e estão tentando encontrar um trabalho, e o total de pessoas inseridas na força de trabalho. Desta forma, o IBGE desconsidera as pessoas que não estão em busca de um emprego.

Gráfico 10 - Taxa de Desocupação



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do IBGE (2023).

Tabela 8 - Dados da Força de Trabalho

Ano	Taxa de participação na força de trabalho (%)	Força de Trabalho (n)	Taxa de Desemprego (%)	Desempregados (n)
2018	63,40%	105.622.000	12,20%	12.851.000
2019	63,90%	107.669.000	11,80%	12.713.000
2020	59,10%	100.496.000	13,80%	13.823.000
2021	60,60%	104.070.000	14,00%	14.575.000
2022	61,90%	107.257.000	9,60%	10.275.000
2023	62,40%	109.156.000	7,80%	8.466.000

Fonte: PNAD/C - IBGE

A taxa de desemprego, apresenta uma leve queda do ano de 2018 para 2019, de 0,4% seguido de dois aumentos consecutivos de 2% e 0,2%. alcançando 14.575 milhões de desempregados em 2021, o pico deste recorte temporal. Em 2022 e 2023 a taxa de desemprego apresentou uma queda de 4,4%. e 1,8% chegando ao número mais baixo deste recorte, em 8.466 milhões de desempregados.

4.5 QUANTIDADE DE EMPRESAS E VÍNCULOS ATIVOS POR PORTE DA EMPRESA

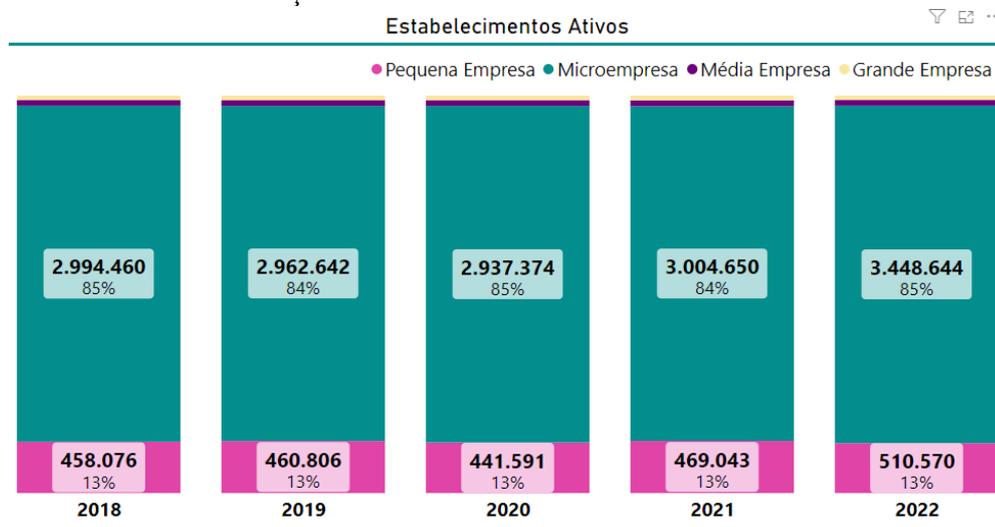
Esta informação foi coletada da base de dados do governo federal brasileiro, a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), essa base de dados tem periodicidade anual e um dos seus objetivos é, gerar estatísticas sobre o mercado de trabalho formal brasileiro, com a finalidade de suprir as necessidades de controle e informações.

A fim de aprimorar a análise, utilizamos a classificação do SEBRAE (2013), por meio do número de colaboradores da organização para definir o seu porte. O quadro 4 exposto anteriormente descreve a classificação de porte do estabelecimento .

Devido a classificação do SEBRAE (2013), para esta análise estamos desconsiderando o setor agropecuário, uma vez que uma grande parte dos produtores rurais não precisam registrar o empreendimento como pessoa jurídica.

No gráfico abaixo, podemos ver a distribuição de estabelecimentos ativos de acordo com o porte utilizado para análise.

Gráfico 11 - Distribuição de Estabelecimentos Ativos de Acordo com o Porte



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

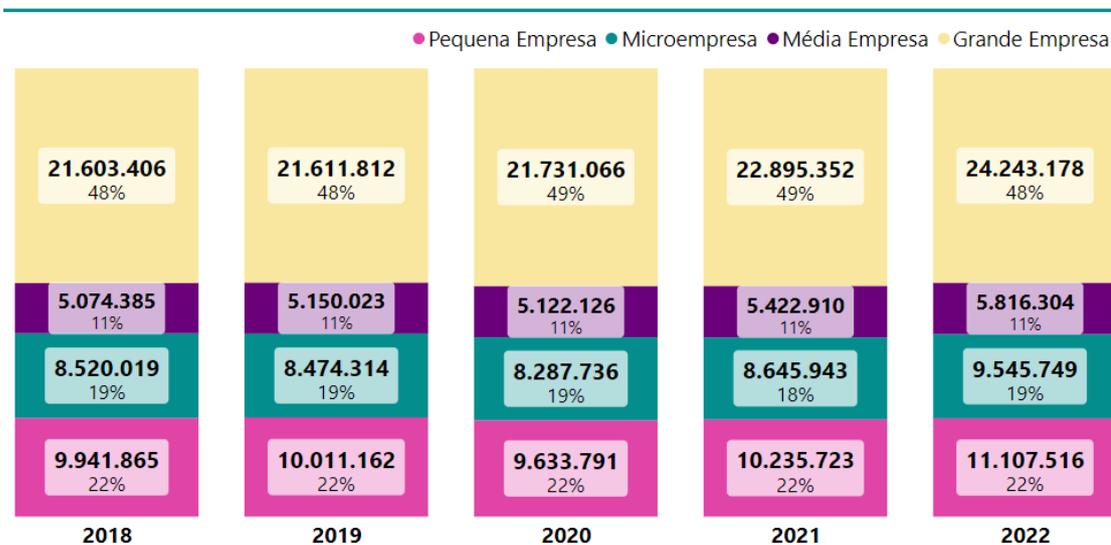
Tabela 9 - Distribuição de Estabelecimentos Ativos de Acordo com o Porte

Ano	Grande Empresa	Média Empresa	Microempresa	Pequena Empresa	Total
2018	39.020	50.499	2.994.460	458.076	3.542.055
2019	39.543	51.622	2.962.642	460.806	3.514.613
2020	39.426	50.447	2.937.374	441.591	3.468.838
2021	41.640	53.696	3.004.650	469.043	3.569.029
2022	44.139	58.367	3.448.644	510.570	4.061.720

Fonte: RAIS Estabelecimento

Neste gráfico e tabela acima, fica claro que a maior parte das empresas brasileiras, são classificadas como Microempresa ou Pequena Empresa, representando em 2022, cerca de 98% das empresas ativas.

Gráfico 12 - Distribuição de Vínculos Ativos de acordo com o Porte
Vínculos Ativos

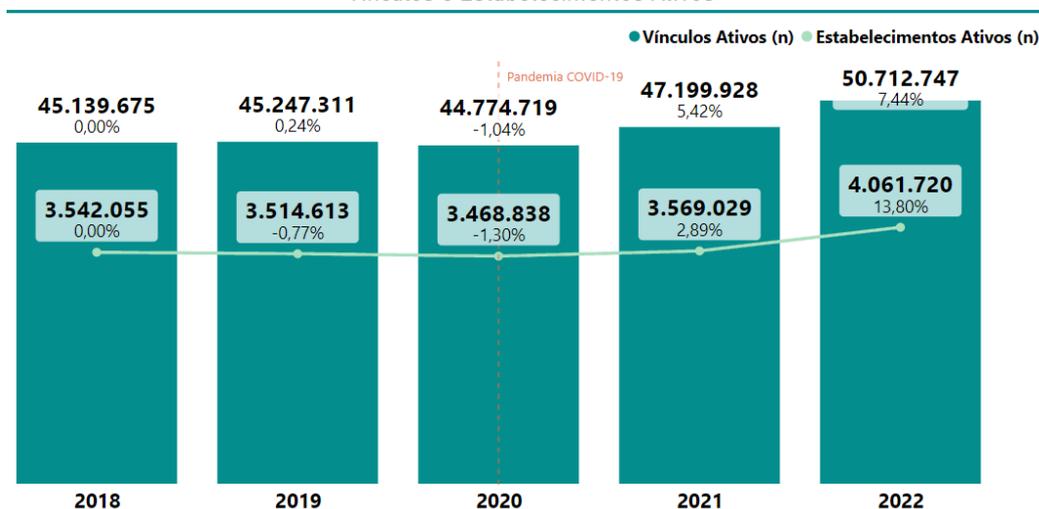


Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Já quando analisamos o número de vínculos trabalhistas por porte da empresa, o cenário muda, em 2022 as grandes empresas foram responsáveis pela geração de 48% dos empregos, as médias empresas, pela geração de 11%, as pequenas empresas, pela geração de 22% e as microempresas pela geração de 18%.

