



Trabalho de Conclusão de Curso

A Dinâmica do Empreendedorismo e Inovação na América Latina

Millena Biff, Julio Cesar Zilli, Adriana Carvalho Pinto Vieira

RESUMO

O estudo objetivou compreender o perfil do empreendedorismo e inovação na América Latina. A pesquisa quanto aos fins se caracteriza como descritiva, e bibliográfica e documental quanto aos meios de investigação. Publicações do Banco Mundial, da Comissão para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) foram utilizadas como fonte para a coleta dos dados, por meio de uma abordagem qualitativa. Os resultados apontam que a América Latina é uma região empreendedora, possuindo muitos negócios formais e grande quantidade de investimento em negócios informais, porém, nesse último, investindo valores menores que países desenvolvidos. Ainda, os empreendedores da região percebem oportunidades e tem as capacidades necessárias para iniciar novos empreendimentos, porém, o medo de fracassar é considerável e pode impedir o início desses negócios. Quanto ao perfil de inovação, observou-se que a região possui deficiência nesse quesito, pois suas empresas introduzem produtos novos com menos frequência que as empresas de outras economias similares, investem pouco em P&D e registram poucas patentes. Os países latino-americanos investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas, possuindo poucos engenheiros, e o financiamento de P&D continua altamente concentrado em outras instituições (agências governamentais e universidades).

1 INTRODUÇÃO

No atual mundo globalizado é possível observar que algumas economias se sobressaem a outras e, portanto, essas economias que não se evidenciam devem buscar maneiras para fortalecimento, crescimento e aperfeiçoamento de seus produtos e serviços perante o mercado mundial. Uma dessas maneiras pode ser o empreendedorismo, que proporciona empregos e produtos e serviços melhores para a sociedade, principalmente quando aliado à inovação, até porque empresas que não inovam e nem mudam o que oferecem correm o risco de ser superadas pelas que o fazem (BESSANT; TIDD, 2009).

Conforme aponta Schumpeter (1985), o empreendedorismo está associado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades. Ele é quem destrói a ordem econômica existente por meio da introdução de novos bens no mercado, pela criação de novas formas organizacionais ou pelo uso de novos materiais. Esse processo é definido pelo autor como “destruição criativa”.

A América Latina é uma região muito rica em recursos naturais, mas seus países não estão entre os mais desenvolvidos (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014). Além disso, esta região presenciou um crescimento econômico e social relevante a partir dos anos 2000, mas vem esse vem decrescendo nos últimos anos (LEDERMAN *et al*, 2014).

Para que estas economias latino-americanas, em sua maioria exportadoras de *commodities*, voltem a crescer em um progresso contínuo, se faz necessário um maior investimento em inovação e produtividade. Os empreendedores estão ligados a esse processo, tendo em vista que são eles que percebem as oportunidades existentes e aproveitam-nas. Assim, estudar os empreendedores latino-americanos é importante para que se detectem as mudanças que devem ser realizadas na mentalidade empreendedora desses.



Desta forma, o presente estudo teve como objetivo compreender o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina.

Para melhor compreensão desse estudo, é importante entender o conceito de América Latina. No entendimento de Souza (2012) há muito tempo esse conceito é motivo de debates, interpretações divergentes e não há consenso sobre quem introduziu-o. Conforme Farret e Pinto (2001, p.30) “é muito difícil determinar quais países compõem-na, ou quais os critérios utilizados para classificar este ou aquele país americano como integrante dessa denominação”.

O Instituto de Estatística da Unesco – UIS (2001) afirma que a “América Latina”, geralmente, se refere ao conjunto de países da América Continental e Caribe cujos habitantes falam espanhol e português. Contudo, D’Araujo (2006) tem outro ponto de vista. Para o autor, fazem parte da América Latina os países abaixo do Rio Grande, rio que separa os Estados Unidos da América do México, dos quais, além do México, sete países na América Central, 12 na América do Sul e 14 países do Caribe compõem o conjunto latino-americano.

Muitas vezes, para não haver dúvida quanto aos países participantes, autores utilizam a expressão “América Latina e Caribe”, englobando a região caribenha. Mesmo assim, ainda há divergência nos conceitos. A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura – FAO (2015) afirma que essa região compreende 46 países, territórios dependentes e departamentos ultramarinos. No entanto, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - UNDP (2015) considera 42 países e territórios.

Nesse sentido, Bohoslavsky (2009) afirma que os parâmetros utilizados para classificar a região latino-americana são duvidáveis, até porque o próprio Estados Unidos da América tem muitos habitantes que falam espanhol como seu primeiro idioma e cerca de 20% da população do país tem origem hispano-americana e, ainda assim, esse país não é incluindo nas listas de países latino-americanos. Além disso, o autor ressalta que definir a América Latina como um lugar onde se falam as línguas dos países colonizadores parece ser algo para não incentivar o desenvolvimento de políticas emancipatórias, eternizando a relação de subordinados as metrópoles europeias.

A partir deste cenário, para as análises do presente trabalho e melhor assimilação do conteúdo abordado, adotou-se 20 países como América Latina, dentre eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Equador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela. Os países selecionados não apresentam as mesmas características no que diz respeito ao tamanho de suas populações, estrutura e distribuição etária, bem como apresentam significativas diferenças na renda média de sua população e sua distribuição na sociedade (UIS, 2001). Nesses países se observa as diferentes heranças culturais, diferenças linguísticas, etnias variadas e cultura rica e diversificada, porém, em contrapartida, “são, em geral, países com uma dívida social imensa, com déficit democrático, déficit de direitos e com problemas na economia muito mais graves do que os do primeiro mundo” (D’ARAÚJO, 2006, p.1).

O artigo foi estruturado em cinco seções: a primeira é a introdução, a segunda apresenta o referencial teórico, a terceira apresenta os procedimentos metodológicos, a quarta destaca a análise e os resultados da pesquisa, abordando o empreendedorismo e inovação na América Latina e, por fim, as considerações finais e as referências.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção são apresentadas as características vinculadas ao empreendedorismo, o empreendedor, tipologia dos empreendedores e sua relação com o crescimento econômico. Em seguida, caracteriza-se a inovação, tipologia, fontes e inibidores da inovação,



produtividade e inovação tecnológica, bem como a caracterização da América Latina, contemplando aspectos de sua balança comercial.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Dornelas (2005) afirma que a palavra empreendedorismo é uma livre tradução que se faz da palavra francesa *entrepreneur*, palavra essa que contém ideias de iniciativa e inovação e demonstra uma forma de ser e de ver o mundo.

Hisrich (1986) em sua obra *Entrepreneurship, intrapreneurship, and venture capital: the foundations of economic renaissance*, já afirmava que é importante fazer uma análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo para que se compreenda suas definições. O Quadro 1 resume o processo histórico do empreendedorismo, bem como demonstra os principais fatos que aconteceram nesses períodos:

Quadro 1 – Processo histórico do empreendedorismo

PERÍODO	PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS
Idade Média	O termo empreendedor foi utilizado para definir o indivíduo que não assumia grandes riscos, mas gerenciava grandes projetos de produção, utilizando os recursos disponíveis, normalmente vindos do governo do país.
Século XVII	Primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo. Empreendedor era quem estabelecia contratos com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos com preços prefixados, sendo qualquer lucro ou prejuízo de sua responsabilidade. Richard Cantillon considerado um dos criadores do termo empreendedorismo e um dos primeiros a diferenciar o empreendedor do capitalista.
Século XVIII	O capitalista (aquele que fornece o capital) e o empreendedor (aquele que assume riscos) foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo.
Final do século XIX e início do século XX	Empreendedores frequentemente confundidos com gerentes ou administradores (o que ocorre até nos dias atuais), sendo analisados de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2005).

Bessant e Tidd (2009) e Dornelas (2005), numa definição mais atual, definem empreendedorismo como uma paixão por mudar as coisas e uma vontade de lidar com modificações que aparecem no decorrer do tempo. Assim, o fundamento do empreendedorismo está em analisar uma oportunidade com o propósito de transformá-la em algo significativo (DORNELAS, 2005).

Dornelas (2005) ainda afirma que o momento atual pode ser considerado como a era do empreendedorismo, devido a participação que os empreendedores estão tendo na economia e sociedade, eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando e eliminando distâncias, criando novos empregos e modificando as relações de trabalho e gerando riquezas para a nação.

Os empregos e o faturamento advindos da criação de novos empreendimentos caracterizaram o empreendedorismo como um fenômeno socioeconômico, pois este estimula o interesse de governos e sociedades que procuram opções de políticas públicas com a intenção de acabar com o desemprego e estimular o crescimento econômico (DEGEN, 2009).

Vários fatores contribuem para a criação de um novo empreendimento, afirmam Hisrich e Peters (2004), e o governo é um deles, pois fornece a infraestrutura que pode ajudar



o novo negócio. Essas condições estruturais fornecidas pelo governo definem, por exemplo, a educação que a força de trabalho e o mercado consumidor doméstico terão, como será a estrutura de comunicações no território, a facilidade de acesso que as pessoas terão ao mercado e ao capital de risco, e a estrutura da indústria e o ambiente competitivo (OCDE, 2004). De acordo com Trott (2012) o Estado também impacta significativamente na administração estratégica de indústrias básicas e estimula o espírito empreendedor, pois é o principal financiador de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e importante comprador.

Com base nas constatações anteriores, percebe-se que o empreendedorismo influencia no desenvolvimento de uma nação, o que é confirmado por Dolabela (2008), quando afirma que o empreendedor é o responsável pelo crescimento socioeconômico de um país, e que, através da inovação, a economia permanece mais dinâmica, fazendo com que o empreendedorismo seja um recurso mais eficaz contra o desemprego.

2.1.1 O empreendedor

Birley e Muzyka (2001) afirmam que os empreendedores são indivíduos que organizam e assumem riscos relacionados a um empreendimento que criaram ou modificaram. Para Schumpeter (1985) o empreendedor está associado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades. Ele é quem destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos bens no mercado, pela criação de novas formas organizacionais ou pelo uso de novos materiais. Assim, tal processo é definido pelo autor como “destruição criativa”.

Com base no exposto anteriormente, pode-se dizer que o empreendedor se caracteriza principalmente pela inovação. Segundo Zen e Fracasso (2008, p.142):

Ele não é um inventor, mas um indivíduo capaz de introduzir a invenção na indústria e, assim, produzir inovação: a fabricação de um novo bem; a introdução de um método de produção; a abertura de um novo negócio e o ingresso em um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou de produtos semiacabados; o estabelecimento de um novo modelo de gestão organizacional.

O empreendedorismo está presente nos colaboradores das organizações que, mesmo não sendo os proprietários, estão capacitados para empregar seus aspectos pessoais em prol da organização, e como resultado, podem beneficiar suas carreiras (BIRLEY; MUZYKA, 2001). Dolabela (2008) compartilha do pensamento anterior e complementa afirmando que existem várias formas de empreender, podendo ser considerados empreendedores também o pesquisador, o funcionário público, o colaborador de uma empresa, os políticos e governantes, as ONGs, o artista, o escritor e o poeta. Contudo, segundo Dolabela (2008) não é empreendedor quem adquira uma empresa e não introduza nenhuma forma de inovação, somente gerenciando o negócio.

Dornelas (2007) afirma que o maior diferencial competitivo que um empreendimento pode ter é um indivíduo competente que teve um ensino com propriedade, pois assim esse ser humano poderá contribuir com ideias interessantes que levem ao êxito das organizações e países. Entretanto, o empreendedor também deve ter a experiência necessária na área em que pretende trabalhar, pois embora os sistemas educacionais sejam importantes para fornecer o necessário conhecimento dos negócios, os indivíduos tenderão a ser mais bem-sucedidos na formação de empresas na área em que já trabalharam (HISRICH; PETERS, 2004).



2.1.2 Características e tipos de empreendedores

As empresas podem ser criadas pelos indivíduos por distintas razões e também conforme as características que cada tipo de empreendedor possui (BESSANT; TIDD, 2009). Segundo Dolabela (2008) é através do entendimento dessas características e tipos de empreendedores que cada indivíduo pode desenvolver seu potencial empreendedor.

No Quadro 2 é possível visualizar alguns tipos de empreendedores e suas características.

Quadro 2 – Tipos de empreendedores

TIPO	CARACTERÍSTICA
Empreendedor nato	Pessoa que geralmente começa do nada e cria grandes empresas. Normalmente está à frente de seu tempo.
Empreendedor que aprende	Alguém que se depara com uma oportunidade de negócio e muda sua vida para dedicar-se ao próprio negócio.
Empreendedor serial	Indivíduo que gosta de empreender e criar novas empresas.
Empreendedor corporativo	Pessoa que conhece as ferramentas administrativas e sabe como utilizá-las para obter resultados.
Empreendedor social	Ser humano que se preocupa em construir um mundo melhor, envolvendo-se em causas humanitárias.
Empreendedor por necessidade	Sujeito que cria seu próprio negócio porque não tem alternativa e precisa arranjar alguma forma de sobreviver.
Empreendedor herdeiro	Indivíduo que herdou o negócio de sua família e aprendeu a arte de empreender com seus familiares.
Empreendedor normal	Alguém que utiliza muito de planejamento, aumentando as chances de um negócio ser bem-sucedido.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2007).

“Os empreendedores podem ser voluntários (que têm motivação para empreender) ou involuntários (que são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade, como é o caso de desempregados, imigrantes etc.)” (DOLABELA, 2008, p.31). Complementando o pensamento anterior, Rios e Neves (2004) e Oliveira e Guimarães (2006) ainda afirmam que o empreendedor involuntário, apesar de criar uma atividade de negócio, não é movido pelo espírito inovador e sim pela alternativa de trabalho e renda, assim, pode-se dizer que é o oposto do empreendedor voluntário.

Souza (2006), por meio de uma “matriz de características de empreendedor e empreendedorismo” desenvolveu um cruzamento de informações sobre as principais características do empreendedor, de acordo com autores estudados por ela. No Quadro 3 pode ser vista essa matriz, sendo que os autores mencionados são os que a autora estudou:

Quadro 3 – Matriz de características de empreendedor e empreendedorismo

Características	Autores																
	J. Schumpeter	D. McClelland	M. Weber	L. J. Filion	R. E. McDonald	E. Degen	P. Druker	R. Lalkala	I. Dutra	Barros e Prates	H. Mintzberg	E. Angelo	Logenecker <i>et al</i>	E. Leite	Carland <i>et al</i>	Frese <i>et al</i>	TOTAL
Buscar oportunidades	X	X		X	X	X	X		X		X	X	X	X			11



Conhecimento do Mercado						X	X	X				X		X			5
Conhecimento do Produto						X	X	X				X		X			5
Correr Riscos	X	X		X	X	X	X				X	X		X	X		10
Criatividade		X		X		X		X	X	X		X		X	X		9
Iniciativa	X	X		X					X					X		X	6
Inovação	X	16															
Liderança	X	X	X	X	X		X				X						7
Necessidade de Realização	X	X									X				X	X	5
Proatividade	X	X		X											X	X	5
Visionariedade				X					X		X			X		X	5

Fonte: Souza (2006, p.17).