Esses números nos permitem entender a importância das pequenas e microempresas no cenário brasileiro, pois elas são as mais sensíveis às mudanças do mercado, frequentemente têm dificuldade de acesso a crédito, e também baixo planejamento por parte de seus gestores, se comparadas às médias e grandes empresas.

Gráfico 13 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos
Vínculos e Estabelecimentos Ativos



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

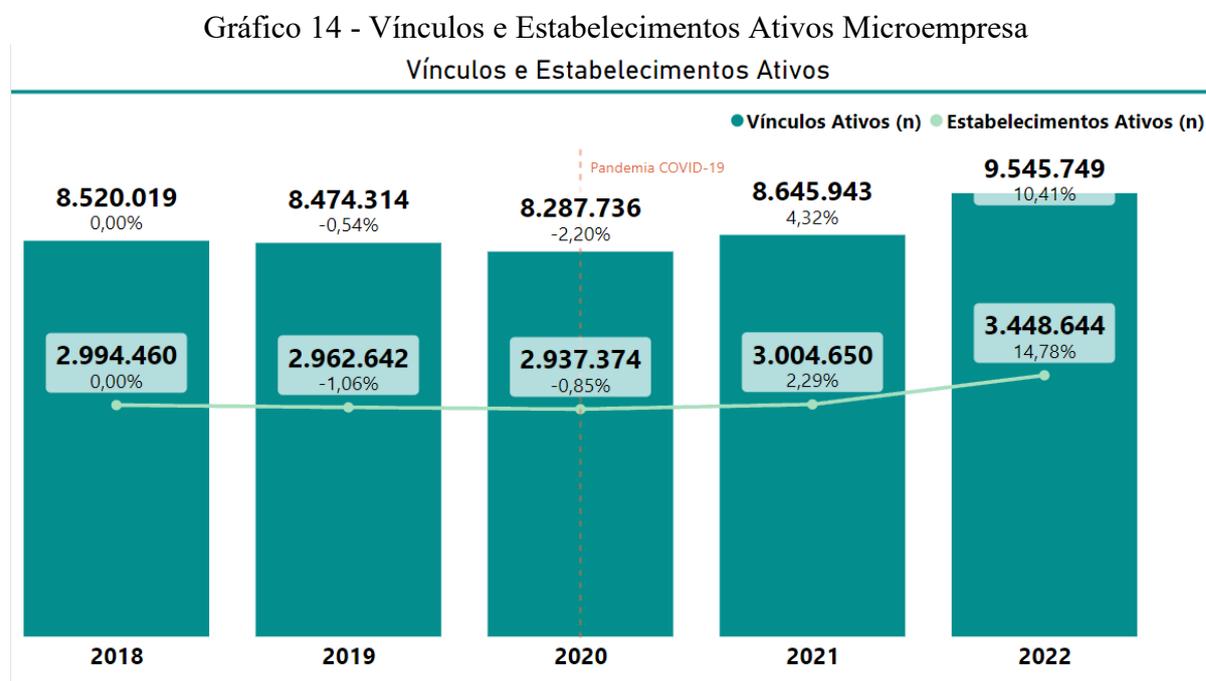
Neste panorama geral de vínculos trabalhistas ativos e estabelecimentos ativos, por ano na data de 31/12, já podemos perceber uma diminuição geral tanto no número de empresas, quanto no número de colaboradores ativos no ano de 2020. A variação percentual do ano de 2019 para 2020 em vínculos ativos foi de -1,04% já a de estabelecimentos ativos, de 1,3%.

Após o ano de pandemia, percebemos um crescimento em ambos indicadores, alcançado inclusive, patamares acima do período pré-pandemia (2018), os crescimentos em vínculos após a pandemia foram, respectivamente 5,42%; 7,44%, atingindo 50.712.747 vínculos ativos, já o crescimento dos estabelecimentos foi de 2,89%; 13,8%, alcançando o patamar de 4.061.720 estabelecimentos ativos.

Agora, vamos nos aprofundar na análise por porte da empresa, para que possamos entender qual foi o impacto e desafios trazidos pela pandemia em cada porte.

4.5.1 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Microempresa

Na classificação trazida pelo SEBRAE (2013), a microempresa é representada por empresas que, no setor de indústria e construção, tenham até 19 pessoas ocupadas, e em comércio e serviços, até 9 pessoas ocupadas.



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

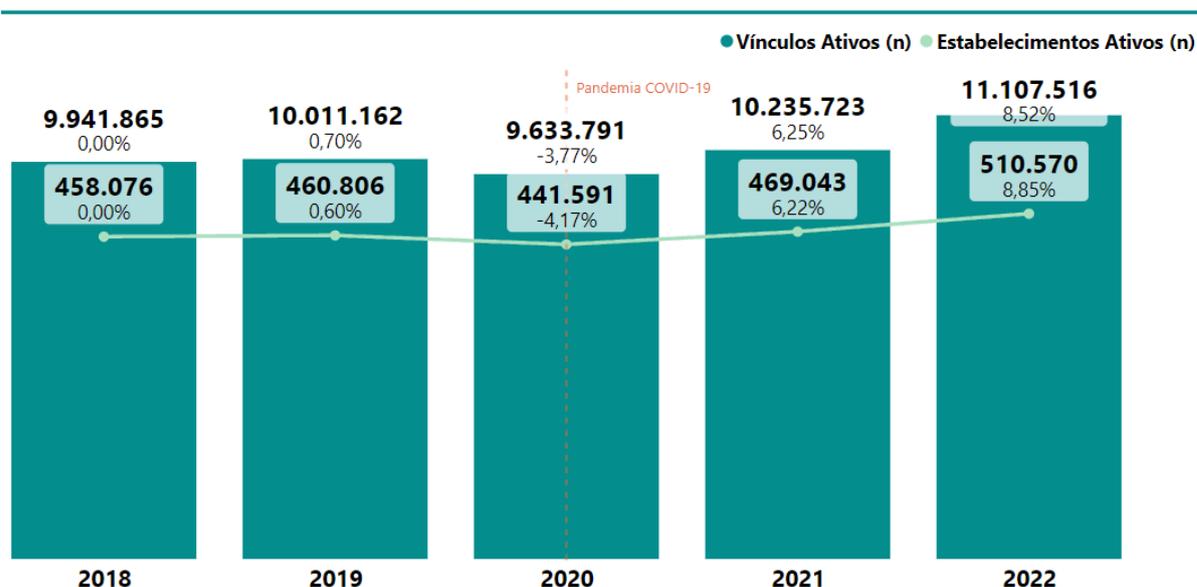
Percebemos aqui, uma tendência semelhante aos indicadores gerais, o número de vínculos e de estabelecimentos ativos sofreu uma grande queda em 2020, porém, em ambos os indicadores, esta tendência de queda já era presente em 2019.

Após o ano de pandemia, percebemos um crescimento em ambos indicadores, avançando a patamares acima do período pré-pandemia (2018), os crescimentos em vínculos após a pandemia foram, respectivamente 4,32%; 10,41%, atingindo 9.545.749 vínculos ativos, já o crescimento dos estabelecimentos foi de 2,29%; 14,78%, alcançando o patamar de 3.448.644 estabelecimentos ativos.

4.5.2 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Pequena Empresa

Na classificação trazida pelo SEBRAE (2013), a pequena empresa é representada por empresas que, no setor de indústria e construção, tenham de 20 até 99 pessoas ocupadas, e em comércio e serviços, de 10 até 49 pessoas ocupadas.

Gráfico 15 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos Pequena Empresa
Vínculos e Estabelecimentos Ativos



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Neste indicador, nota-se um comportamento diferente dos anteriores. No ano de 2019, houve um pequeno aumento, tanto nos vínculos ativos, de 0,70% quanto nos estabelecimentos ativos, de 0,6%.

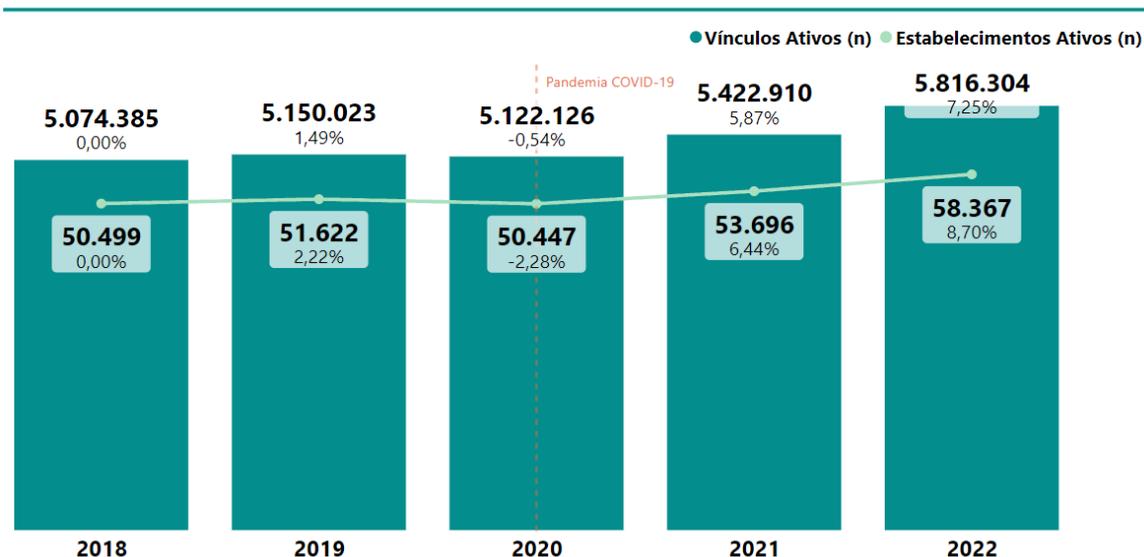
O ano de pandemia foi marcado por uma queda de 3,77% no número de vínculos ativos, e de 4,17% nos estabelecimentos ativos. O ano pós pandemia, refletiu o mesmo comportamento

dos indicadores anteriores, expressando um crescimento tanto em vínculos, quanto em estabelecimentos, a níveis acima do período pré-pandemia (2018). O crescimento em 2021 e 2022 de vínculos ativos foi de 6,25%; 8,52%, atingindo 11.107.516 vínculos ativos, e em estabelecimentos ativos, foi de 6,22%; 8,85%, atingindo 510.570 estabelecimentos.

4.5.3 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Média Empresa

Na classificação trazida pelo SEBRAE (2013), a média empresa é representada por empresas que, no setor de indústria e construção, tenham de 100 até 499 pessoas ocupadas, e em comércio e serviços, de 50 até 99 pessoas ocupadas.

Gráfico 16- Vínculos e Estabelecimentos Ativos Média Empresa
Vínculos e Estabelecimentos Ativos



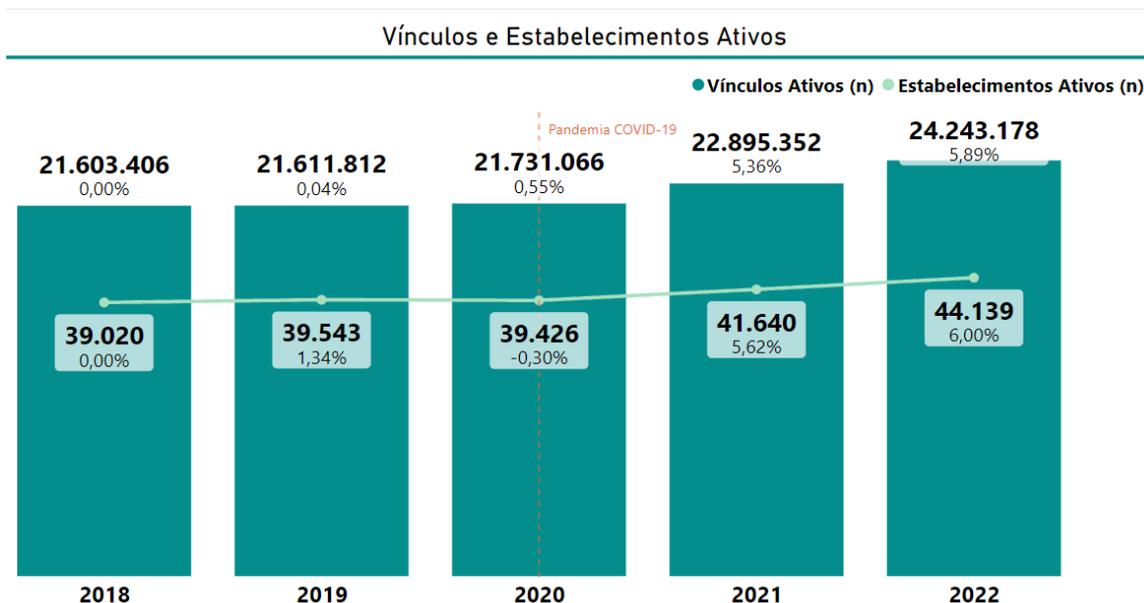
Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Os vínculos e estabelecimentos ativos de média empresa, respeitam o comportamento do indicador das pequenas empresas. Houve um pequeno crescimento de ambos indicadores em 2019, de 1,49% em vínculos ativos e 2,22% em estabelecimentos ativos, seguido por uma queda no ano da pandemia, respectivamente de 0,54% e 2,28% para estabelecimentos ativos. Os anos pós pandemia, tiveram crescimento em ambos os indicadores, 5,87%; 7,25% em vínculos ativos, chegando a 5.816.304, e 6,44%; 8,7% em estabelecimentos ativos, chegando a 58.367.

4.5.4 Evolução Ano a Ano de Vínculos e Estabelecimentos de Grande Empresa

Na classificação trazida pelo SEBRAE (2013), a grande empresa é representada por empresas que, no setor de indústria e construção, tenham 500 pessoas ocupadas ou mais, e em comércio e serviços, 100 pessoas ocupadas ou mais.

Gráfico 17 - Vínculos e Estabelecimentos Ativos Grande Empresa



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Para a grande empresa, o cenário de vínculos ativos e estabelecimentos foi representado por um movimento crescente e progressivo. Os números de vínculos ativos, tiveram um crescimento a partir de 2019 de 0,04%; 0,55%; 5,36%; 5,89% alcançando 24.243.178 vínculos ativos. Já os números de estabelecimentos ativos tiveram variações percentuais a partir de 2019 de 1,34%; -0,30%; 5,62%; 6,00%, alcançando o número de 44.139 estabelecimentos ativos. Ambos os indicadores, alcançaram patamares acima do período pré-pandemia (2018).

Podemos associar esse crescimento constante dos vínculos ativos, ao planejamento e controle mais robusto das organizações de grande porte, uma vez que contam com profissionais mais qualificados, e também, com mais estrutura financeira para operar em mudanças do mercado, quando comparadas com empresas de menor porte.

4.6 QUANTIDADE DE VÍNCULOS ATIVOS POR TIPO DE CONTRATAÇÃO

Para fins de análise, as categorias apresentadas pela RAIS Vínculos, foram resumidas conforme o quadro abaixo.

Os tipos de vínculos apresentados pela RAIS que se referem a: Contrato Lei Estadual; Contrato Lei Municipal; Estatutário; Estatutário não Efetivo e Estatutário RGPS. Foram desconsiderados para fins de análise, uma vez que são trabalhadores com relação ao setor público e não ao setor privado, que é tema da presente pesquisa.

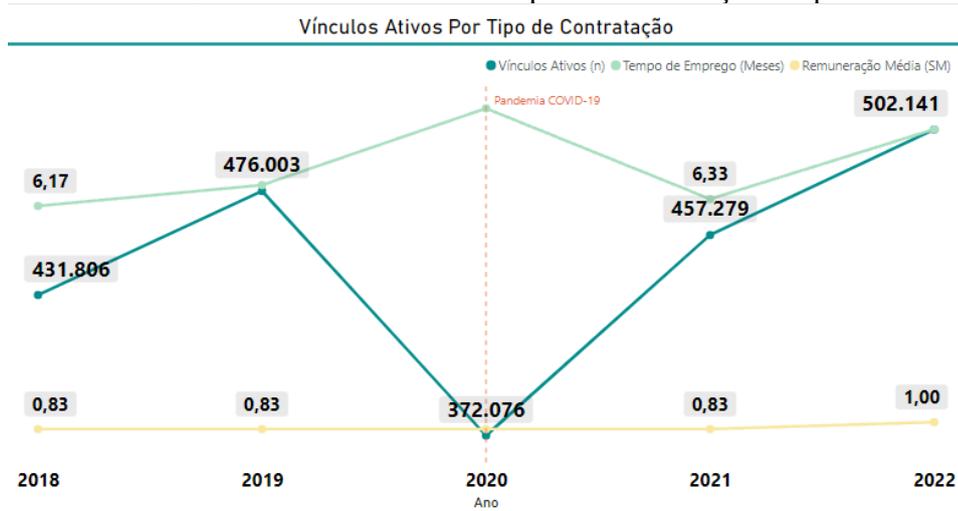
Quadro 8 - Categorias de Tipo de Contratação

Tipo Vínculo	Resumo Vínculo
Aprendiz	Aprendiz
Avulso	Avulso
CLT R/ PF Determinado	CLT
CLT R/ PF Ind	CLT
CLT R/ PJ Determinado	CLT
CLT R/ PJ Ind	CLT
CLT U/ PF Determinado	CLT
CLT U/ PF Ind	CLT
CLT U/ PJ Determinado	CLT
CLT U/ PJ Ind	CLT
Contrato Prazo Determinado	Contrato Prazo Determinado
Contrato TMP Determinado	Contrato Prazo Determinado
Diretor	Diretor
Temporário	Temporário

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores contratados como aprendizes.