Com essa matriz, a autora conseguiu demonstrar que, dentre as características estudadas pelos autores, a que aparece em todos os trabalhos é a inovação, seguido de buscar oportunidades e correr riscos. Dessa forma, fica perceptível a importância destas características, principalmente a inovação, para o empreendedor. Assim, no geral, os empreendedores buscam oportunidades, correm riscos e inovam.

Brandão, Vasconcelos e Muniz (2011) afirmam que os indivíduos que não reunirem as qualidades necessárias para ser um empreendedor terão pouco êxito em suas empresas e estas provavelmente serão excluídas do mercado.

2.1.3 Empreendedorismo x crescimento econômico

Ao longo do tempo, o empreendedorismo tem se mostrado um importante aliado do crescimento econômico, dando suporte à maioria das inovações que têm promovido esse desenvolvimento, gerando emprego e renda. Quanto mais oportunidades de empreendedorismo um país fornecer, maior será seu desenvolvimento econômico, que novamente resultará em mais oportunidades de empreendedorismo. Nota-se, então, que este é um processo cíclico que alimenta ainda mais a busca da inovação (DORNELAS, 2003).

Para Hisrich e Peters (2004) o papel do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico vai além de apenas aumentar a produção e renda *per capita* de um país. O papel do empreendedor neste desenvolvimento “envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (HISRIC; PETERS, 2004, p.33). Neste cenário, os empreendedores geram empregos, inovam e incentivam o crescimento das economias e, por serem criativos e enérgicos, conseguem transformar ideias que estão mal organizadas em algo que pode ser bem-sucedido no mercado (CHIAVENATO, 2004).

Para Dornelas (2005) o empreendedorismo em um país pode surgir como uma alternativa para estabilizar sua economia, uma vez que é possível promover um aumento da competitividade e redução dos custos das organizações através dele. Em uma economia com baixo crescimento econômico e desemprego, o empreendedorismo também pode ser uma alternativa para a sobrevivência das pessoas, porém, uma parte considerável desses negócios está direcionado ao fracasso, devido a grande inconstância econômica (OLIVEIRA, 2014).



Dessa forma, conforme as constatações anteriores, o empreendedorismo pode ser visto como um fator crítico para o desenvolvimento econômico, não se restringindo a criação de novos negócios, pois também é uma forma de sistematizar os processos internos das organizações para a geração de inovações empresariais. “Empreendedorismo e inovação estão intimamente ligados e são ingredientes fundamentais para o desenvolvimento econômico” (DORNELAS, 2003, p.9).

2.2 INOVAÇÃO

O planeta passou por várias transformações em pequenos períodos de tempo, com destaque para o século XX, onde foram criadas a maioria das invenções que revolucionaram a vida das pessoas. Provenientes destas invenções surgem as inovações, pois foram criados objetos que até então não existiam, ou aprimorados os já existentes (DORNELAS, 2005).

Freeman (1982) em sua obra *The economics of industrial innovation* já demonstrava preocupação com a administração da inovação, pois, segundo ele, um dos problemas em administrá-la é a quantidade e variedade de compreensões que as pessoas fazem deste termo, confundindo-o, com frequência, com invenção. Invenção é o processo de criar algo novo a partir de ideias que surgiram e foram testadas na forma de planos, protótipos, ou outros meios (BARBIERI; ÁLVARES; CAJAZEIRA, 2009). Enquanto a invenção envolve esforços para elaborar novas ideias de modo que possam ter utilidade prática, pode-se dizer que a inovação é “uma mudança no estado natural das coisas, obtidas através de alterações significativas e implantadas com sucesso a produtos, processos ou serviços” (FREITAS FILHO, 2013, p.5).

Para Dornelas (2005) os empreendedores são as pessoas por trás destas invenções e inovações, pois são eles que, com suas características distintas, fazem acontecer algo diferente (CHIAVENATO, 2004). Entretanto, não basta apenas inventar ou inovar em uma tecnologia ou produto, estes têm que oferecer benefícios para as pessoas e lucratividade para as empresas (BARON; SHANE, 2011).

Dornelas, Spinelli e Adams (2014) alegam que a inovação é a essência do empreendedorismo. Bessant e Tidd (2009, p.21-22) complementam esse pensamento:

[...] a natureza da inovação está fundamentalmente ligada ao empreendedorismo. A capacidade de avistar oportunidades e criar novas formas de explorá-las é indispensável ao processo de inovação. Os empreendedores correm riscos [...] especialmente se isso significa superar os participantes já envolvidos no negócio.

Inovar, para Hisrich e Peters (2004), é uma das tarefas mais difíceis para um empreendedor, pois exige tanto a capacidade de criar e conceitualizar, quanto a de entender as forças que estão presentes no ambiente.

A inovação é orientada pela habilidade de fazer relações, de visualizar oportunidades e de tirar vantagem das mesmas. A inovação não só requer a abertura de novos mercados, como também exige a implementação de novas formas de servir àqueles já estabelecidos e maduros (BESSANT; TIDD, 2009). Bessant e Tidd (2009, p.289) destacam que “[...] não importa o quão empreendedor um indivíduo seja, um contexto que ofereça acesso a recursos adequados sempre será necessário”.

Dornelas (2007) e Lederman *et al.* (2014) afirmam que os países com economias exitosas possuem um ambiente de trabalho com mais liberdade e incentivos que estimulam a inovação, ou seja, empresas de sucesso prosperam em economias favoráveis e em ambientes organizacionais que aumentam o retorno esperado das inovações. Quando há um ambiente favorável, os empresários assumem riscos e investem em inovação, o que estimula ganhos de produtividade e promove o desenvolvimento econômico.

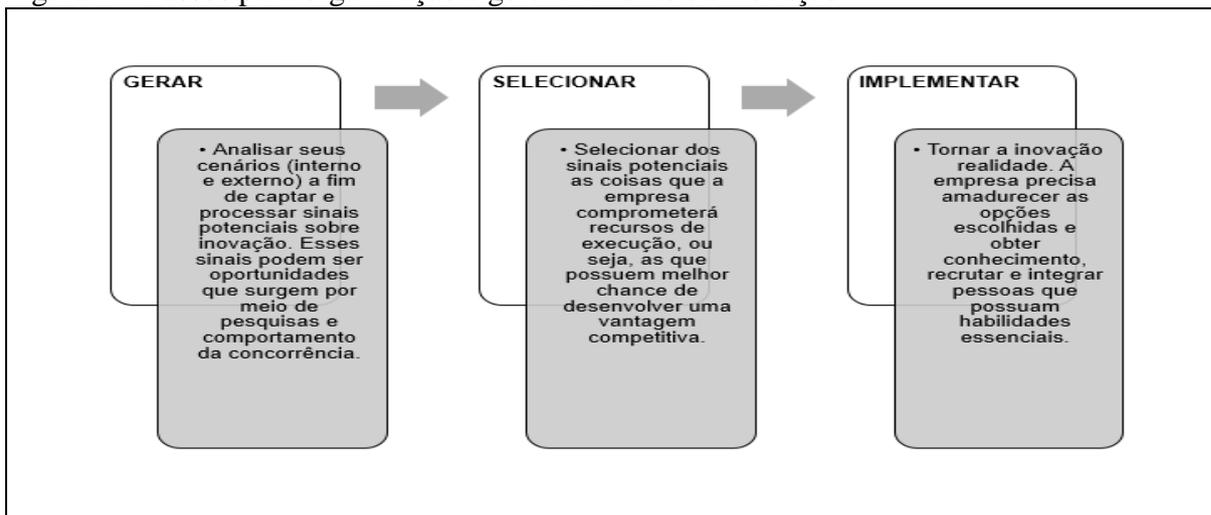


A capacidade de uma região ou local de produzir conhecimento, aprender e inovar pode variar, pois cada lugar possui distintas combinações de aspectos e bens coletivos que a influenciam (ALBAGLI; MACIEL, 2004). Tigre (2014) defende que o crescimento econômico não acontece simplesmente pelo aumento das atividades econômicas que já existem no país, e sim pelo processo de melhora de qualidade que a estrutura produtiva passa, onde os processos e produtos agregam maior valor através do conhecimento adquirido.

Para que uma empresa sobreviva no mercado e seja competitiva, há a necessidade de ter em sua missão a inovação como objetivo, caso contrário, outras empresas que inovam podem ser muito mais competitivas. Uma inovação contribui para o sucesso competitivo de forma estratégica, levando a empresa onde ela deseja estar, seja ela pública ou privada (BESSANT; TIDD, 2009).

A inovação “é resultado de um processo complexo que envolve riscos e precisa de gerenciamento cuidadoso e sistemático” (BESSANT; TIDD, 2009, p.45). Ainda para os autores, a inovação eficiente está relacionada com a forma com que a organização seleciona e gerencia os seus projetos, que podem ser resumidos em três passos: acesso a novas ideias, seleção das boas e sua implementação. Na Figura 1 é possível visualizar de forma básica como funcionam estes três passos:

Figura 1 – Passos para organização e gerenciamento da inovação



Fonte: Adaptado de Bessant e Tidd (2009).

É importante ressaltar que apenas as ideias efetivamente implementadas podem ser consideradas inovação. O processo de geração de ideia, por si só, não constitui uma inovação (FRANÇA, 2010). Para Bessant e Tidd (2009, p. 45) “O desafio consiste em dar cada um desses passos de maneira organizada e ser capaz de repetir o feito”.

Apesar de a inovação ter muitas formas diferentes, Bessant e Tidd (2009) afirmam que ela pode ser resumida em quatro distintas perspectivas de mudança, também conhecidas como os 4Ps da inovação. O Quadro 4 demonstra os conceitos utilizados por Tidd, Bessant e Pavitt (2008) para definir os quatro tipos de inovação.



Quadro 4 – Tipos de inovação

TIPOS DE INOVAÇÃO	CARACTERÍSTICAS
Inovação de produto	Modificações nos produtos que a empresa oferece.
Inovação de processo	Mudanças na criação e entrega dos bens ou serviços.
Inovação de posição	Mudanças no contexto em que os produtos são introduzidos.
Inovação de paradigma	Modificações nos modelos mentais subjacentes que orientam o que a empresa faz.

Fonte: Adaptado de Tidd, Bessant e Pavit (2008).

Outros autores, como Schumpeter e OCDE também apresentam uma classificação dos tipos de inovação. Schumpeter (1985) em sua obra “A teoria do desenvolvimento econômico” afirmava que a inovação pode ser classificada em cinco tipos: introdução de um novo bem no mercado; introdução de métodos novos de produção ou comercialização de produtos; abertura de novos mercados; desenvolvimento de novas fontes provedoras de matérias-primas e outros insumos; e criação de novas estruturas de mercado em uma organização. Na concepção da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2004), existem quatro tipos de inovação: de produto, de processo, organizacional e de marketing.

Tendo em vista essas definições, pode-se afirmar que as opiniões de alguns autores são divergentes sobre o assunto, no entanto é possível perceber que a inovação não se restringe apenas a produtos e processos, como é comumente associada, mas está presente em outras áreas de uma empresa. As inovações ainda podem ser incrementais ou radicais, conforme o Quadro 5.

Quadro 5 – Inovação incremental e radical

TIPOS	CARACTERÍSTICAS
Inovação incremental	Normalmente, entendida como a melhoria de produto ou processo existente cujo desempenho tenha sido significativamente melhorado ou a reconfiguração de uma tecnologia.
Inovação radical	Produto ou processo cujas características, atributos ou uso sejam significativamente diferentes quando comparados aos produtos e processos existentes. Tais inovações podem envolver tecnologias radicalmente novas ou podem se basear na combinação de tecnologias existentes para novos usos.

Fonte: Coral, Ogliari e Abreu (2008, p.3).

Desse modo, na era da globalização onde há muitas incertezas e mudanças constantes, os setores precisam ser capazes de se tornar competitivos por meio do desenvolvimento coletivo de valores que os diferenciem. Neste sentido, conforme Drucker (2005), as organizações vencedoras neste século XXI serão as que conseguirem acumular saber, articular o empenho coletivo e a capacidade das pessoas envolvidas de se relacionarem umas com as outras, dentro de uma linguagem comum, de esforço conjunto.

2.2.2 Fontes e inibidores da inovação

Barbieri, Álvares e Cajazeira (2009) evidenciam que a identificação de fontes de ideias para inovação é de grande importância para este processo. Estas ideias, que podem ser sobre produtos, processos e negócios, novos ou modificados, emanam de fontes externas e internas à organização. Os autores também exemplificam quais são as fontes externas e internas de onde as ideias inovadoras provêm: os clientes, fornecedores, concorrentes, feiras de negócios, instituições de pesquisas, revistas técnicas e documentos de patentes são considerados fontes externas; o que advém do próprio pessoal da organização, como dirigentes, trabalhadores especialmente alocados em atividades inovadoras e trabalhadores com outras atribuições, como vendedores e compradores, são considerados fontes internas.



Como uma inovação só se completa quando o mercado a aceita, os clientes são considerados fontes fundamentais de ideias.

No entanto, alguns fatores inibem a inovação, ou seja, impedem as pessoas de proporem e compartilharem ideias sobre a mesma (TRÍAS DE BES; KOTLER, 2011). Um estudo da *International Business Machines* – IBM (2006) destaca as principais barreiras que as pessoas e empresas encontram para inovar: financiamento inadequado, pois algumas empresas não alocam recursos para tal e trabalham com baixos orçamentos; aversão a riscos, pois é perceptível que as empresas privilegiam os projetos com menor risco e de retorno considerável em curto prazo; silos organizacionais, que é o fechamento e criação de barreiras pelas empresas aos restantes elos da cadeia de valor; pressão por prazos, pois as empresas exigem prazos cada vez mais curtos; e medições incorretas, que são erros nas medições dos resultados obtidos.

Dessa forma, Trías De Bes e Kotler (2011) alegam que a inovação não vai acontecer em uma empresa enquanto existirem inibidores, por isso é importante combatê-los.

2.2.3 Produtividade e Inovação Tecnológica

Segundo Mattos e Guimarães (2005), durante muitos anos houve o entendimento de que a mão-de-obra e o capital eram os únicos fatores que estavam ligados diretamente ao crescimento econômico. Fatores como educação, conhecimento e capital intelectual eram considerados de pouca incidência na economia. Na atualidade, este paradigma quase não existe mais nas economias modernas e o crescimento econômico e a produtividade destes países estão cada vez mais baseados no conhecimento e na informação.

A Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (2004) afirma que o desenvolvimento tecnológico, difusão de novas tecnologias e inovação são de suma importância para o aumento da produção, crescimento da produtividade e do emprego.

Atualmente, para que uma organização seja bem-sucedida ou sobreviva no mercado, é necessário que se tenha produtividade e um processo produtivo eficiente (MACEDO, 2012). O sucesso de uma organização muitas vezes está, também, associado à aplicação do conhecimento científico e tecnológico aos seus produtos, pois estes agregam mais valor e geram mais riquezas às empresas e, conseqüentemente, aos países (FREITAS FILHO, 2013).

Nas palavras de Macedo (2012, p.113) “produtividade se refere à capacidade da empresa gerar “produto” no seu processo produtivo”. Contudo, a eficiência deste processo não depende apenas do setor de produção, pois a geração de valor advém também dos demais estágios do processo produtivo, como, por exemplo, a compra de bens e serviços intermediários e a venda dos bens e serviços que a empresa produz. Sob o ponto de vista de Hansen (2006) todos os setores das fábricas estão interligados, por isso um acontecimento eventual pode afetar todas as partes. Nesse sentido, deve-se “fazer uma avaliação da importância da produtividade em todos os setores da empresa” (HANSEN, 2006, p.24).

Ainda, um dos meios utilizados frequentemente para medir o crescimento da produtividade em uma empresa, é traçar a mudança tecnológica que ocorreu na mesma (SCHREYER; PILAT, 2001). Mudança tecnológica é, conforme Sáenz e Capote (2002, p.69) “o processo pelo qual novos produtos, equipamentos, processos de produção e distribuição de bens e serviços, e métodos gerenciais se introduzem em nível macro na economia.” Esta mudança pode afetar vários setores da economia, como foi o caso da introdução dos computadores na sociedade, exemplificam os autores.

Freitas Filho (2013) afirma que na inovação tecnológica a ideia parte da elaboração de um novo conceito científico, transformado em uma nova tecnologia. Esta tecnologia, aplicada a um produto com sucesso comercial, causa a inovação tecnológica. De acordo com Barbieri,



Álvares e Cajazeira (2009) as inovações tecnológicas podem ser definidas como uma associação entre as necessidades de mercado e oportunidades técnicas. Portanto, um processo de inovação de alta qualidade deve considerar, desde antes de desenvolver novas mercadorias, tanto o mercado quanto as oportunidades tecnológicas encontradas no mesmo.

Otterloo (2009, p.25) afirma que o papel da tecnologia nas mudanças sociais também é de grande importância, pois são elas que “condicionam estruturas de distribuição social, custos de produção, acesso a bens e serviços; geram problemas sociais e ambientais; facilitam ou dificultam a sua resolução”. Sob o ponto de vista de Mattos e Guimarães (2005, p.3) “na maioria dos países desenvolvidos, mais de 50% do PIB são gerados sobre a base de investimentos em produtos, isto é, bens e serviços de alta tecnologia, fundamentalmente em tecnologia da informação e comunicações”.

Shane (1997) já afirmava que mudanças tecnológicas tornam viáveis novos empreendimentos e são as fontes mais importantes de oportunidade para o empreendedorismo. As mudanças tecnológicas “são uma fonte de oportunidades de empreendedorismo porque possibilitam que as pessoas façam as coisas de forma nova e mais produtiva” (BARON; SHANE, 2011, p.35). Uma organização pode inserir muitos tipos de modificações em seus métodos de trabalho, no uso dos elementos de produção e nos tipos de *outputs* que melhoram sua produtividade e sua *performance* comercial (OCDE, 2004).

As mudanças tecnológicas também aumentam o papel dos gestores, conforme apresentam Bueno, Leite e Pilatti (2004), pois estes necessitam ser mais habilidosos em suas tarefas e fazer com que as organizações se desenvolvam e se organizem da melhor forma para se adaptar as mudanças. Bueno, Leite e Pilatti (2004, p. 5-6) afirmam que:

A competitividade de um país depende da capacidade de inovação tecnológica dos seus empreendedores, que criam ativamente invenções, investem maciçamente em inovações, desafiam as abordagens tradicionais à gestão e a estratégia de negócios e, talvez, até mesmo os papéis dos negócios e do governo.

Demonstra Plonski (2005) alguns componentes relevantes para a inovação tecnológica, com destaque: o empreendedorismo inovador, o marketing, a pesquisa científica e tecnológica, a invenção, o desenvolvimento tecnológico, a engenharia não rotineira, a tecnologia industrial básica, o financiamento e os mecanismos de estímulo (fiscais, financeiros e outros), a extensão tecnológica, a educação em diversos níveis, a comunicação social, a gestão do conhecimento e o gerenciamento de programas e projetos complexos.

Todas estas mudanças estão gerando novas formas de trabalho e cenários econômicos onde a solução para se criar emprego e melhorar a qualidade de vida consiste em ideias inovadoras aplicadas a novos produtos e processos. Com isso, faz-se possível perceber que a inovação e o conhecimento são de grande importância no mundo atual (MATTOS; GUIMARÃES, 2005).

Para que haja a permanência no mercado por parte das empresas é necessário que se construam e mantenham fábricas eficazes, ou seja, fábricas que consigam produzir produtos de qualidade e com alto valor agregado, mantendo baixos custos de produção. As empresas mundialmente bem-sucedidas passaram por uma longa jornada de melhoria contínua para chegarem onde estão, sendo grande parte deste esforço na área de capacitação humana, educando os colaboradores a realizar seus trabalhos pensando nos outros trabalhadores (HANSEN, 2006).



2.3 AMÉRICA LATINA

De acordo com Gwynne e Cristobal (2014), a globalização pode ser associada a uma série de mudanças econômicas, políticas, sociais e culturais na sociedade latino-americana. Assim, no âmbito internacional, a Tabela 1 demonstra a balança comercial da América Latina do período de 2006 a 2013:

Tabela 1 – Balança comercial latino-americana em milhões de dólares FOB

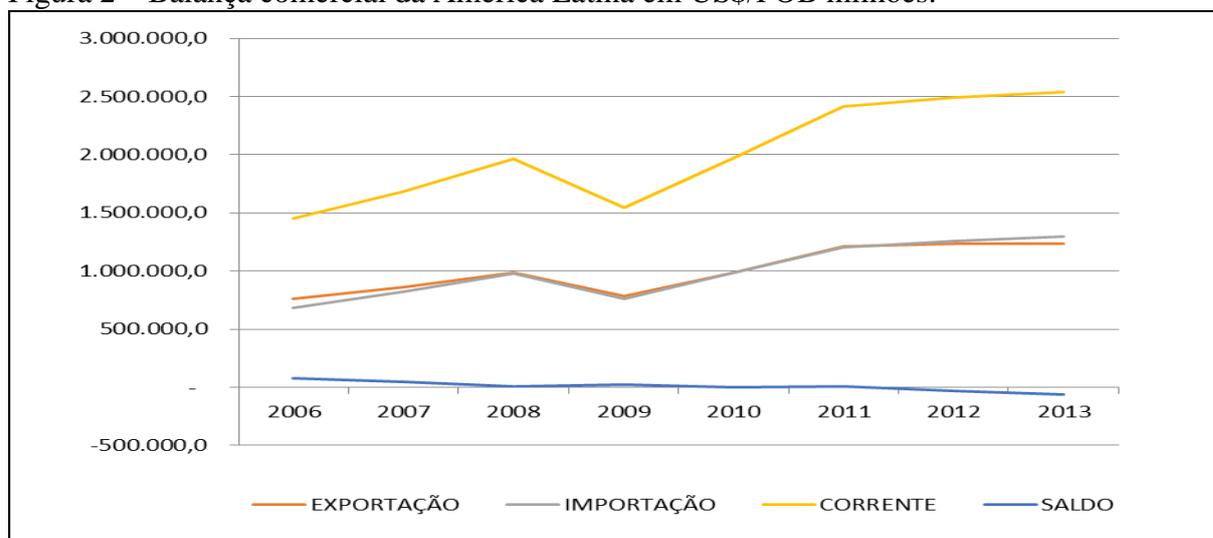
ANO	EXPORTAÇÃO	% PART	IMPORTAÇÃO	% PART	CORRENTE	SALDO
2006	762.849,8	52,7	685.798,9	47,3	1.448.648,7	77.050,9
2007	864.835,3	51,3	819.395,4	48,7	1.684.230,7	45.439,9
2008	983.060,8	50,1	977.600,0	49,9	1.960.660,8	5.460,8
2009	784.272,2	50,7	762.761,9	49,3	1.547.034,1	21.510,3
2010	985.168,4	50,0	986.374,5	50,0	1.971.542,9	- 1.206,1
2011	1.210.584,6	50,1	1.205.928,6	49,9	2.416.513,2	4.656,0
2012	1.232.584,3	49,4	1.260.099,0	50,6	2.492.683,3	- 27.514,7
2013	1.235.689,3	48,7	1.299.137,2	51,3	2.534.826,5	- 63.447,9
TOTAL	8.059.044,7	50,2	7.997.095,5	49,8	16.056.140,2	61.949,2

Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Percebe-se que no decorrer do período analisado, o intercâmbio de bens e serviços dos países considerados latino-americanos foi crescente, isto é, houve um aumento dos bens e serviços que as nações venderam e compraram entre si e com os outros países ao redor do globo. Visualiza-se também que nos últimos anos as importações vêm em uma tendência crescente, tendo mais participações na balança comercial se comparadas às exportações. Isso significa que a América Latina, ultimamente, está adquirindo mais produtos e serviços de outros países do que vendendo.

O que foi afirmado acima e os dados da Tabela 1 podem ser melhor assimilados na Figura 2.

Figura 2 – Balança comercial da América Latina em US\$/FOB milhões.

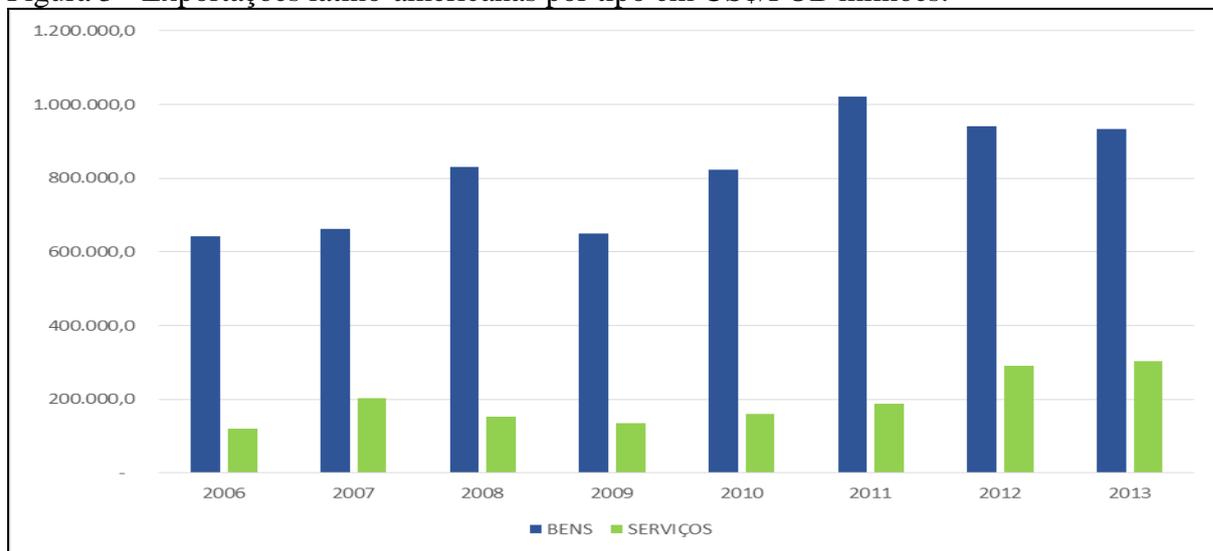


Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).



Desses valores apresentados como sendo totais das exportações da região ao longo dos anos, é possível distinguir quais valores são advindos da venda de bens e quais são da venda de serviços, conforme a Figura 3.

Figura 3 - Exportações latino-americanas por tipo em US\$/FOB milhões.

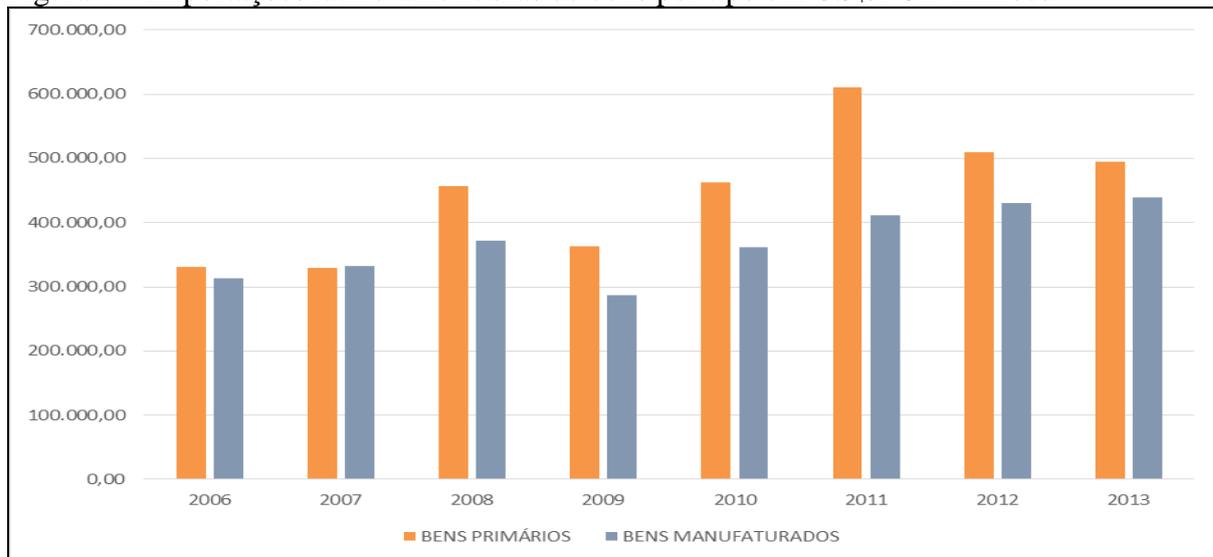


Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Os bens representam a maioria das exportações que a América Latina faz para os outros países do globo e entre si. Esses bens são divididos em bens primários, que não sofreram transformações, e bens manufaturados, que sofreram.

A Figura 4 demonstra esse panorama das exportações latino-americanas:

Figura 4 – Exportações latino-americanas de bens por tipo em US\$/FOB milhões.



Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Assim, fica perceptível que nos dois primeiros anos analisados (2006 e 2007), os bens primários e manufaturados tiveram aproximadamente a mesma representação no total de bens.



Contudo, ao longo dos anos, houve um aumento de vendas de bens primários, com seu auge em 2011.

É importante ressaltar que as exportações de *commodities* minerais e agrícolas suprem uma grande parte da poupança e do investimento necessário para o desenvolvimento econômico da América Latina. Os países latino-americanos dependem fortemente das divisas geradas pelas exportações de *commodities*, pois com elas fazem a troca por alimentos, tecnologia e pesquisa e desenvolvimento; peças-chaves para o seu crescimento econômico. Assim, para impulsionar estas economias a se expandirem ou terem um rápido desenvolvimento, geralmente é necessário um aumento na taxa de extração de recursos naturais para vender mais nos mercados internacionais (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Neste sentido, apontam Gwynne e Cristobal (2014) que a América Latina tem servido como uma periferia de recursos para a economia mundial desde os tempos coloniais. Nos tempos coloniais da América Latina, explica Quijano (2005), os colonizadores extraíam minerais preciosos (ouro e a prata) e vegetais preciosos (tabaco, cacau e batata) por meio de mão-de-obra escrava, servos e de seus respectivos mestiços.