Gráfico 18 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Aprendiz



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 10 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Aprendiz

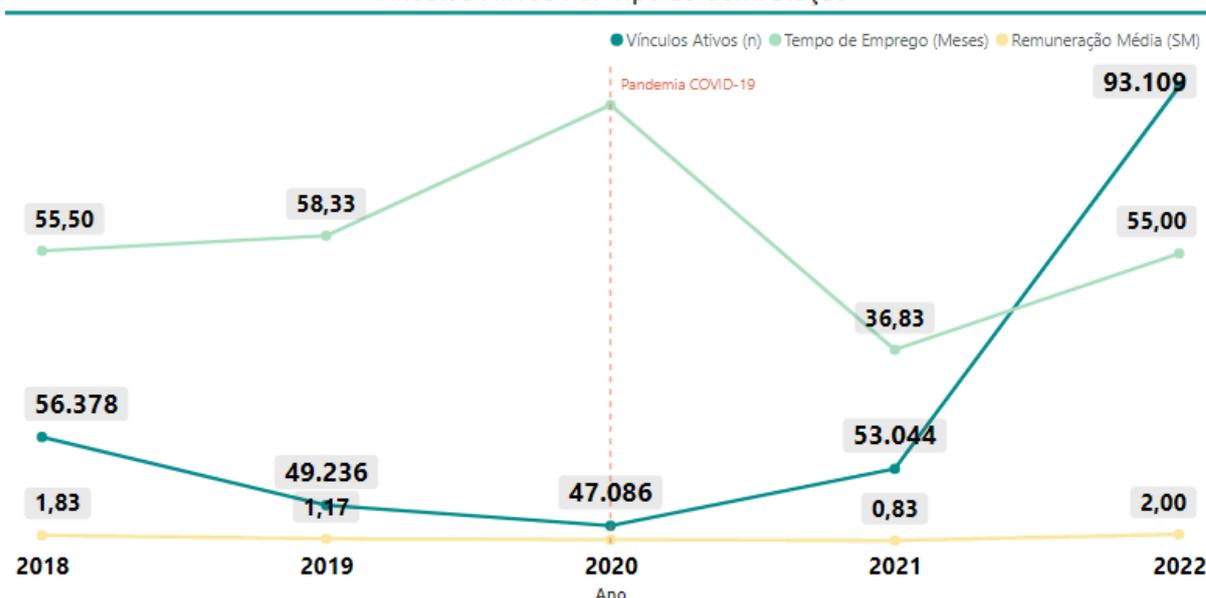
Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	431.806	0,00%	6,17	0,00%	0,83	0,00%
2019	476.003	▲ 10,24%	6,67	▲ 8,11%	0,83	0,00%
2020	372.076	▼ -21,83%	8,50	▲ 27,50%	0,83	0,00%
2021	457.279	▲ 22,90%	6,33	▼ -25,49%	0,83	0,00%
2022	502.141	▲ 9,81%	8,00	▲ 26,32%	1,00	▲ 20,00%

Fonte: RAIS Vínculos

Vê-se aqui uma queda nos vínculos ativos no ano da pandemia, de 21,83% e um aumentos nos anos seguintes, de 22,9% e 9,81%. O tempo de emprego registrou aumento no ano da pandemia, de 27,5% muito em decorrência dos números de vínculos que foram encerrados, e uma queda em 2021 de 25,49%, em 2022 houve novamente um aumento neste indicador, de 26,32%. O indicador de remuneração média desta categoria tem relação direta com legislação, então não deve ser considerada.

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores avulsos.

Gráfico 19 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Avulso
Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 11 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Avulso

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	56.378	0,00%	55,50	0,00%	1,83	0,00%
2019	49.236	-12,67%	58,33	5,11%	1,17	-36,36%
2020	47.086	-4,37%	83,00	42,29%	1,00	-14,29%
2021	53.044	12,65%	36,83	-55,62%	0,83	-16,67%
2022	93.109	75,53%	55,00	49,32%	2,00	140,00%

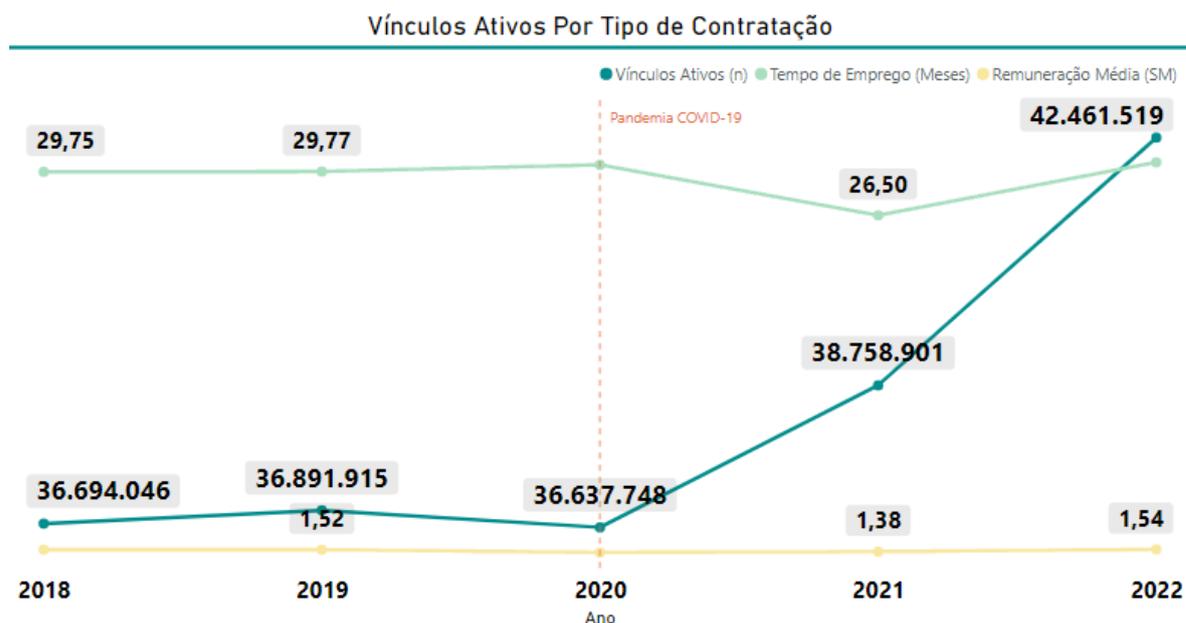
Fonte: RAIS Vínculos

Percebe-se aqui uma tendência de queda em 2019 e 2020 nos vínculos ativos desta categoria, de 12,67% e 4,37%, seguido por um aumento de 12,65% e 75,53%. O tempo de emprego segue a mesma tendência dos contratados como aprendizes. Já a remuneração média, também seguia em uma tendência de queda, em 2019 36,36%, em 2020 14,29% e em 2021 de 16,67%, apenas em 2022 o indicador registrou um aumento de 140%.

Analisando estes dados, percebemos que no ano da pandemia as empresas diminuíram o número de trabalhadores avulsos que prestavam serviços a elas, assim como a remuneração dos mesmos.

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores com vínculo de CLT.

Gráfico 20 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - CLT



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 12 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - CLT

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	36.694.046	0,00%	29,75	0,00%	1,52	0,00%
2019	36.891.915	0,54%	29,77	0,07%	1,52	0,00%
2020	36.637.748	-0,69%	30,27	1,68%	1,31	-13,70%
2021	38.758.901	5,79%	26,50	-12,46%	1,38	4,76%
2022	42.461.519	9,55%	30,46	14,94%	1,54	12,12%

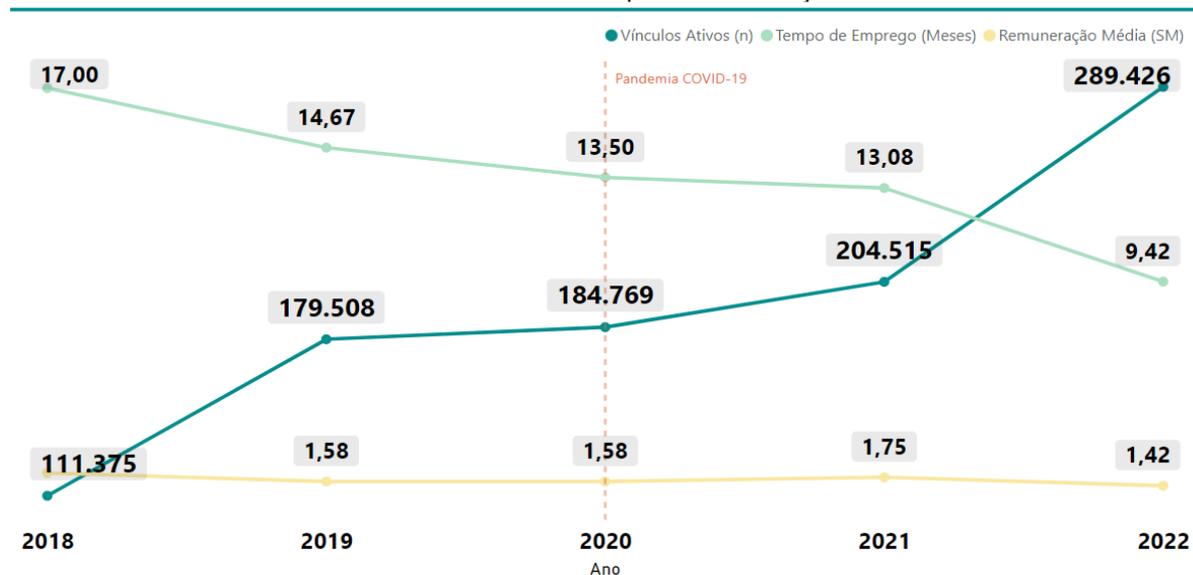
Fonte: RAIS Vínculos

A tendência aqui é a mesma apresentada tanto para os trabalhadores avulsos, quanto para os aprendizes. O número de vínculos ativos apresentou uma queda no ano da pandemia, de 0,69%, seguido por dois aumentos consecutivos de 5,79%; 9,55%. O tempo de emprego, registrou queda em 2021, de 12,46%. Já a remuneração média, com base no salário mínimo, registrou uma queda acentuada de 13,7% no ano da pandemia, seguido por dois aumentos, de 4,76; 12,12%.