Neste cenário, a América Latina é uma região extremamente rica em recursos naturais, o que poderia fazer com que ela estivesse entre os países mais desenvolvidos do mundo, porém, este não é o caso da região. Várias iniciativas políticas apoiadas em ideias que visam quebrar a dependência do continente em matéria de desenvolvimento dos recursos, não são totalmente bem-sucedidas. Assim, os países da região permanecem na periferia da economia mundial - em grande parte dependentes dos centros globais de bens de consumo e de mercados para seus produtos primários (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Sobre esses produtos primários, Gwynne e Cristobal (2014) ainda afirmam que alguns dados econômicos sugerem que as exportações de produtos primários renováveis e não-renováveis tornaram-se menos importantes ao longo do tempo. Em 1970, as exportações foram responsáveis por 89,2% do valor total das exportações regionais. Porém, em 2000, este número baixou para 42%. Em termos nominais, as exportações de valores e volumes de produtos primários continuam a aumentar, mas em termos reais não.

Destaca-se que as exportações industriais aumentaram substancialmente em vários países latino-americanos, principalmente México e Brasil, que juntos representam cerca de 64% do valor de todas as exportações da América Latina (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Dessa forma, a Tabela 2 demonstra as exportações totais de bens e serviços da América Latina, dividida em países, no período de 2006 e 2013. Em seguida, a Tabela 3 demonstra as importações.

Com base em ambas as tabelas, pode-se perceber que o México e o Brasil são os países latino-americanos que mais intercambiam seus bens e serviços com o mundo, sendo responsáveis por mais de 50% das exportações e importações da região.

No entanto, Bárcena (2014) aponta que, com exceção do México e da América Central, a região tem pouca participação nas três cadeias de valores conhecidas como Fábrica América do Norte, Fábrica Europa e Fábrica Ásia. A região não é um importante fornecedor de bens intermediários não-primários para qualquer uma destas cadeias, nem é um grande importador de bens intermediários dos países participantes. O México é uma exceção, já que produtos de média tecnologia representam uma grande parte de suas exportações de bens intermediários aos seus parceiros do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). Ao mesmo tempo, a integração do país na Fábrica América do Norte se constitui principalmente na exportação de bens finais produzidos a partir de insumos importados, com pouco valor agregado no mercado interno.



Ainda sobre a relação da América Latina com a globalização, segundo Ayerbe (2002), após a década de 1980 que a liberalização política e econômica veio a ser uma tendência predominante na América Latina, com o fortalecimento da hegemonia dos setores favoráveis ao mercado e à iniciativa privada. Com o fim da Guerra Fria foi reforçada a posição latino-americana como uma região autônoma e com seus projetos políticos independentes (SOUZA, 2012).



Tabela 2 – Exportações totais de bens e serviços na América Latina por países

PAÍSES AMÉRICA LATINA	2006	PART %	2007	PART %	2008	PART %	2009	PART %	2010	PART %	2011	PART %	2012	PART %	2013	PART %
Argentina	54.569,10	7,15	66.343,40	7,67	82.174,60	8,36	66.698,40	8,50	81.834,10	8,31	99.661,10	8,23	95.559,80	7,75	96.083,90	7,78
Bolívia	4.428,20	0,58	5.003,50	0,58	7.024,80	0,71	5.475,80	0,70	7.170,70	0,73	9.237,90	0,76	12.259,80	0,99	12.703,10	1,03
Brasil	157.283,20	20,62	184.603,30	21,35	228.393,00	23,23	180.723,10	23,04	233.514,20	23,70	294.248,70	24,31	282.441,60	22,91	281.161,00	22,75
Chile	67.241,20	8,81	77.591,00	8,97	75.248,50	7,65	63.955,50	8,15	82.257,30	8,35	94.543,10	7,81	90.421,00	7,34	89.471,00	7,24
Colômbia	28.558,00	3,74	34.212,70	3,96	42.609,80	4,33	38.142,30	4,86	45.192,30	4,59	63.088,70	5,21	66.710,60	5,41	65.754,10	5,32
Costa Rica	11.073,40	1,45	12.851,70	1,49	13.638,70	1,39	12.431,10	1,59	13.836,20	1,40	15.413,90	1,27	16.919,30	1,37	17.602,40	1,42
Cuba	9.834,00	1,29	12.022,00	1,39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equador	14.212,60	1,86	16.070,20	1,86	20.902,40	2,13	15.748,50	2,01	19.609,30	1,99	24.669,80	2,04	26.376,10	2,14	27.714,90	2,24
El Salvador	3.770,70	0,49	4.349,30	0,50	4.809,80	0,49	4.215,70	0,54	4.971,10	0,50	5.878,70	0,49	6.093,80	0,49	6.402,60	0,52
Guatemala	7.600,90	1,00	8.714,30	1,01	9.985,90	1,02	9.399,80	1,20	10.801,90	1,10	12.786,00	1,06	12.594,10	1,02	12.751,20	1,03
Haiti	689,10	0,09	779,20	0,09	917,20	0,09	1.034,00	0,13	1.016,40	0,10	1.311,70	0,11	1.327,80	0,11	1.536,00	0,12
Honduras	6.021,50	0,79	6.564,30	0,76	7.109,90	0,72	5.772,60	0,74	7.240,00	0,73	9.000,00	0,74	9.415,30	0,76	8.838,40	0,72
México	266.227,50	34,90	289.536,90	33,48	309.559,00	31,49	244.799,40	31,21	314.094,30	31,88	365.586,00	30,20	387.587,40	31,45	400.856,00	32,44
Nicarágua	1.965,30	0,26	2.254,20	0,26	2.792,40	0,28	2.747,90	0,35	3.437,50	0,35	4.438,70	0,37	5.007,70	0,41	4.999,70	0,40
Panamá	12.475,50	1,64	14.057,40	1,63	17.220,50	1,75	17.562,30	2,24	18.894,70	1,92	25.001,60	2,07	28.159,50	2,28	27.010,20	2,19
Paraguai	6.322,80	0,83	7.893,30	0,91	10.174,10	1,03	8.336,10	1,06	11.136,60	1,13	13.360,90	1,10	12.409,90	1,01	14.446,90	1,17
Peru	26.490,20	3,47	31.246,10	3,61	34.667,30	3,53	30.706,10	3,92	39.495,80	4,01	50.639,60	4,18	51.282,00	4,16	47.990,60	3,88
República Dominicana	11.177,40	1,47	11.985,10	1,39	9.269,80	0,94	7.982,10	1,02	12.345,20	1,25	14.184,30	1,17	15.075,50	1,22	15.986,00	1,29
Uruguai	5.787,20	0,76	6.933,40	0,80	9.372,20	0,95	8.711,50	1,11	10.718,80	1,09	12.867,90	1,06	13.398,20	1,09	13.581,20	1,10
Venezuela	67.122,00	8,80	71.824,00	8,30	97.191,00	9,89	59.830,00	7,63	67.602,00	6,86	94.666,00	7,82	99.545,00	8,08	90.800,00	7,35
TOTAL	762.849,80	100,00	864.835,30	100,00	983.060,90	100,00	784.272,20	100,00	985.168,40	100,00	1.210.584,60	100,00	1.232.584,40	100,00	1.235.689,20	100,00

Fonte: Adaptada de CEPAL (2014).



Tabela 3 - Importações totais de bens e serviços na América Latina por países

PAÍSES AMÉRICA LATINA	2006	PART %	2007	PART %	2008	PART %	2009	PART %	2010	PART %	2011	PART %	2012	PART %	2013	PART %
Argentina	41.111,40	5,99	53.400,30	6,52	68.036,10	6,96	49.229,50	6,45	68.966,80	6,99	88.982,70	7,38	83.476,40	6,62	89.084,10	6,86
Bolívia	3.560,00	0,52	4.274,10	0,52	5.781,20	0,59	5.269,40	0,69	6.622,40	0,67	9.175,80	0,76	9.926,30	0,79	10.892,30	0,84
Brasil	120.467,00	17,57	157.790,40	19,26	220.247,10	22,53	174.678,70	22,90	244.202,40	24,76	302.387,50	25,08	304.088,60	24,13	325.857,80	25,08
Chile	45.169,00	6,59	54.781,90	6,69	70.382,10	7,20	50.605,90	6,63	68.400,70	6,93	86.556,60	7,18	90.189,60	7,16	90.262,30	6,95
Colômbia	30.353,20	4,43	37.443,90	4,57	44.772,70	4,58	38.496,00	5,05	46.544,90	4,72	61.735,30	5,12	67.469,60	5,35	68.391,70	5,26
Costa Rica	12.449,50	1,82	14.103,00	1,72	16.451,10	1,68	12.282,10	1,61	14.738,70	1,49	17.376,10	1,44	18.873,50	1,50	19.196,10	1,48
Cuba	9.709,00	1,42	10.375,00	1,27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equador	13.749,00	2,00	15.618,70	1,91	20.925,10	2,14	16.886,80	2,21	22.635,70	2,29	26.392,80	2,19	27.717,30	2,20	29.861,30	2,30
El Salvador	7.570,70	1,10	8.855,30	1,08	9.699,60	0,99	7.413,70	0,97	8.595,00	0,87	10.201,70	0,85	10.512,90	0,83	11.113,10	0,86
Guatemala	12.712,80	1,85	14.511,40	1,77	15.570,20	1,59	12.650,80	1,66	15.099,40	1,53	17.868,00	1,48	18.251,10	1,45	18.975,10	1,46
Haiti	2.141,60	0,31	2.384,50	0,29	2.853,80	0,29	2.804,20	0,37	4.287,30	0,43	4.433,40	0,37	4.195,30	0,33	4.419,50	0,34
Honduras	8.338,90	1,22	9.956,40	1,22	11.692,40	1,20	8.335,80	1,09	10.075,90	1,02	12.572,30	1,04	13.018,20	1,03	12.644,50	0,97
México	280.272,40	40,87	307.508,80	37,53	335.150,30	34,28	259.943,20	34,08	327.594,60	33,21	381.584,00	31,64	401.858,70	31,89	413.766,10	31,85
Nicarágua	3.604,90	0,53	4.347,70	0,53	5.209,10	0,53	4.388,40	0,58	5.216,20	0,53	6.684,80	0,55	7.363,50	0,58	7.334,90	0,56
Panamá	11.917,30	1,74	14.999,40	1,83	18.758,30	1,92	16.418,80	2,15	19.947,80	2,02	28.285,90	2,35	29.878,30	2,37	28.928,40	2,23
Paraguai	5.260,90	0,77	6.493,20	0,79	9.278,90	0,95	7.172,70	0,94	10.339,30	1,05	12.687,30	1,05	12.009,30	0,95	13.012,00	1,00
Peru	18.241,40	2,66	23.934,60	2,92	34.153,60	3,49	25.822,30	3,39	34.861,00	3,53	43.659,60	3,62	48.470,40	3,85	49.831,30	3,84
República Dominicana	13.755,90	2,01	15.369,40	1,88	15.553,40	1,59	11.803,10	1,55	18.496,70	1,88	20.200,60	1,68	20.611,80	1,64	19.791,00	1,52
Uruguai	5.877,10	0,86	6.775,40	0,83	10.333,00	1,06	8.190,60	1,07	10.088,60	1,02	12.779,10	1,06	14.685,20	1,17	14.775,60	1,14
Venezuela	39.537,00	5,77	56.472,00	6,89	62.752,00	6,42	50.370,00	6,60	49.661,00	5,03	62.365,00	5,17	77.503,00	6,15	71.000,00	5,47
TOTAL	685.799,00	100,00	819.395,40	100,00	977.600,00	100,00	762.762,00	100,00	986.374,40	100,00	1.205.928,50	100,00	1.260.099,00	100,00	1.299.137,10	100,00

Fonte: Adaptada de CEPAL (2014).



De acordo com Stallings e Peres (2002), nos últimos dez a quinze anos, a América Latina e o Caribe passaram pela transformação de política econômica mais representativa desde a Segunda Guerra Mundial. Por meio de uma série de reformas estruturais, muitos países deixaram de ser economias fechadas, subjugadas pelo Estado, características do modelo de industrialização por substituição de importação, para economias mais orientadas pelo mercado e mais abertas ao resto do mundo.

Aspectos complementares do processo beneficiaram à estabilidade macroeconômica, especialmente pelas taxas de inflação mais baixas e os crescentes gastos na área social. Os mentores das políticas possuíam expectativas de que estas mudanças acelerariam o crescimento da economia e aumentariam os ganhos de produtividade e, simultaneamente, levariam à criação de mais empregos e de maior igualdade (STALLINGS; PERES, 2002).

A industrialização da América Latina acompanha o padrão que predomina nos países capitalistas avançados na fase de expansão das duas primeiras décadas posteriores à Segunda Guerra Mundial: ênfase no setor de bens de consumo duráveis, metal-mecânica e de indústria química e a utilização do petróleo como principal fonte energética (AYERBE, 2002).

Segundo o Instituto de Estatística da Unesco (2001) as décadas de 60 e 70, na América Latina, foram caracterizadas pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* a uma taxa média anual de 2,5 e 3,5%, respectivamente, porém, nos anos oitenta e noventa houve uma crise econômica geral. A renda real *per capita* declinou na década de oitenta e somente aumentou relativamente no período entre 1990 e 1999, a uma taxa média anual de cerca de 1%.

A provável causa destes vinte anos de estagnação do crescimento da renda *per capita* foi a euforia econômica dos anos sessenta e setenta, que levou estas economias a contraírem um endividamento externo inviável (UIS, 2001).

Tendo sido favorável na década de setenta, os preços das *commodities*, das quais dependem fortemente essas economias (principalmente agrícolas e minerais) caiu drasticamente como resultado da recessão global que estava para surgir na década seguinte (UIS, 2001).

Lederman *et al* (2014) também apresenta que as principais economias da América Latina experimentaram um baixo crescimento ao longo de décadas anteriores a 2000. No início do século XX, uma média simples do produto interno bruto *per capita* da região foi cerca de 38% do que foi o dos Estados Unidos. Em 2012, esta relação foi cerca de 35%. A variação significa que por mais de 110 anos, as grandes economias da América Latina e Caribe cresceram a um ritmo mais lento do que os Estados Unidos e, mais importante, não foram capazes de aproveitar seu relativo subdesenvolvimento por se aproximar dos Estados Unidos e outras economias desenvolvidas que se tornaram as fontes de novas tecnologias.

Na década de 2000, de modo geral, a situação econômica dos países da América Latina e do Caribe foi relativamente favorável, com um crescimento generalizado e sustentando do PIB *per capita*, o que somente foi interrompido pela crise financeira internacional iniciada em 2008 (UNESCO, 2012).

Antes da crise, dados apontados pela Comissão Econômica para América Latina e o Caribe estimaram um crescimento médio anual do PIB de cerca de 5% para os países da região (UNESCO, 2012).

Ainda, corroborando a este cenário, segundo a Organização Internacional do Trabalho – OIT (2013), a perda de dinamismo econômico impactou o mercado de trabalho na América Latina e no Caribe. Em 2013, os indicadores de trabalho revelaram um estancamento do progresso que caracterizou os anos anteriores. Salários cresceram menos do que em anos anteriores, a informalidade não foi reduzida, a produtividade cresceu abaixo da média mundial, e aumentou o desemprego entre os jovens nas áreas urbanas.



3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Lakatos e Marconi (2001, p.83) “não há ciência sem o emprego de métodos científicos”. Método é um conjunto de atividades sistemáticas e racionais e é através da utilização dele que se traça o caminho a ser seguido e se detecta os erros para o alcance do objetivo (LAKATOS; MARCONI, 2001). Andrade (2002) afirma que a metodologia é essencialmente uma junção de métodos que serão utilizados para percorrer caminhos na busca de conhecimento e melhor compreensão do tema que foi selecionado.

Assim, o presente capítulo demonstra como a monografia foi realizada, apresentando o delineamento da pesquisa, plano de coleta e análise dos dados. Vale destacar, que o presente estudo não apresenta uma população e amostra, em virtude das características e objetivo do mesmo.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Por meio da utilização de métodos, técnicas e outros procedimentos científicos, pode-se elaborar pesquisas (GIL, 2007). Lakatos e Marconi (2001) e Gil (2007) conceituam pesquisa como um procedimento formal que exige um tratamento científico e pretende conhecer a realidade ou parte dela, de maneira que surjam respostas aos problemas propostos e investigados.

Para a elaboração do presente estudo foram definidos os tipos de pesquisas a serem utilizados. As pesquisas normalmente são classificadas com base em seus objetivos gerais (GIL, 2007). Quanto aos fins de investigação, este estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva. Andrade (2002) conceitua esse tipo de pesquisa como uma investigação onde se observam os fatos e, posteriormente, esses são registrados, analisados, classificados e interpretados, mas não há interferência do pesquisador. Gil (2007) afirma que o objetivo principal desse tipo de averiguação é descrever as características de determinada população ou fenômeno ou, então, estabelecer relações entre variáveis.

Este foi o método utilizado no estudo porque se tratou da identificação do contexto econômico da América Latina, bem como o perfil de seus empreendedores, expondo suas características e demonstrando o panorama da inovação na região.

Quanto aos meios de investigação, a pesquisa é definida como uma pesquisa bibliográfica e documental. Bibliográfica, pois esta foi desenvolvida com base em material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos; e documental porque foram utilizados materiais que ainda não receberam um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com o objeto da pesquisa (GIL, 2007).

Neste sentido, o estudo baseou-se em livros, artigos, publicações e estudos sobre a região latino-americana, com destaque para o estudo de Lederman *et al* (2014) do *World Bank*, intitulado “*Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*”. Os dados coletados envolveram as características dos empreendedores latino-americanos, bem como suas peculiaridades, além de dados econômicos e sobre investimento em inovação, sendo que esses dados foram coletados em publicações anteriores a 2015, contando também com a participação de publicações da Comissão para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

3.2 PLANO DE COLETA DE DADOS

Lakatos e Marconi (2001) afirmam que os dados coletados de documentos podem ser de fontes primárias, quando transcritos pelo próprio autor, ou então de fontes secundárias, quando transcritos de fontes primárias. Neste estudo foi realizada a coleta de dados de fontes secundárias. Segundo Gil (2007) é importante que, conforme se colem os dados, estes sejam examinados para verificar se estão completos, claros, coerentes e precisos.



O plano de coleta de dados determina qual método será usado para obter os dados necessários para a pesquisa, que são os métodos de abordagem quantitativo ou qualitativo (OLIVEIRA, 2002). O presente estudo utilizou a técnica de coleta de dados pelo método de abordagem qualitativa, pois este se adequou melhor ao tipo de pesquisa realizada.

Como afirma Vianna (2001), o método de abordagem qualitativa faz uso de procedimentos descritivos, visto que o que foi analisado são os dados e sua relação com o problema em questão. Os estudos qualitativos descrevem a complexidade de determinado problema e a interação de certas variáveis, além de proporcionar o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos (DIEHL; TATIM, 2004).

3.3 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

“O processo de análise dos dados envolve diversos procedimentos: codificação das respostas, tabulação dos dados e cálculos estatísticos” (GIL, 2007, p. 125). Posteriormente a análise ou juntamente com a mesma, pode ocorrer a interpretação dos dados, que é o estabelecimento de ligações entre os resultados obtidos com outros já conhecidos (GIL, 2007).

Para se enquadrar com a pesquisa, a análise qualitativa foi utilizada e assim encontrou-se uma relação entre os dados e as relações de causa e efeito, considerados importantes para se compreender o problema proposto (VIANNA, 2001), assim foi descrita a complexidade do problema e a interação de certas variáveis (DIEHL; TATIM, 2004).

Dessa forma, percebe-se que esse estudo possui uma abordagem essencialmente qualitativa, o que é confirmado no próximo capítulo onde é apresentado e discutido os dados coletados com a pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

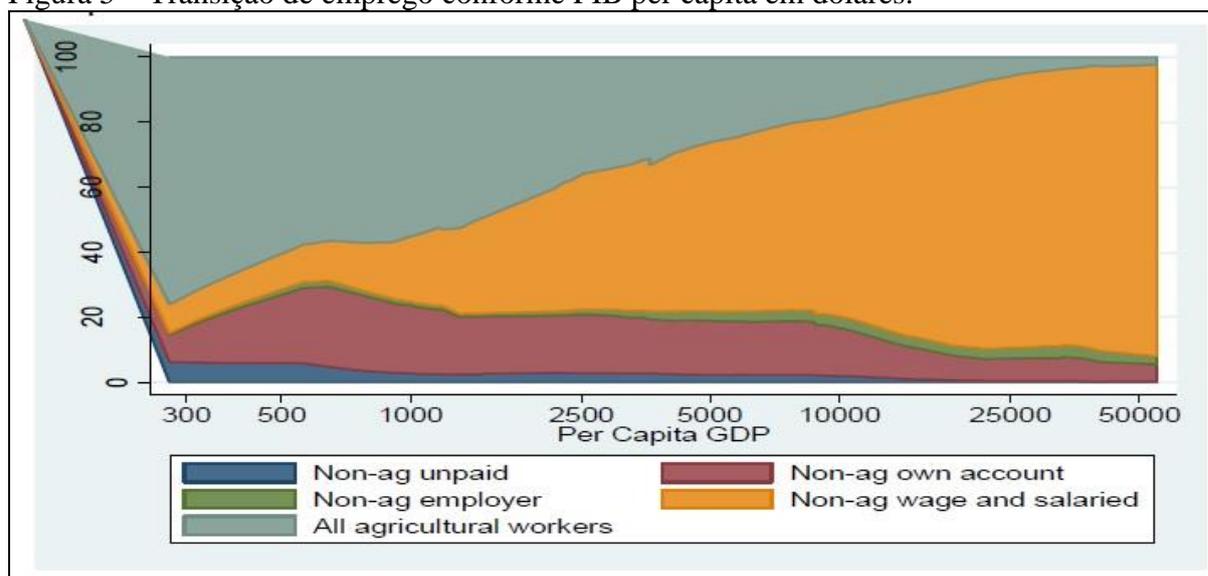
Nesta seção são apresentadas as características do empreendedorismo e inovação na América Latina, com destaque para os estudos de Lederman *et al* (2014) do *World Bank* e publicações da Comissão para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

4.1 EMPREENDEDORISMO NA AMÉRICA LATINA

Segundo Lederman *et al* (2014) empreendedores exitosos prosperam em ambientes economicamente propícios, pois assim eles se arriscam, investem em inovação e estimulam a produtividade. Nesse sentido, a Figura 5 demonstra a transição do trabalho autônomo ao emprego assalariado, que também está ligado ao crescimento econômico. É possível visualizar que o panorama do emprego muda quando o Produto Interno Bruto (PIB) aumenta ou diminui.



Figura 5 – Transição de emprego conforme PIB per capita em dólares.



Assim, até aproximadamente US\$2.000 de produto interno bruto (PIB) *per capita*, os trabalhadores agrícolas constituem a maioria da população ativa, seguidos dos profissionais autônomos que não são agricultores e depois pelas pessoas assalariadas que não trabalham com agricultura. A partir desse valor, o emprego assalariado aumenta gradualmente e se transforma no tipo de emprego mais importante quando se alcança um nível de PIB *per capita* de mais ou menos US\$5.000 (LEDERMAN *et al*, 2014).

Desse modo, sabendo que o PIB médio da América Latina, em 2013, foi de US\$9.114,5 (CEPAL, 2015), a mesma estaria em uma situação onde aproximadamente 60% da população é assalariada, 20% são trabalhadores agrícolas e o restante dividido entre as demais classificações.

Dessas demais classificações, uma que merece destaque é a de “empregadores não agrícolas”, aparecendo com pequena parcela (em verde) em todos os PIBs analisados. No entanto, há um leve crescimento conforme o PIB aumenta. Empregadores não-agrícolas são as pessoas que abrem empresas e fornecem empregos formais as pessoas e, também, na maioria das vezes, são os que tiveram mais acesso à educação (GINDLING; NEWHOUSE, 2012).

A Tabela 4 demonstra o percentual de pessoas da força de trabalho latino-americana que, em 2014, são donos e gerentes de empresas que funcionam há pelo menos três anos e meio, bem como demonstra o percentual da força de trabalho que não está envolvida com atividades empreendedoras e tem a intenção de ser empreendedores nos próximos três anos.

Tabela 4 – Percentual de propriedade e intenção empreendedora - 2014

Países	Propriedade	Intenção
Argentina	9,1	27,8
Bolívia	7,6	46,9
Brasil	17,5	24,5
Chile	8,8	50,1
Colômbia	4,9	47
Costa Rica	2,5	29
El Salvador	12,7	23,1
Equador	17,7	43,1



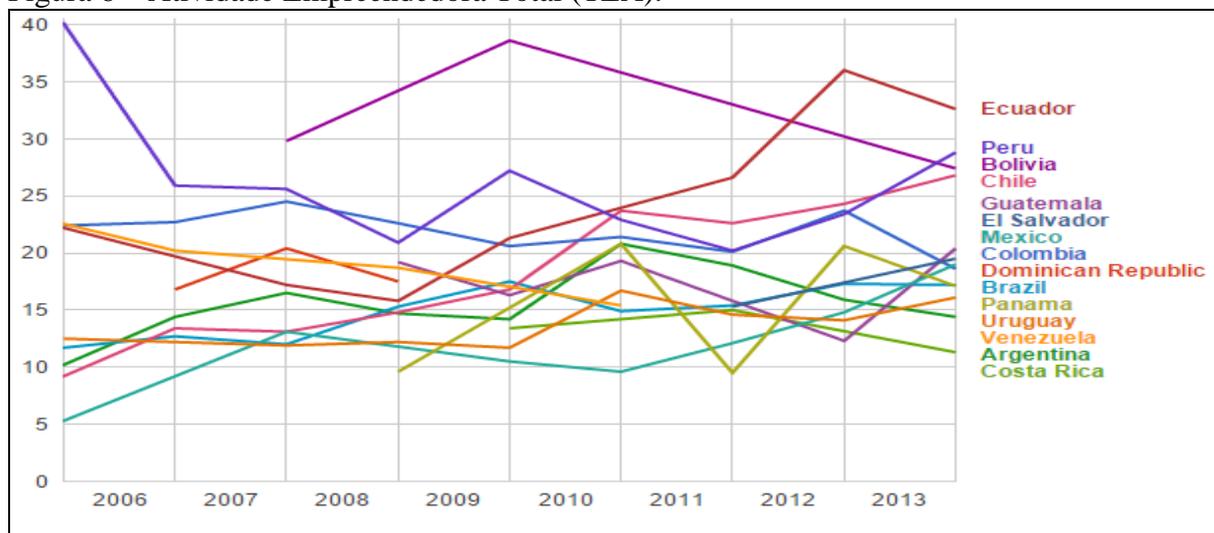
Guatemala	7,4	35,8
México	4,5	17,4
Panamá	3,4	19,7
Peru	9,2	50,6
Uruguai	6,7	24,8
Média da região	8,62	33,83

Fonte: Adaptada de GEM (2015).

Pode-se perceber que, em 2014, nos países analisados, a porcentagem de donos e gerentes de empresas está entre 2,5% e 17,7%, esse último alcançado pelo Equador. Com exceção deste índice e o do Brasil, os demais países têm percentuais de menos de 15%. A média da taxa de propriedade da região é de 8,62%. Ao contrário do esperado pelo PIB *per capita* da região, a América Latina é uma região de empreendedores, havendo um elevado número de empresários em comparação com outros países (LEDERMAN *et al*, 2014). Além disso, Lederman *et al* (2014) afirma que o grande número de empreendedores não é um simples reflexo de um grande setor informal, pois o percentual de empresários cujas empresas estão registradas formalmente também é alto na América Latina.

Ainda, a partir da análise dos dados, verifica-se que cerca de 30% das pessoas que compõem a força de trabalho e ainda não estão envolvidas com empreendedorismo pretendem abrir um negócio nos próximos três anos. Nesse sentido, conforme constatações anteriores, também se faz importante mostrar a taxa de Atividade Empreendedora Total (*Total Entrepreneurship Activity - TEA*), ou seja, o percentual dos componentes da força de trabalho que estão envolvidos na criação e desenvolvimento de novos negócios (MEZA *et al*, 2008), de acordo com a Figura 6.

Figura 6 – Atividade Empreendedora Total (TEA).



Fonte: GEM (2015).

Segundo Meza *et al* (2008), a média da TEA no mundo é de 9,5% e a América Latina é a região mais empreendedora se comparada com as demais, pois, conforme a Figura 2, possui percentuais acima de 10% na maioria dos países e períodos analisados.

Desses novos negócios, também é possível perceber o percentual de homens e de mulheres componentes da força de trabalho que fazem parte da TEA. O Quadro 6 demonstra essa relação de alguns países da América Latina.



Quadro 6 – Percentual de empreendedores iniciantes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (por gênero).