No ano de pandemia, conforme esperado, a remuneração média caiu consideravelmente, assim como houve um grande número de pessoas que perderam seu trabalho.

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores com vínculo de contrato de prazo determinado.

Gráfico 21 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Contrato Prazo Determinado
Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 13 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Contrato Prazo Determinado

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	111.375	0,00%	17,00	0,00%	1,92	0,00%
2019	179.508	▲ 61,17%	14,67	▼ -13,73%	1,58	▼ -17,39%
2020	184.769	▲ 2,93%	13,50	▼ -7,95%	1,58	■ 0,00%
2021	204.515	▲ 10,69%	13,08	▼ -3,09%	1,75	▲ 10,53%
2022	289.426	▲ 41,52%	9,42	▼ -28,03%	1,42	▼ -19,05%

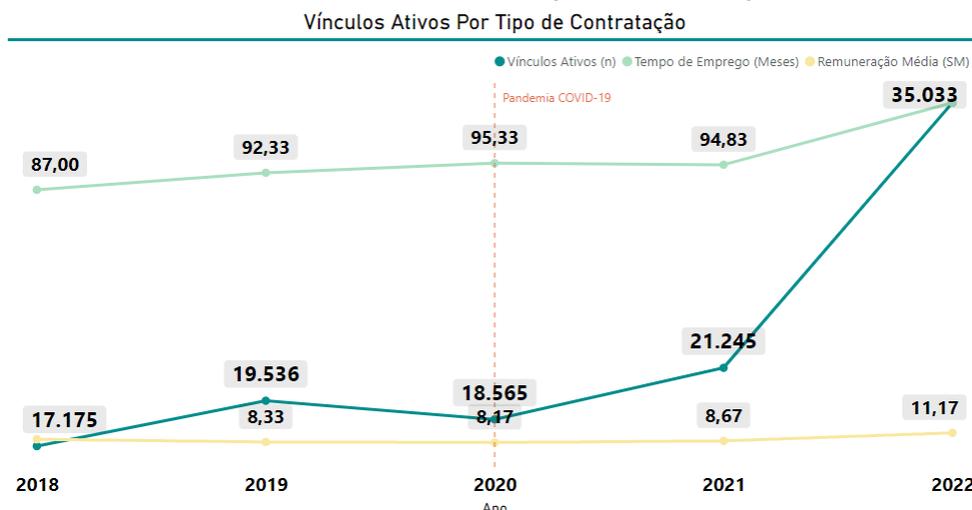
Fonte: RAIS Vínculos

Divergindo da tendência apresentada nas categorias anteriores, aqui o número de vínculos ativos manteve uma crescente durante o período estudado. O tempo de emprego, neste caso, o tempo de contrato, teve redução constante desde 2019 com 13,73; 7,95% 3,09%; 28,03% de queda ano a ano. A remuneração média, teve uma queda no ano de 2019 de 17,39%, mantendo-se estável em 2020, e subindo novamente em 2021 com 10,53% de aumento, seguida por uma queda em 2022 de 19,05%.

Pode-se entender aqui, que como este tipo de vínculo permite que a empresa escolha um tempo determinado para a prestação do serviço por parte do trabalhador, as empresas se sentem mais confortáveis, em tempos de crise, com este tipo de contrato de trabalho, por trazer mais previsibilidade, principalmente, financeira à organização.

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores com vínculo de diretores.

Gráfico 22 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Diretor



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 14 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Diretor

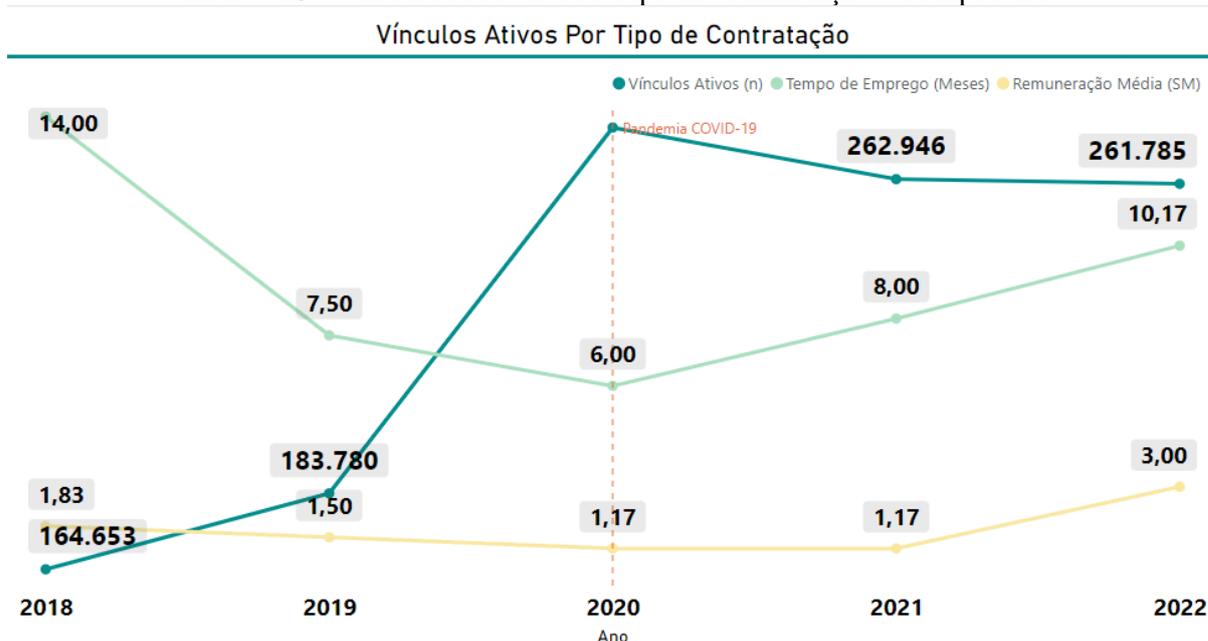
Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	17.175	0,00%	87,00	0,00%	8,33	0,00%
2019	19.536	13,75%	92,33	6,13%	8,33	-9,09%
2020	18.565	-4,97%	95,33	3,25%	8,17	-2,00%
2021	21.245	14,44%	94,83	-0,52%	8,67	6,12%
2022	35.033	64,90%	114,17	20,39%	11,17	28,85%

Fonte: RAIS Vínculos

Para os vínculos de diretores, o número de vínculos teve uma queda no ano de pandemia, de 4,97%, seguido por aumentos de 14,44% e 64,9%. O tempo de emprego teve uma queda apenas no ano de 2021, de 0,52%. Já a remuneração média, nos anos de 2019 e 2020 caiu 9,09% e 2%, seguida por aumentos de 6,12% e 28,85%.

Abaixo são apresentados os dados relativos aos trabalhadores com vínculo de temporários.

Gráfico 23 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Temporário



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 15 - Vínculos Ativos Por Tipo de Contratação - Temporário

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	164.653	0,00%	14,00	0,00%	1,83	0,00%
2019	183.780	▲ 11,62%	7,50	▼ -46,43%	1,50	▼ -18,18%
2020	275.967	▲ 50,16%	6,00	▼ -20,00%	1,17	▼ -22,22%
2021	262.946	▼ -4,72%	8,00	▲ 33,33%	1,17	0,00%
2022	261.785	▼ -0,44%	10,17	▲ 27,08%	3,00	▲ 157,14%

Fonte: RAIS Vínculos

De modo semelhante aos vínculos de contrato de prazo determinado, houve uma tendência de aumento nos vínculos ativos em 2019 e 2020, de 11,62%; 50,16%, seguido por uma leve queda, de 4,72% em 2021 e 0,44% em 2022. O tempo de emprego, registrou os movimentos contrários do indicador de vínculos ativos, registrando queda em 2019 e 2020, de 46,43%; 20% e um aumento em 2021 de 33,33% e 27,08% em 2022. A remuneração média, com base no salário mínimo, registrou queda em 2019 de 18,18% e no ano da pandemia, uma queda de 22,22%, seguido por uma estabilização em 2021 e um aumento de 154,14% em 2022.