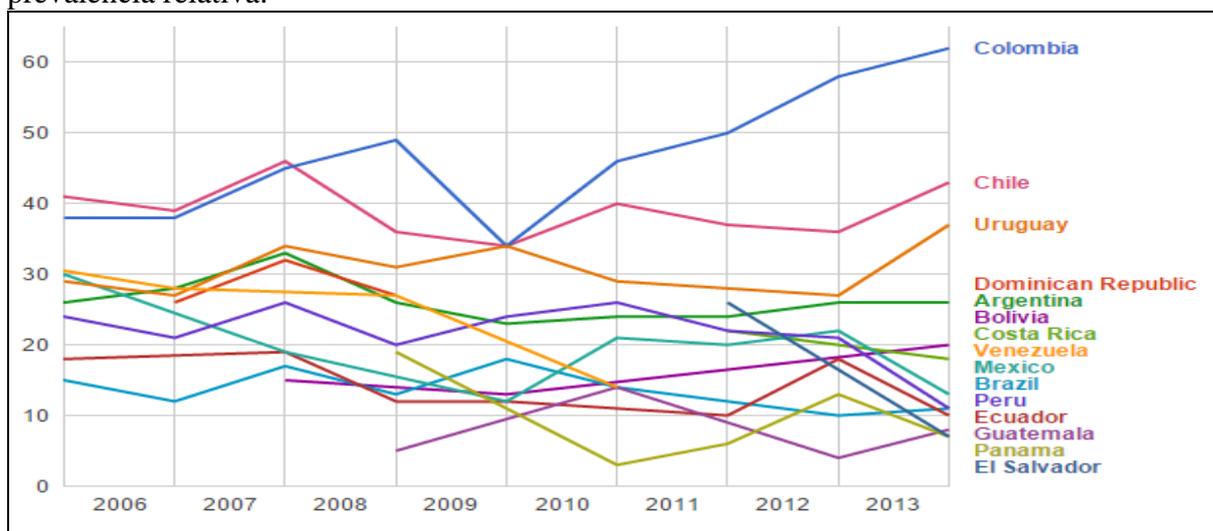
	2010		2011		2012		2013		2014		MÉDIA ANOS	MÉDIA ANOS
AMÉRICA LATINA	17,26	20,65	17,94	22,80	17,18	21,99	17,27	23,90	19,24	23,21	17,78	22,51

Legenda: Mulheres Homens

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do GEM (2015) sobre os seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Peru e Uruguai.

Em todos os anos analisados, o homem foi o que mais esteve presente como empreendedor, o que acontece na maioria dos países do mundo (GEM, 2010). Porém, o percentual de mulheres empreendedoras na região aumentou significativamente em 2014 se comparado com anos anteriores, o que pode indicar que as mulheres estejam se fortalecendo nessa atividade. Também é possível visualizar, por meio da Figura 7, qual o percentual desses empreendedores, homens e mulheres, que esperam crescer nos próximos cinco anos, empregando pelo menos mais cinco novos funcionários.

Figura 7 – Expectativa de crescimento do total de atividade empreendedora em estágio inicial: prevalência relativa.



Fonte: GEM (2015).

Analisando os dados, infere-se que a Colômbia é o país onde os empreendedores mais esperam crescer e fazer novas contratações e, a partir de 2009, esse índice aumentou. No geral, os percentuais latino-americanos estão entre 10 e 40%, o que indica uma taxa não tão diferente dos países desenvolvidos, pois nesses o percentual compreende entre 20 e 40%. Isso significa que a perspectiva de crescimento dos países latino-americanos é similar a dos países mais desenvolvidos.

Apesar de existirem indivíduos abrindo negócios formais, ainda há muitas pessoas que investem informalmente em empreendimentos, ou seja, disponibilizam recursos para negócios iniciados por outras pessoas, como familiares próximos, parentes, amigos e vizinhos, colegas de trabalho, entre outros; mas não com a compra de ações ou a participação em fundos de investimento (GEM, 2004; ANDREASSI *et al*, 2012).

A Tabela 5 demonstra o percentual da força de trabalho que, em 2012, foram investidores informais, investindo em negócios iniciados por outras pessoas nos últimos três anos, bem como demonstra o valor médio que essas pessoas despenderam.



Tabela 5 - Percentual de investidores informais e valor médio investido (em US\$) - 2012

Países	Percentual (%)	Valor médio investido (em US\$)
Argentina	3,58	8.487,00
Brasil	1,71	6.195,00
Chile	11,30	2.250,00
Colômbia	8,58	3.840,00
Costa Rica	3,48	9.498,00
El Salvador	4,07	4.325,00
Equador	5,44	1.358,00
México	5,44	1.775,00
Panamá	1,50	3.792,00
Peru	6,09	2.232,00
Uruguai	4,68	905,00
Média da região:	5,08	4.059,73

Fonte: Adaptado de Andreassi et al (2012).

Países mais desenvolvidos têm taxas menores de investidores informais que os países da América Latina, em torno de 2,60%. Mas os países latino-americanos gastam menos nesses tipos de investimentos. Conforme a Tabela 5, a média da região é de US\$4.059,73, já países com um nível de desenvolvimento mais elevado, investem em torno de US\$40.000,00 (ANDREASSI *et al*, 2012).

Em suma, isso significa que, apesar de os latino-americanos investirem mais em negócios informais que países desenvolvidos, os valores investidos são menores. Nesse sentido, GEM (2004) afirma que, quando os valores investidos são baixos, os empreendedores, formuladores de políticas e programas, educadores e pesquisadores precisam dedicar mais atenção aos investidores informais, pois sem estes a dinâmica empreendedora sofre significativo desgaste, visto que é graças a eles que muitos negócios conseguem ser iniciados.

Dessa forma, é importante mostrar o panorama das razões que levam as pessoas a se arriscar no mundo dos negócios na América Latina. Nesse cenário, conforme apontado por GEM (2015), as pessoas criam empreendimentos por diversas razões e uma delas pode ser a necessidade, ou seja, montar um negócio quando não há melhores opções de trabalho e há a necessidade em se ter renda. Em contraste, empreendimentos podem ser iniciados pelo desejo de manter ou melhorar a renda e independência, e não por não ter outra opção de trabalho. Essa atitude é denominada de empreendedorismo por oportunidade, onde o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio e a persegue.

Na América Latina, a maioria das pessoas abre um negócio por avistar uma oportunidade (50,46%), porém, os percentuais de empreendimentos iniciados por necessidade também são representativos (25,54%), principalmente na Guatemala, onde o empreendedorismo por necessidade é maior que o por oportunidade, com taxas de 41% e 39%, respectivamente (GEM, 2015). Segundo o GEM (2004, p.27) “quanto mais alto for o nível de escolaridade de um país, maior será a proporção de empreendedorismo por oportunidade”.

Ainda com relação à criação de empreendimentos, também é possível perceber o percentual das pessoas componentes da força de trabalho que acham que o empreendedorismo é uma boa opção de carreira, ou seja, algo que as pessoas desejam ser. Segundo Andreassi *et al* (2012) a atividade empreendedora como carreira é fundamental para o desenvolvimento do



empreendedorismo. Porém, é importante que ela esteja relacionada ao empreendedorismo por oportunidade e não por necessidade.

Os percentuais latino-americanos de pessoas que pensam que o empreendedorismo é uma boa opção de carreira se encontra entre 60% e 95%, o que indica que mais da metade das pessoas acham que começar um negócio é uma opção de carreira desejável. “Status, respeito, atenção da mídia, aceitação social, oportunidade de desenvolvimento pessoal e enriquecimento certamente são estímulos que motivam os indivíduos a perseguir uma carreira empreendedora” (ANDREASSI *et al*, 2012, p.32). Assim, conforme exposto, pode-se analisar alguns itens que estimulam as pessoas a ter uma carreira empreendedora.

A Tabela 6 demonstra os percentuais da força de trabalho que acreditam que um empreendedor de sucesso, em seu país, possui elevado *status* perante a sociedade; e que afirmam que verão casos de empreendedorismo de sucesso na mídia.

Tabela 6 – Empreendedorismo: alto status e atenção da mídia - 2014

Países	Status	Mídia
Argentina	59,49	63,5
Bolívia	74,5	70,5
Brasil	82	84
Chile	67	66
Colômbia	71	68
Costa Rica	65,49	79,5
El Salvador	65,49	61
Equador	68	79
Guatemala	71	55
México	62	51
Panamá	59	70
Peru	71	71
Uruguai	56	58
Média da região	67,07	67,42

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

Em suma, cerca de 70% das pessoas trabalhadoras concordam que empreendedores de sucesso possuem alto *status* em seu país, sendo o Brasil o país latino-americano que mais afirmou isso. Quanto à atenção da mídia, Brasil, Peru, Equador e Costa Rica foram os países onde o percentual de pessoas que afirmam que observam casos de empreendedorismo de sucesso na mídia foi maior. Ambas médias dos itens analisados foram similares, por volta de 67%, verificando assim a importância que as pessoas dão a esses itens. Com o exposto, percebe-se que a mídia é uma grande divulgadora do empreendedorismo e adquirir alto *status* é algo que os empreendedores conseguem.

As pessoas podem iniciar novos negócios por perceber boas oportunidades e ter as habilidades necessárias e conhecimento para iniciá-los, ou seja, possuir capacidade. Capacidades seriam conhecimentos, habilidades e atitudes que foram desenvolvidas em diversas situações (como a formação superior, a experiência prática) e podem ser utilizadas em situações específicas no trabalho (RUAS, 2005).

A Tabela 7 demonstra o percentual de pessoas componentes da força de trabalho que afirmam identificar oportunidades de iniciar novos negócios na cidade onde vivem, bem como o percentual das que afirmam ter as habilidades necessárias para iniciar um empreendimento.



Também demonstra as pessoas que, apesar de perceber oportunidades, afirmam que o medo de fracassar as impediria de criar uma empresa.

Tabela 7 – Percepção de oportunidades e capacidades, além do medo do fracasso – 2014.

Países	Oportunidade	Capacidade	Medo fracasso
Argentina	32	58	24
Bolívia	58	73	38
Brasil	56	50	36
Chile	67	65	28
Colômbia	66	57	31
Costa Rica	39	59	37
El Salvador	45	71	35
Equador	62	73	31
Guatemala	45	64	33
México	49	53	30
Panamá	43	54	15
Peru	62	69	29
Uruguai	46	63	27
Média da região	51,54	62,23	30,31

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

Dessa forma, mais da metade da força de trabalho latino-americana percebe oportunidades, com uma média de 51,54% em 2014, e afirmam ter as capacidades necessárias para iniciá-las. Porém, o medo de fracassar pode ser um dos fatores que impedem esses indivíduos de colocarem essas oportunidades em prática, visto que esse percentual é alto, cerca de 30,31%. Mas, ainda assim, em países desenvolvidos os percentuais de medo de fracasso costumam ser maiores, entre 25 e 55%. Embora se suponha que em países mais desenvolvidos o medo do fracasso seja menor graças a todo o suporte neles existentes para as atividades empreendedoras, o que acontece não é isso. Em virtude de os projetos de empreendedorismo nesses países serem mais inovadores e envolverem maior investimento, o risco tende a ser relativamente mais elevado (ANDREASSI *et al*, 2012).

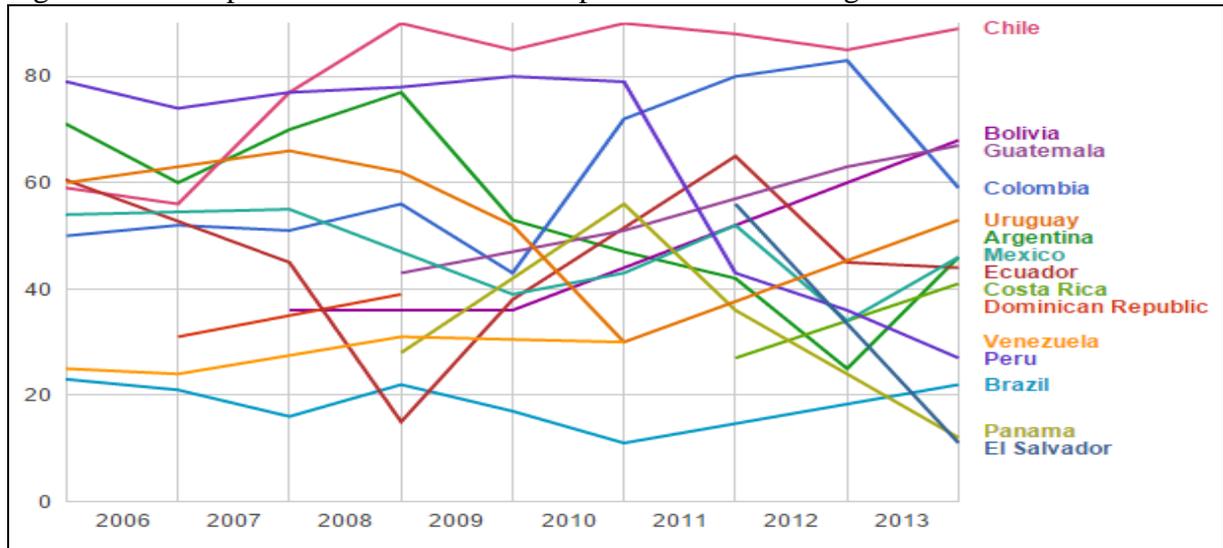
4.2 INOVAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

As empresas da AL introduzem novos produtos com menos frequência que as empresas de economias parecidas, e também o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e os registros de patentes estão abaixo dos níveis de referência (LEDERMAN *et al*, 2014). A porcentagem de empresas que se envolvem em atividades inovadoras, por meio da inserção de novos produtos foi mais baixa em países latino-americanos que em outros países durante o período de 2006 a 2010, e a Argentina foi o país latino-americano que apresentou maior percentual, com cerca de 70% das empresas introduzindo novos produtos no mercado.

Assim, a Figura 8 demonstra a percepção da introdução de novos produtos do ponto de vista dos empreendedores latino-americanos, apresentando o percentual dos componentes da TEA que indicam que o seu produto ou serviço é novo para, pelo menos, alguns clientes e afirmam não haver muitos concorrentes oferecendo o mesmo produto ou serviço na localidade onde atuam.



Figura 8 – Novo produto numa atividade empreendedora em estágio inicial.



Fonte: GEM (2015).

Denota-se uma grande disparidade na região no quesito de introduzir novos produtos, sendo o Chile o país onde os empreendedores mais indicam que seus produtos são novos, contrastando com o Brasil, país onde há menos produtos novos introduzidos ao longo dos anos. Isso pode indicar também que há poucos concorrentes para as empresas que inserem novos produtos no Chile e mais concorrentes conforme os percentuais vão diminuindo.

Segundo Lederman *et al* (2014), a qualidade da educação na América Latina também pode explicar a falta de inovação na região. A região carece de engenheiros e cientistas, considerados como um capital humano importante para a inovação, visto que são eles que normalmente fazem pesquisas e projetam novos produtos.

Com exceção de Cuba, o restante dos países latino-americanos investiu percentuais abaixo de 7% de seu PIB em educação em 2013, sendo que o Haiti é o país que menos investe, utilizando menos de 2%. Apesar de vários países investirem o mesmo que países desenvolvidos, o retorno esperado por esse investimento não acontece.