4.7 QUANTIDADE DE VÍNCULOS ATIVOS POR ESCOLARIDADE

Para fins de análise, as categorias apresentadas pela RAIS Vínculos, foram resumidas conforme o quadro abaixo.

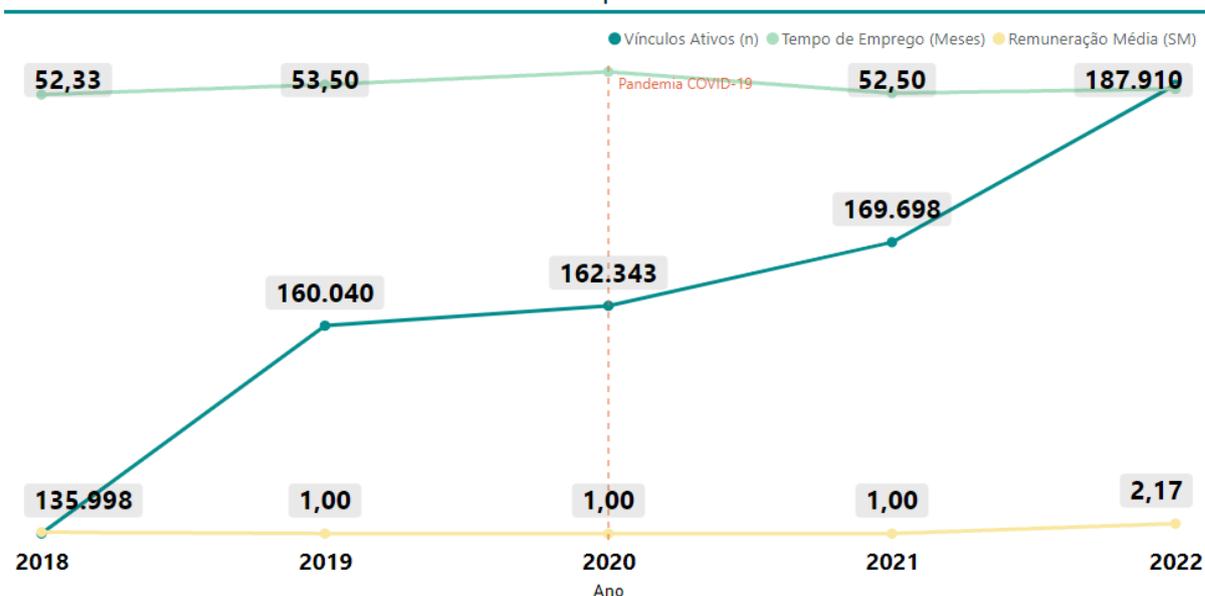
Quadro 9 - Categorias de Escolaridade

Escolaridade Agreg após 2005	Resumo Escolaridade
5ª Completo Fundamental	Educação Básica
6ª a 9ª Fundamental	Educação Básica
Analfabeto	Analfabeto
Até 5ª Incompleto	Educação Básica
Fundamental Completo	Educação Básica
Médio Completo	Educação Básica
Médio Incompleto	Educação Básica
Superior Completo	Educação Superior
Superior Incompleto	Educação Superior

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

Abaixo, são apresentados os dados relativos aos vínculos de pessoas analfabetas.

Gráfico 24 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Analfabeto
Vínculos Ativos por Escolaridade



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 16 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Analfabeto

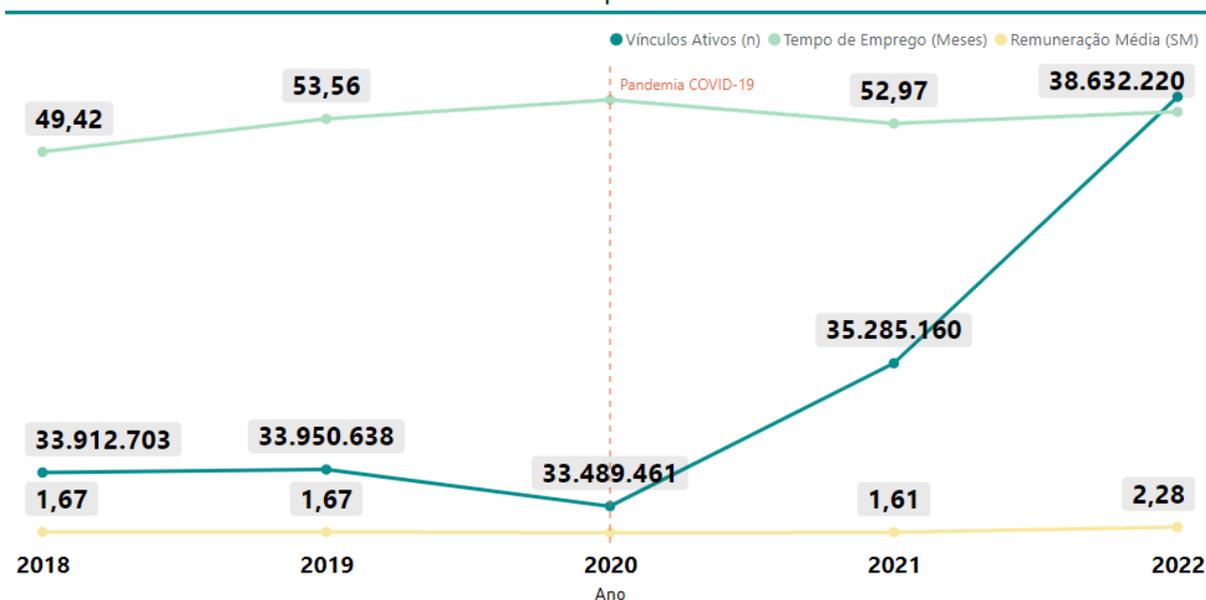
Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	135.998	0,00%	52,33	0,00%	1,17	0,00%
2019	160.040	17,68%	53,50	2,23%	1,00	-14,29%
2020	162.343	1,44%	55,00	2,80%	1,00	0,00%
2021	169.698	4,53%	52,50	-4,55%	1,00	0,00%
2022	187.910	10,73%	53,00	0,95%	2,17	116,67%

Fonte: RAIS Vínculos

Vê-se aqui um movimento de crescimento constante em vínculos ativos, mesmo no ano da pandemia. O tempo de emprego, teve uma pequena queda em 2021, de 4,55%, mas sem quedas bruscas. Já a remuneração média, com base nos salários mínimos ano a ano, se mantiveram estáveis até 2021, e em 2022 houve um crescimento de 116,67 % neste indicador.

Abaixo, são apresentados os dados relativos aos vínculos de pessoas com educação básica, que para fins de análise comportam desde o ensino fundamental até o ensino médio.

Gráfico 25 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Educação Básica
Vínculos Ativos por Escolaridade



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 17 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Educação Básica

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	33.912.703	0,00%	49,42	0,00%	1,67	0,00%
2019	33.950.638	0,11%	53,56	8,38%	1,67	0,00%
2020	33.489.461	-1,36%	55,94	4,46%	1,56	-6,67%
2021	35.285.160	5,36%	52,97	-5,31%	1,61	3,57%
2022	38.632.220	9,49%	54,44	2,78%	2,28	41,38%

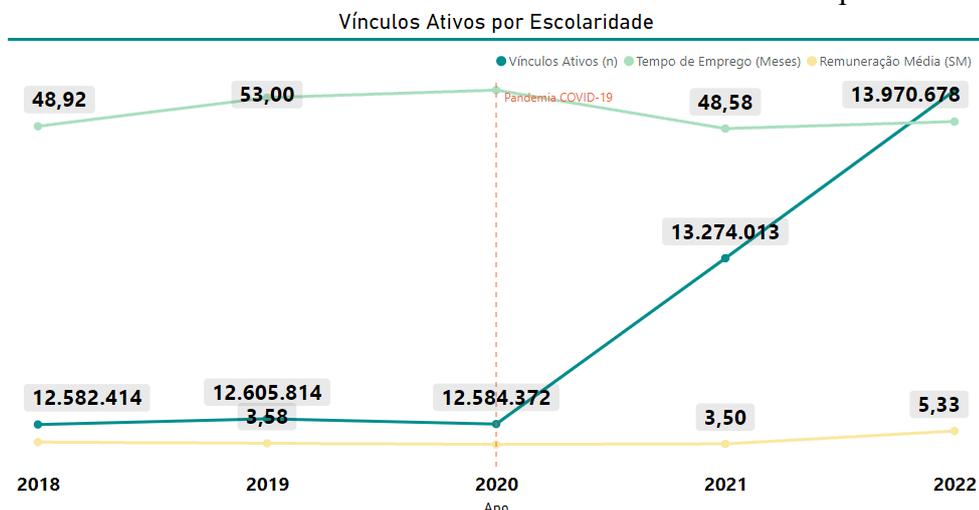
Fonte: RAIS Vínculos

A dinâmica dos três indicadores aqui, já se mostra diferente, houve uma queda nos vínculos ativos em 2020 de 1,36%, seguido por dois aumentos significativos, que inclusive, elevaram o número de vínculos ativos do período pré-pandemia aqui estudado. Já o tempo de emprego, se manteve em crescente durante a pandemia, mas em 2021 apresentou uma queda de 5,31%. E a remuneração média, apresentou também queda no ano de pandemia, de 6,67%, seguido por aumentos, que assim como o número de vínculos ativos, elevaram a patamares maiores do que o período pré-pandemia.

Observando estes dados, podemos entender então que, as pessoas com educação básica que conseguiram se manter em seus empregos durante a pandemia, tiveram seus salários reduzidos, e após a pandemia, a busca por estes profissionais foi acentuada, aumentando também a remuneração média.

Abaixo, são apresentados os dados relativos aos vínculos de pessoas com educação superior, que para fins de análise comportam o ensino superior completo e incompleto.

Gráfico 26 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Ensino Superior



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 18 - Vínculos Ativos Por Escolaridade - Ensino Superior

Ano	Vínculos Ativos (n)	Var. de Vínculos Ativos (YoY)	Tempo de Emprego (Meses)	Var. de Tempo de Emprego (YoY)	Remuneração Média (SM)	Var. de Remuneração Média (YoY)
2018	12.582.414	0,00%	48,92	0,00%	3,75	0,00%
2019	12.605.814	0,19%	53,00	8,35%	3,58	-4,44%
2020	12.584.372	-0,17%	54,08	2,04%	3,42	-4,65%
2021	13.274.013	5,48%	48,58	-10,17%	3,50	2,44%
2022	13.970.678	5,25%	49,58	2,06%	5,33	52,38%

Fonte: RAIS Vínculos

Analisando os dados, percebe-se aqui, um movimento semelhante aos dados da educação básica. Em vínculos ativos no período da pandemia, foi registrada uma queda de 0,17%. O tempo de emprego registrou uma queda significativa em 2021, de 10,17%. Já a remuneração média, já vinha com tendência de queda em 2019, de 4,44% e no ano da pandemia isso seguiu para uma queda de 3,42%.

Durante o ano de pandemia, de forma semelhante a educação básica, os trabalhadores com ensino superior que se mantiveram em seus postos de trabalho, tiveram redução em sua remuneração média. Percebe-se aqui, que após a pandemia, a busca de profissionais com ensino superior foi acentuada, o que elevou a remuneração média destes trabalhadores.

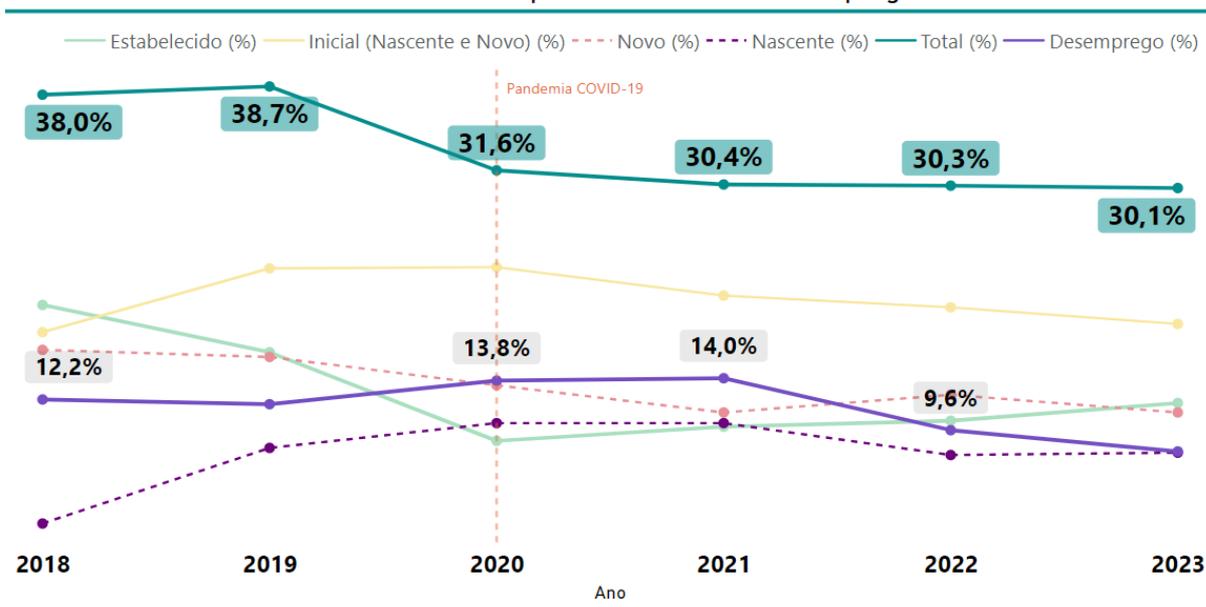
4.8 ANÁLISES FINAIS

Neste tópico, serão abordados os objetivos específicos que tratam de interpretar a correlação entre a taxa de desemprego do período com os parâmetros de empreendedorismo e evidenciar as taxas de mortalidade das empresas no período de 2018 a 2022.

4.8.1 Correlação Entre a Taxa de Desemprego com as Taxas de Empreendedorismo

O gráfico e tabela abaixo, demonstram a correlação entre as taxas de empreendedorismo e a taxa de desemprego.

Gráfico 27 - Indicadores de Empreendedorismo x Desemprego
Indicadores de Empreendedorismo x Desemprego



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados do GEM (2023) e IBGE (2023).

Tabela 19 - Indicadores de Empreendedorismo x Desemprego

Ano	Estabelecido (%)	Inicial (Nascente e Novo) (%)	Novo (%)	Nascente (%)	Total (%)	Taxa de Desemprego (%)
2018	20,20%	17,90%	16,40%	1,70%	38,00%	12,20%
2019	16,20%	23,30%	15,80%	8,10%	38,70%	11,80%
2020	8,70%	23,40%	13,40%	10,20%	31,60%	13,80%
2021	9,90%	21,00%	11,10%	10,20%	30,40%	14,00%
2022	10,40%	20,00%	12,60%	7,50%	30,30%	9,60%
2023	11,90%	18,60%	11,10%	7,70%	30,10%	7,80%

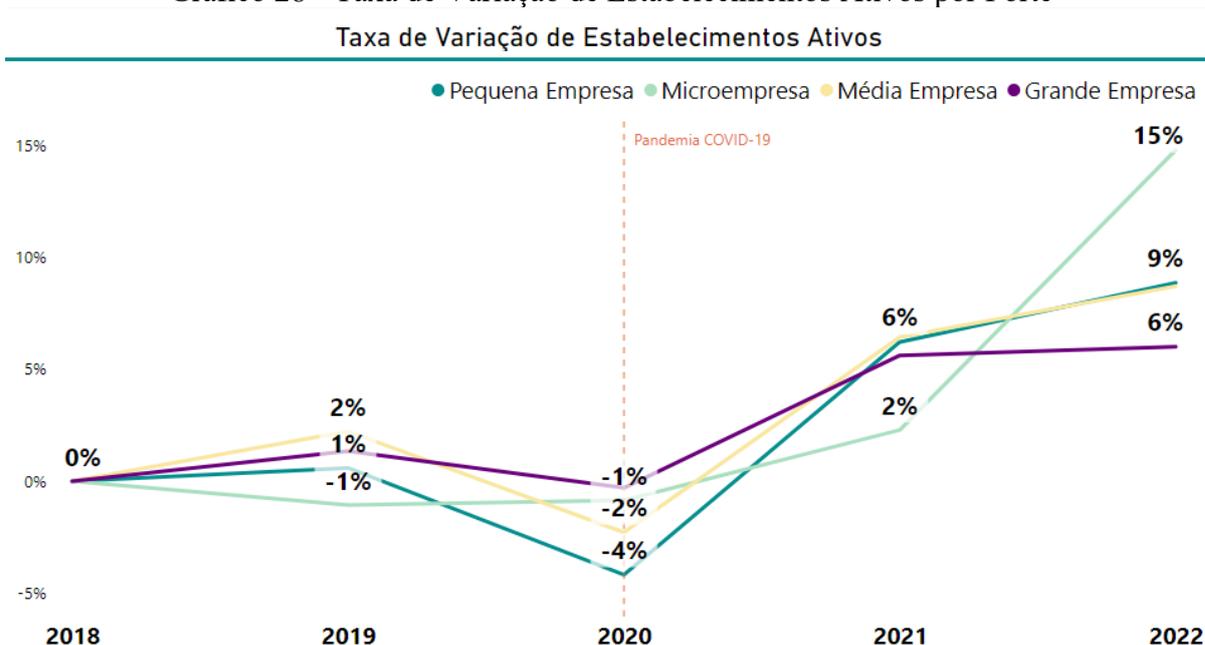
Fonte: RAIS Vínculos

Observando a tabela, fica evidente a correlação entre o aumento da taxa de desemprego no ano de 2020 de 2 pontos percentuais, com o aumento do empreendedorismo nascente, com um crescimento 2,1 pontos percentuais para o mesmo período, por outro lado, todas as outras taxas de empreendedorismo registraram contração, contribuindo ainda mais para esta tese.