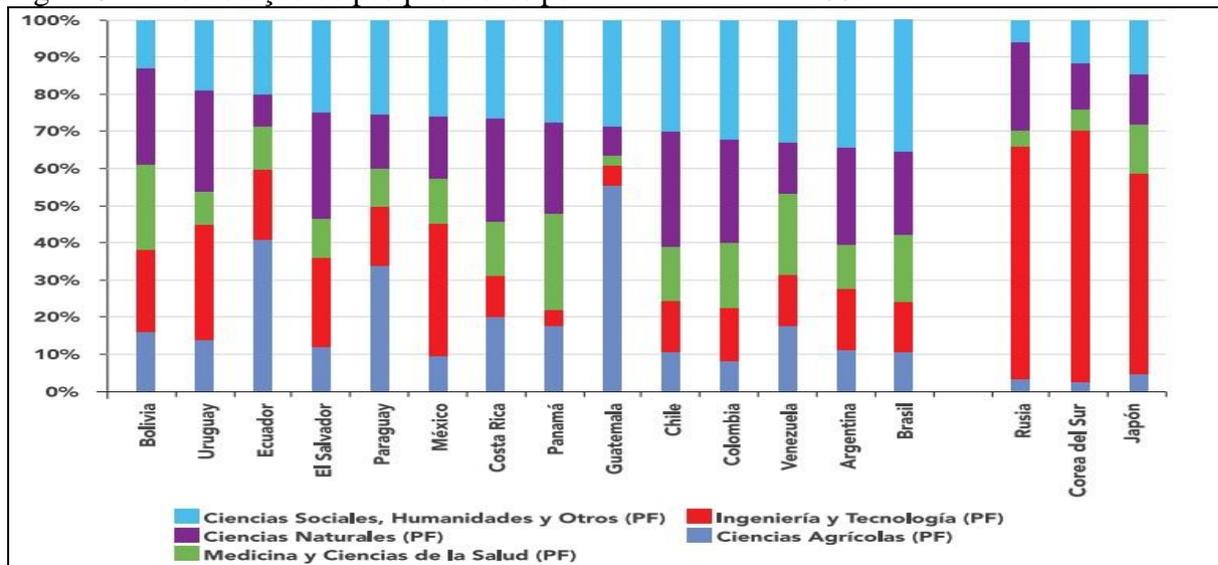
Quanto ao capital humano, a quantidade que um país possui desse é medida por meio da média de anos de escolarização da população ativa e a qualidade da educação, que por sua vez é medida pelos resultados obtidos em provas acadêmicas padronizadas (LEDERMAN *et al*, 2014). Ambas as médias, segundo Ferreira *et al* (2013) são menores na América Latina que em outros países comparados.

A quantidade de engenheiros nos países latino-americanos está abaixo do esperado pelo seu desenvolvimento econômico atual. O número de engenheiros é baixo, inclusive, nos dois países latino-americanos que mais intercambiam bens com o mundo: Brasil e México (LEDERMAN *et al*, 2014). Ainda segundo Lederman *et al* (2014), por razões históricas, as universidades da América Latina sempre enfatizaram os cursos de humanas, direito e disciplinas sociais, econômicas e políticas, o que pode ter restringido sua capacidade de formar engenheiros e cientistas.

Pode ser que os jovens se sintam mais atraídos às disciplinas relevantes para os problemas que passam suas sociedades, o que explicaria porque há tantos sociólogos se formando na América Latina, assim como mais macroeconomistas que microeconomistas. Na Figura 9 fica perceptível essa diferença na área de formação dos pesquisadores.



Figura 9 – Distribuição de pesquisadores por área científica – 2007

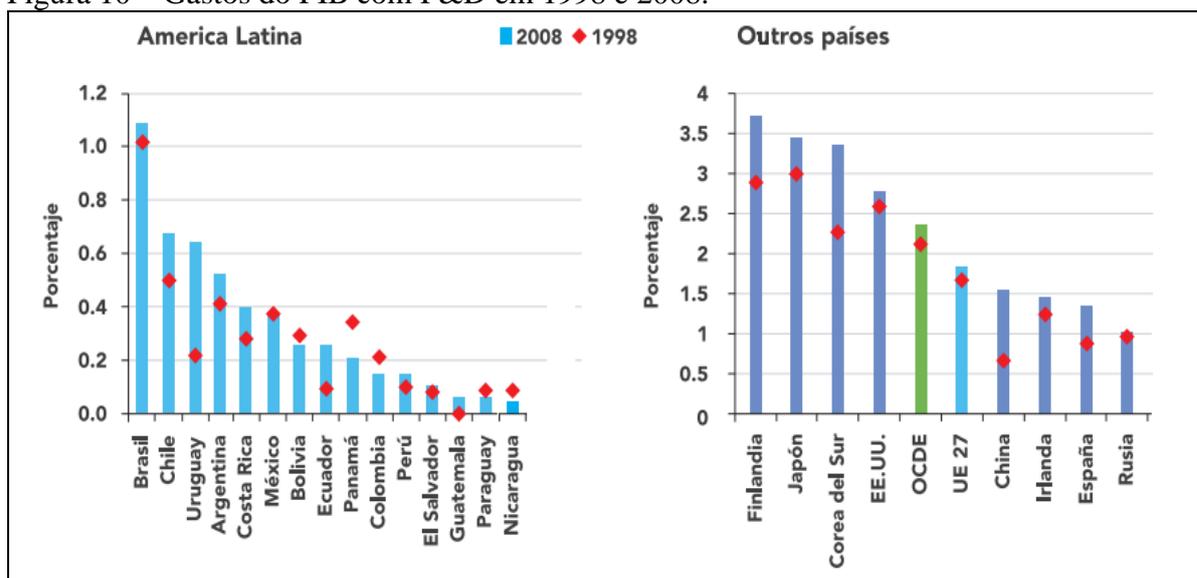


Fonte: Adaptada de BID (2011).

Desta forma, percebe-se que os pesquisadores em economias mais desenvolvidas são, em sua maioria, da área de engenharia e tecnologia, contrastando com os países latino-americanos, que investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas, esta última quase não aparecendo nos países com economias desenvolvidas. A proporção dos pesquisadores que se dedicam a engenharia e tecnologia oscila entre 10% e 30% na América Latina, enquanto que países como Japão e Coreia do Sul registram taxas por volta de 60% (BID, 2011). Lederman *et al* (2014) ainda afirma que as empresas latino-americanas investem pouco em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a atividade de registro de patentes está abaixo dos níveis de referência.

A Figura 10 demonstra os gastos com P&D que os países latino-americanos e outros países tiveram em 1998 e 2008.

Figura 10 – Gastos do PIB com P&D em 1998 e 2008.



Fonte: Adaptada de BID (2011).

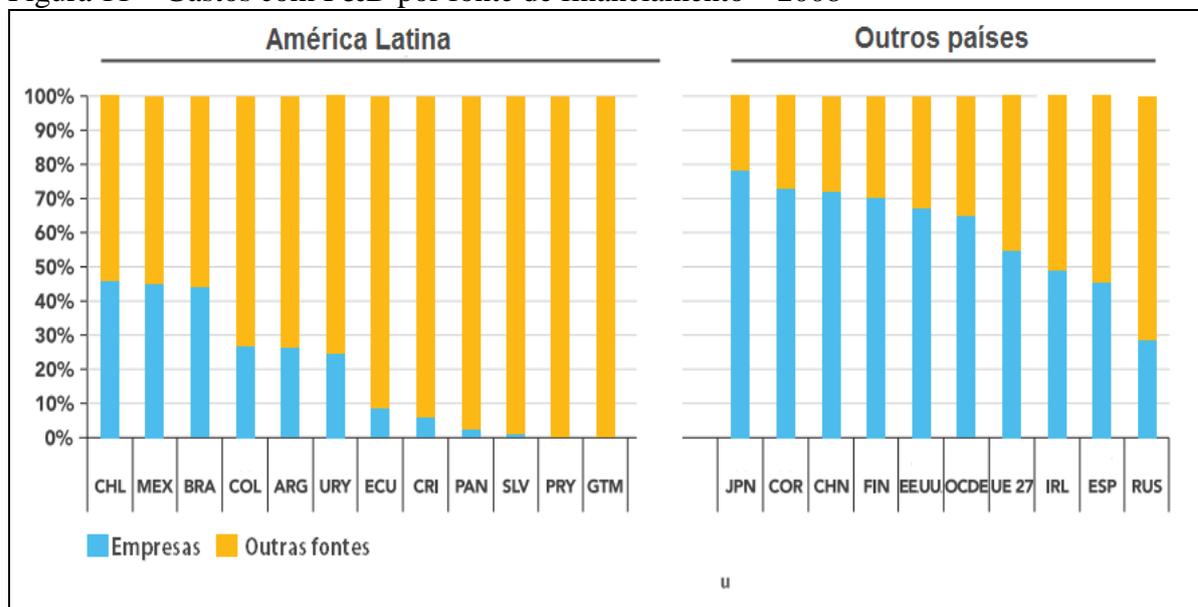


Enquanto que a participação dos gastos com P&D no PIB cresceu nas economias mais avançadas entre 1998 e 2008, nos países da América Latina as melhoras foram modestas (BID, 2011). Ao contrário de economias desenvolvidas, onde a maioria dos países continua a aumentar esse investimento, na América Latina os esforços para melhorar o investimento em P&D estão concentrados em poucos países. Em 2007, 60% das despesas em P&D da região foram do Brasil (BID, 2011).

O BID (2011) ainda afirma que outra característica da América Latina é a falta de participação do setor privado na inovação. O financiamento de P&D continua altamente concentrado em outras instituições (agências governamentais e universidades) e constitui 59% do investimento total, enquanto na OCDE o número é de 35%.

A Figura 11 demonstra os gastos de alguns países da América Latina por fonte de financiamento, bem como os gastos de outros países para que se possa comparar.

Figura 11 – Gastos com P&D por fonte de financiamento – 2008



Fonte: Adaptada de BID (2011).

Assim, percebe-se que nenhum país latino-americano exposto tem financiamento de mais de 50% advindo de empresas, enquanto que nos outros países, em sua maioria, predominam esse tipo de financiamento. Dessa forma, fica visível como é importante às empresas se conscientizarem acerca da importância do investimento em P&D para a sua competitividade. A região ainda é muito dependente de outras fontes para investir em P&D, necessitando ser mais independente. A América Latina é muito empreendedora, mas se esses empreendedores não buscarem formas de se fortalecer e se diferenciar, não poderão competir em mercados internacionais e, possivelmente, suas empresas não durarão muito tempo no mercado.

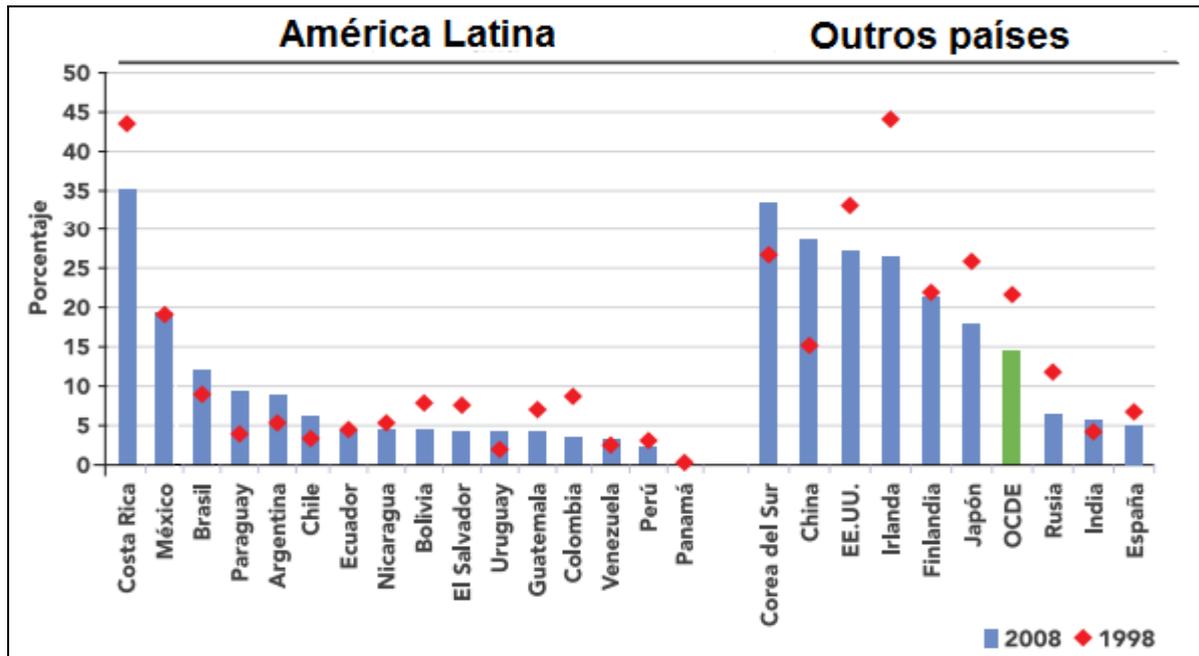
Sobre os registros de patentes, também se faz necessário analisá-los para que se tenha entendimento de como está a criação de novos produtos e tecnologias na América Latina.

Não há nenhum país na América Latina que o número de patentes se aproxima do nível de países de alta renda; além disso, a maioria dos países latino-americanos registraram menos patentes que países com renda similar. O Brasil, por exemplo, registrou apenas cinco patentes por milhão de pessoas entre 2006 e 2010, metade do valor *per capita* da China (10) e pouco menos de um quarto do nível *per capita* da Bulgária (22) (LEDERMAN et al, 2014).



Pode-se dizer que o acesso a novos mercados através do comércio também é um dos sintomas do empreendedorismo transformador. Em mercados de exportação prosperam apenas as empresas com o melhor desempenho, tanto é que a maioria das empresas que entram nos mercados de exportação não sobrevive mais de um ano (LEDERMAN *et al.*, 2014). A partir deste cenário, no âmbito das exportações de tecnologia, a Figura 12 apresenta os percentuais de exportação desses produtos manufaturados nos países latino-americanos e outros países.

Figura 12 – Exportações de alta tecnologia (porcentagem de exportações manufaturadas) nos anos de 1998 e 2008.



Fonte: Adaptada de BID (2011).

Dessa forma, fica perceptível que a maioria dos países latino-americanos exporta menos tecnologias que outros países. Apesar da Costa Rica ter uma porcentagem de 30% de exportação desses produtos no ano de 2008, em 1998 ela exportou quase 45%, o que indica que suas exportações de tecnologia decaíram.

No geral, a América Latina exportou menos de 15% durante os dois anos analisados, enquanto que países como a China e a Irlanda e os participantes da OCDE exportaram mais de 15%. A América Latina é uma grande exportadora de bens primários, não se sobressaindo nas exportações de bens manufaturados, principalmente de alta tecnologia.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na atualidade, com a globalização e a inter-relação que a mesma proporciona, os países estão constantemente se comunicando e mantendo relações comerciais. O mundo se transformou em uma economia do conhecimento onde o grau e a velocidade com que uma sociedade absorve novas tecnologias, obtém e compartilha informação em escala mundial e cria e dissemina novos conhecimentos determina a sua capacidade para operar e competir (BID, 2011).