4.8.2 Taxa de mortalidade das empresas

Seguindo a mesma metodologia apresentada no capítulo 4.5, abaixo temos um gráfico e tabela demonstrando a taxa de variação de estabelecimentos ativos por porte. O cálculo foi feito em comparação aos dados dos estabelecimentos ativos no ano anterior.

Gráfico 28 - Taxa de Variação de Estabelecimentos Ativos por Porte



Fonte: Elaborado pelo autor, 2024, dados da RAIS (2024).

Tabela 20 - Taxa de Variação de Estabelecimentos Ativos por Porte

Ano	Grande Empresa	Média Empresa	Microempresa	Pequena Empresa	Total
2018	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2019	1,34%	2,22%	-1,06%	0,60%	-0,77%
2020	-0,30%	-2,28%	-0,85%	-4,17%	-1,30%
2021	5,62%	6,44%	2,29%	6,22%	2,89%
2022	6,00%	8,70%	14,78%	8,85%	13,80%

Fonte: RAIS Estabelecimento

Analisando a tabela e o gráfico acima, pode-se identificar uma taxa de mortalidade elevada nos estabelecimentos ativos no ano da pandemia, em todas as classificações analisadas aqui. A maior queda se deu nas pequenas empresas com 4,17% seguido pelas médias empresas, com 2,28%, das microempresas, com uma queda de 0,85% e por fim, das grandes empresas, 0,30%, neste cenário, menos afetadas com as mudanças da pandemia.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho buscou nas pesquisas realizadas pelo SEBRAE, GEM, IBGE e em dados extraídos da RAIS, analisar o impacto da pandemia no empreendedorismo brasileiro. Em uma análise sobre os indicadores de empreendedorismo, observa-se que empreendedores estabelecidos no mercado, com negócio em funcionamento há mais de três anos, foram impactados pela pandemia, enfrentando grandes dificuldades. Por outro lado, os empreendedores em fase de maturação, com negócios entre três meses e três anos de operação, em sua maioria, tiveram que encerrar suas atividades.

Por outro lado, a taxa de desemprego apresentou uma correlação positiva com o empreendedorismo nascente, uma vez que pessoas que perderam seus empregos buscaram alternativas para geração de renda. Esse aumento está associado ao chamado empreendedorismo por necessidade, que, conforme discutido por Dornelas (2023), ocorre quando indivíduos criam seu próprio negócio por falta de outras opções de sustento.

O saldo, de entrada de saída de empreendedores no período da pandemia foi negativo. Entre 2018 a 2021, aproximadamente 8 milhões de empreendedores encerraram suas atividades. Nos anos seguintes, embora a queda tenha sido mais moderada, o período acumulou cerca de 9 milhões de negócios fechados até 2023.

O fechamento desses negócios pode ser explicado pelos fatores destacados por Pereira e Santos (1995). A falta de experiência empresarial anterior, comum entre empreendedores por necessidade, torna-se um fator crítico, pois muitos desconheciam o mercado e até mesmo as especificidades de seus produtos e serviços. Essa limitação dificultou a construção de um modelo de negócio saudável e sustentável.

Reforçando esse ponto, a taxa de variação de estabelecimentos ativos por porte, evidenciou mortalidade total de 1,3% dos estabelecimentos em 2020, com a maior queda entre as pequenas empresas, enquanto as grandes registraram uma pequena redução. Neste contexto, vale destacar a observação de Thornhill e Amit (2003), que apontam a falta de conhecimento gerencial, como uma das principais causas de fechamento de empreendimentos.

É nítida a queda dos níveis de empreendedorismo durante a pandemia e seu impacto desse declínio nos anos subsequentes. Além disso, o perfil médio do empreendedor mudou, de uma pessoa com mais experiência em seu segmento e negócio consolidado, para um perfil mais aventureiro, com menos experiência e planejamento, que precisou adaptar-se rapidamente para enfrentar as mudanças no cotidiano.

Em resumo, a entrada de novos empreendedores e o fechamento de negócios são parte constante do cenário empreendedor no Brasil. Contudo, este trabalho demonstrou que esse

processo se acentuou durante a pandemia. Novos empreendedores surgem, muitas vezes, ao identificar problemas na sociedade que se tornam em oportunidades de negócio, enquanto as falências ocorrem, em grande parte, devido a um perfil inflexível falta de planejamento e experiência no setor.

Como proposta de trabalho futuros, sugere-se entender melhor os pontos frágeis do empreendedorismo no Brasil de modo a preparar os empreendedores para momentos atípicos, como o da pandemia, e também auxiliar os órgãos especializados (SEBRAE, FIESC, CNC) nos trabalhos desenvolvidos com os empreendedores.

6. REFERÊNCIAS

ADIZES, Ichak. **Os ciclos de vida das organizações: como e porque as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito**. Pioneira, 1990.

ALBUQUERQUE, Alexandre Farias; ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. Fatores de mortalidade de pequenas empresas: uma análise da produção acadêmica no período 2000-2010. **Anais**, 2011.

ANDRADE, Pedro Correia. **O empreendedorismo em tempos de pandemia: impacto da pandemia da Covid-19 nas taxas de empreendedorismo do Brasil no ano de 2020**. 2022.

AQUINO, Estela ML et al. Medidas de distanciamento social no controle da pandemia de COVID-19: potenciais impactos e desafios no Brasil. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 25, n. suppl 1, p. 2423-2446, 2020.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia**, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2015.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. Cengage Learning, 2007.

BRIDI, Maria Aparecida. **A pandemia Covid-19: crise e deterioração do mercado de trabalho no Brasil**. Estudos avançados, v. 34, p. 141-165, 2020.

CAVALCANTE, Iara Cristina Silva. Análise do comércio eletrônico para o empreendedorismo na pandemia da COVID-19. **Revista Brasileira de Administração Científica**, v. 12, n. 3, p. 1-14, 2021.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. Editora Manole. 4ª ed. Editora: São Paulo, 2012

COSTA, Simone da Silva. Pandemia e desemprego no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 54, p. 969-978, 2020.

DOLABELA, F. **O segredo de Luíza: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios**. São Paulo: Sextante, 2008.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios-8a. edição**. Empreende Editora, 2021.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo na Prática: Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso**. 3 ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2023.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão & produção**, v. 19, p. 811-823, 2012.

GEM, SEBRAE e IBPQ. **Empreendedorismo no Brasil Relatório executivo**. Brasília: Sebrae, 2018.

GEM, SEBRAE e IBPQ. **Empreendedorismo no Brasil Relatório executivo**. Brasília: Sebrae, 2022.

GEM, SEBRAE e IBPQ. **Empreendedorismo no Brasil Relatório executivo**. Brasília: Sebrae, 2023.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Plageder, 2009.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil – 2022: relatório executivo**. Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (ANEGEPE) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). 2022. Disponível em <<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/05/GEM-BR-2022-2023-Relatorio-Executivo-v7-REVISTO-mai-23.pdf>> Acesso em: 23 mar. 2024.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Amgh Editora, 2014.

IBGE. **Desemprego** | IBGE. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>>. Acesso em 09 set. 2024.

IBGE. **PULSO Empresa**. Disponível em: <<https://covid19.ibge.gov.br/pulso-empresa/>>. Acesso em 09 set. 2024.

IBGE. **Projeção da População**. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/7358>. Acesso em 09 set. 2024.

KATO, Jerry Miyoshi; PONCHIROLLI, Osmar. O desemprego no Brasil e os seus desafios éticos. **Revista da FAE**, v. 5, n. 3, 2002.

KIRZNER, Israel M. **Perception, opportunity, and profit**. Chicago, IL, USA: Chicago University Press, 1983.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; CORRÊA, Victor Silva; ROSSETTO, Dennys Eduardo. Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da pandemia do COVID-19. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 9, n. 2, p. 1-12, 2020.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; GHOBIL, Alexandre Nabil; DO AMARAL, Derly Jardim. **Empreendedorismo por necessidade**: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. *Pensamento & Realidade*, v. 24, n. 1, 2009.

PEREIRA, Heitor José; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. 1995.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1959.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sobrevivência das empresas no mercantis brasileiras**. Disponível em:

<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/04/Resumo-executivo-Sobrevivencia-das-empresas-mercantis-brasileiras-11_04_23.pdf> Acesso em 09 set. 2024.

SEBRAE-NA/ Dieese. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2013**, p. 17.

Disponível em:

www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf Acesso em 09 set. 2024.

THORNHILL, Stewart; AMIT, Raphael. Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view. **Organization science**, v. 14, n. 5, p. 497-509, 2003.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos. Empreendedor: origens, concepções teóricas, dispersão e integração. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, p. 874-891, 2014.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos; CORRÊA, Victor Silva; REIS, Renato Francisco dos. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, p. 311-327, 2014.

VERGA, Everton; DA SILVA, Luiz Fernando Soares. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

ZYLBERSTAJN, Hélio; BALBINOTTO NETO, Giacomo. As teorias de desemprego e as políticas públicas de emprego. **Estudos Econômicos**, v. 29, n. 1, p. 129-149, 1999.