Para se manter nesse ambiente e não sofrer danos, os países precisam se adequar as exigências do ambiente competitivo, melhorando a forma como empreendem e utilizando a inovação como um recurso-chave para o desenvolvimento de suas economias. A América Latina, região que engloba vários países, incluindo o Brasil, ao longo dos anos teve



crescimentos e desacelerações econômicas, essas últimas prejudiciais e que podem afetar ganhos que a população latino-americana já adquiriu na área social. Nesse contexto, o estudo objetivou compreender o perfil do empreendedorismo e inovação na América Latina.

Uma síntese dos principais resultados da pesquisa é apresentada no Quadro 7.

Quadro 7 - Síntese dos resultados.

CONTEXTO	CARACTERÍSTICAS
Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"><i>i)</i> 60% da população é assalariada;<i>ii)</i> Número elevado de empresários;<i>iii)</i> 30% das pessoas que compõem a força de trabalho e ainda não estão envolvidas com empreendedorismo pretendem abrir um negócio nos próximos três anos;<i>iv)</i> Maioria dos empreendedores são homens;<i>v)</i> Os empreendedores latino-americanos investem mais em negócios informais que países desenvolvidos, porém, os valores que investem são menores;<i>vi)</i> Abrem um negócio por avistar uma oportunidade;<i>vii)</i> Empreendedorismo é visto como uma boa opção de carreira, que proporciona elevado status e tem atenção da mídia; e<i>viii)</i> As pessoas percebem oportunidades e tem as capacidades necessárias para iniciar novos empreendimentos, porém, o medo de fracassar é considerável e pode impedir o início desses negócios.
Inovação	<ul style="list-style-type: none"><i>i)</i> Introduzem novos produtos com menos frequência que as empresas de economias parecidas;<i>ii)</i> Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) é baixo;<i>iii)</i> A quantidade de registros de patentes é menor que em outros países comparados;<i>iv)</i> Poucos engenheiros;<i>v)</i> Países latino-americanos investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas;<i>vi)</i> O financiamento de P&D continua altamente concentrado em instituições públicas (agências governamentais e universidades); e<i>vii)</i> A maioria dos países latino-americanos exporta menos tecnologias que outros países.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da pesquisa.

Como proposta, sugere-se que o governo crie programas ou melhore os já existentes para aumentar a consciência dos empresários a respeito do papel da inovação tecnológica no aumento da eficiência e da lucratividade das empresas. Nesse sentido, se faz relevante também educar as pessoas para que entendam a importância de outras áreas de estudo, bem como o registro de patentes para assegurar suas invenções e inovações. Também é importante que fiquem atentos aos empreendedores por necessidade, pois índices elevados sugerem que há algo de errado com a economia, visto que esses só estão criando negócios por que não têm outra opção.

A pesquisa limitou-se a alguns países selecionados pela autora como América Latina, portanto percebe-se a viabilidade de estudo em outras regiões ou países. Como proposta para estudos futuros a partir do tema desse estudo, recomenda-se uma pesquisa com outras regiões, ou um aprofundamento maior sobre a América Latina, visto que muitos outros fatores podem influenciar o empreendedorismo além da inovação.

Assim, conclui-se que o tema é bastante relevante para profissionais de administração, sociologia e economia, assim como para acadêmicos que buscam mais informações a respeito. Nesse sentido, também pode ser importante para os governos, visto que são eles que podem estar buscando soluções para os itens em que a América Latina não se sobressai.



REFERÊNCIAS

- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local. **Ciência da informação**, v. 33, n. 3, p. 9-16, 2004.
- ANDRADE, M. M. de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ANDREASSI, T. *et al.* **Empreendedorismo no Brasil**. 2012. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2806>>. Acesso em: 04 maio 2015.
- AYERBE, L. F. **Estados Unidos e América Latina: a construção de hegemonia**. UNESP, 2002.
- BARBIERI, J. C.; ÁLVARES, A. C. T.; CAJAZEIRA, J. E. R. **Gestão de idéias para inovação contínua**. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- BÁRCENA, Alicia et al. **Latin America and the Caribbean in the World Economy: Regional integration and value chains in a challenging external environment**. Chile: ECLAC, 2014. 141 p. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/53952/PANINSAL2014_en.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2014.
- BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovação e empreendedorismo**. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- BID. Banco Interamericano de Desenvolvimento. **La Necesidad de Innovar: El camino hacia el progreso de América Latina y el Caribe**. 2011. Disponível em: <<http://craig.com.ar/biblioteca/La%20necesidad%20de%20Innovar.%20Camino%20hacia%20el%20Progreso%20-%20BID.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2015.
- BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor: o seu guia para se tornar um empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001. 317 p.
- BOHOSLAVSKY, E. **¿Qué es América Latina? El nombre, la cosa y las complicaciones para hablar de ellos**. CONICET: 2009.
- BRANDÃO, E. A.; VASCONCELOS, G. M. R.; MUNIZ, R. M. Empreendedorismo e Racionalidade. **Revista PRETEXTO**, Belo Horizonte, v. 12, p.47-66, jul/set. 2011.
- BUENO, A. M.; LEITE, M. L. G.; PILATTI, L. A. Empreendedorismo e comportamento empreendedor: como transformar gestores em profissionais empreendedores. **XXIV Encontro nacional de Engenharia da produção. Florianópolis, SC, Brasil**, v. 3, 2004.
- CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe**. Chile: CEPAL, 2014. Disponível em: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37647/S1420569_mu.pdf?sequence=1>. Acesso em: 25 nov. 2014.



- _____. **Estadísticas e Indicadores Económicos**. 2015. Disponível em: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp>. Acesso em: 30 abr. 2015.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: Dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.
- CORAL, E.; OGLIARI, A.; ABREU, A.F. **Gestão integrada da inovação**: estratégia, organização e desenvolvimento de produtos. São Paulo: Atlas, 2008.
- D'ARAÚJO, M. C. **Prospectos da democracia na América Latina em 2006**. CPDOC/FGV: Rio de Janeiro, 2006, p.1-13.
- DEGEN, R. J. **Empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.
- DIEHL, A. A.; TATIM, D. C. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas**: métodos e técnicas. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo Corporativo**: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- _____. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- _____. **Empreendedorismo na prática**: Mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- _____. SPINELLI, S.; ADAMS, R. **Criação de novos negócios**: Empreendedorismo para o século XXI. 2. ed. São Paulo: Elsevier, 2014.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor** (entrepreneurship): prática e princípios. Tradução de Carlos Malferrari. São Paulo: Thomson Pioneira, 2005.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luisa**. Rio de Janeiro: Sextante; 2008.
- FAO. Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura. **América Latina y el Caribe**. 2015. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/v8300s/v8300s0o.htm>>. Acesso em: 29 abr. 2015.
- FARRET, R. L.; PINTO, S. R. América Latina: da construção do nome à consolidação da ideia. **TOPOI**, [s.l.], v. 23, n. 12, p.30-42, jul-dez. 2011. Semestral. Disponível em: <http://www.revistatopoi.org/numeros_anteriores/topoi23/topoi23_a02_america_latina.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2015.
- FERREIRA, F. H. G *et al.* **Economic Mobility and the Rise of the LAC Middle Class**. Washington: World Bank, 2013.



- FRANÇA, R. A. F. **Estudo exploratório sobre os fatores inibidores e facilitadores de processos de inovação organizacional originados na alta direção de instituições financeiras.** 2010. 156 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração de Empresas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010. Disponível em:
<<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8260/68070200656.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 10 abr. 2015.
- FREEMAN, C. **The economics of industrial innovation.** 2. ed. Londres: Frances Pinter, 1982.
- FREITAS FILHO, F. L. **Gestão da inovação: Teoria e prática para implantação.** São Paulo: Atlas, 2013.
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil.** 2004. Disponível em:
<[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/\\$File/NT000A6806.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/$File/NT000A6806.pdf)>. Acesso em: 04 maio 2015.
- _____. **2010 Women's Report.** 2010. Disponível em:
<http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/_GEM_2010_Women_Report.pdf>. Acesso em: 02 maio 2015.
- _____. **Visualizations.** 2015. Disponível em:
<<http://www.gemconsortium.org/visualizations>>. Acesso em: 25 abr. 2015.
- GINDLING, T. H.; NEWHOUSE, D. L. **Self-Employment in the Developing World.** World Bank: Washington, 2012.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GWYNNE, R. N.; CRISTOBAL, K. **Latin America Transformed: Globalization and Modernity.** 2. ed. Nova Iorque: Routledge, 2014.
- HANSEN, R. C. **Eficiência Global dos Equipamentos: Uma poderosa ferramenta de produção/manutenção para o aumento dos lucros.** Porto Alegre: Bookman, 2006.
- HISRICH, R. D. **Entrepreneurship, intrapreneurship, and venture capital: the foundation of economic renaissance.** Canada: Lexington Books, 1986.
- _____; PETERS, M. P. **Empreendedorismo.** 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. **Administração Estratégica: Competitividade e Globalização.** 2. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2008.
- IANNI, O. **Teorias da Globalização.** 13. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.
- IBM. International Business Machines. **Five barriers to innovation: key questions and answers.** IBM Global Business Services. Nov. 2006. Disponível em: <<https://www-935.ibm.com/services/uk/igs/pdf/g510-6342-00-5barriers-etr.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2014.



IEE. Instituto de Estudos Empresariais. **Agora, o mercado é o mundo**. Porto Alegre: IEE, 2008.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 288 p.

LEDERMAN, D. *et al.* **Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation**. Washington: World Bank, 2014. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/LatinAmericanEntrepreneurs.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2014.

LENHART, W. Notas sobre um mundo globalizado. In: INSTITUTO DE ESTUDOS EMPRESARIAIS. **Agora, o mercado é o mundo**. Porto Alegre: IEE, 2008. p. 9-24.

MACEDO, M. de M. Gestão da produtividade nas empresas. **Revista Organização Sistêmica**, v. 1, n. 1, p. 110-119, 2012.

MATTOS, J. R. L. de; GUIMARÃES, Leonam dos Santos. **Gestão da Tecnologia e Inovação: uma abordagem prática**. São Paulo: Saraiva, 2005. 278 p.

MEZA, M. L. F. G. de *et al.* O perfil do empreendedorismo nos países latino-americanos na perspectiva da capacidade de inovação. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 2, n. 2, p.58-75, set. 2008. Disponível em: <<http://www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/45/36>>. Acesso em: 20 abr. 2015.

OCDE. Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento. Finep. **Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica**. 2.ed. 2004. 136 p. Disponível em: <http://download.finep.gov.br/imprensa/manual_de_oslo.pdf>. Acesso em: 22 out. 2014.

OIT. Organização Internacional do Trabalho. **A fair globalization: Creating opportunities for all**. Geneva: International Labour Organization; 2004.

OLIVEIRA, D. C. de; GUIMARÃES, L. de O. Perfil empreendedor e ações de apoio ao empreendedorismo: o NAE/Sebrae em questão. **Revista Economia & Gestão da Puc Minas**, Belo Horizonte, v. 6, n. 13, p.83-103, maio 2006. Disponível em: <http://pucminas.br/imagedb/documento/DOC_DSC_NOME_ARQUI20070528113356.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2015.

OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Empreendedorismo: vocação, capacitação e atuação** direcionadas para o plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2014.

OTTERLOO, A. *et al.* **Tecnologias Sociais: Caminhos para a sustentabilidade**. Brasília: s.n, 2009.

PLONSKI, G. A. Bases para um movimento pela inovação tecnológica no Brasil. **São Paulo Perspec.**, São Paulo, v. 19, n. 1, Mar. 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-88392005000100002&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 25 set. 2014.



QUIJANO, A. Dom Quixote e os moinhos de vento na América Latina. **Estudos Avançados**, [S.l.], v. 19, n. 55, p. 9-31, dez. 2005. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/eav/article/view/10091>>. Acesso em: 07 Out. 2014.

RIOS, A. W. S.; NEVES, J. M. S. das. Empreendedorismo e inclusão social - um estudo de caso: internet sem telefone. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 24., 2004, Florianópolis. **Anais...** [S. l.]: Fatec, [2004]. p. 4108 - 4115. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2004_enegep0801_0322.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2015.

RUAS, R. Gestão por competência; uma contribuição à estratégia das organizações. In: RUAS, R. *et al.* **Os novos horizontes da gestão: aprendizagem organizacional e competências**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

SÁENZ, T. W.; CAPOTE, E. G. **Ciência, Inovação e Gestão Tecnológica**. Brasília: CNI/IEL/SENAI, ABIPTI, 2002. 136 p.

SCHREYER, P.; PILAT, D. Measuring productivity. **OECD Economic studies**, v. 33, n. 2001/2, p. 127-170, 2001.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SILBER, S. D. A globalização dos mercados. In: VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; LIMA, Miguel; SILBER, Simão (Org.). **Gestão de Negócios Internacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 17-27.

SOUSA, A. N. L. de. Globalização: Origem e evolução. **Caderno de Estudos Ciência e Empresa**, Teresina, Ano 8, n. 1, p.1-15, jul. 2011. Disponível em: <[http://www.faete.edu.br/revista/Artigo Andreia Nadia Globalizacao.pdf](http://www.faete.edu.br/revista/Artigo%20Andreia%20Nadia%20Globalizacao.pdf)>. Acesso em: 02 set. 2014.

SOUZA, A. de. América Latina, conceito e identidade: algumas reflexões da história. **PRACS: Revista Eletrônica de Humanidades do Curso de Ciências Sociais da UNIFAP**, n. 4, p. 29-39, 2012.

SOUZA, E. C. L. Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade. In: Souza, Eda C. Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino. (Org.). **Empreendedorismo além do plano de negócio**. 1 ed.-2.reimpr.- São Paulo: Atlas, 2006, p. 3-20.

STALLINGS, B.; PERES, W. **Crescimento, emprego e equidade: o impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

TIDD, J.; BESSANT, J.; PAVITT, K. **Gestão da Inovação**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2008.

TIGRE, P. B. **Gestão da Inovação: economia da tecnologia do Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.



TRÍAS DE BES, F.; KOTLER, P. **A Bíblia da Inovação**. São Paulo: Leya, 2011.
TROTT, P. **Gestão da inovação e desenvolvimento de novos produtos**. Porto Alegre: Bookman, 2012.

UIS. Instituto de Estatística da Unesco. **América Latina y el Caribe: Informe regional países**. [S.l.], 2001.

UNDP. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **About Latin America and the Caribbean**. 2015. Disponível em:
<<http://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/regioninfo/>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

UNESCO. Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura. **Informe Regional sobre la Educación para Todos en América Latina y el Caribe: Reunión Mundial de Educación para Todos**. 2012. Disponível em:
<http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/ED_new/pdf/LAC_SP.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.

VIANNA, I. O. de A. **Metodologia do trabalho científico: um enfoque didático da produção científica**. São Paulo: EPU, 2001.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M.. Quem é o empreendedor?: As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **Revista de Administração Mackenzie**, [s.l.], v. 9, n. 8, p.135-150, nov./dez. 2008. Bimestral. Disponível em:
<<http://www.scielo.br/pdf/ram/v9n8/a08v9n8.pdf>>. Acesso em: 09 abr. 2015.