

SUMÁRIO EXECUTIVO

GEM INTERNACIONAL

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) foi criado em 1997, como uma iniciativa de pesquisa consorciada entre o *Babson College* e a *London Business School* com amplo apoio do *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership* ligado à Fundação *Ewing Marion Kauffman*. O propósito central foi o de aproximar o que há de melhor nos meios acadêmicos e de pesquisa, na área do empreendedorismo no mundo, para investigar o intrincado e complexo relacionamento entre empreendedorismo e crescimento econômico. Desde a sua origem, o projeto foi concebido para transformar-se em um empreendimento multinacional de longo prazo.

Na sua fase inicial, o projeto teve a participação de 10 países. O Relatório GEM 1999 relaciona os países do G7 (Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido) mais a Dinamarca, Finlândia e Israel. O GEM 2000 obteve a adesão de outros 11 países: Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, Coreia, Espanha, Índia, Irlanda, Noruega, Singapura e Suécia. O relatório GEM 2000 ampliou a base amostral em relação ao levantamento anterior, utilizou métodos sofisticados de pesquisa, além de incorporar uma nova dimensão de grande importância para a análise feita, qual seja, uma avaliação do papel do capital de risco (*venture capital*) em cada um dos países participantes. Os dados foram organizados a partir de três fontes principais:

- a) pesquisa de campo junto à população adulta;
- b) entrevistas de profundidade com especialistas em empreendedorismo em cada país e
- c) uma ampla seleção de dados oficiais padronizados.

O estudo partiu de três questões fundamentais que nortearam o desenho do modelo utilizado e todo o levantamento realizado:

- Existe variação do nível de atividade empreendedora entre os países, e em caso positivo, em que medida?
- O nível de atividade empreendedora afeta a taxa de crescimento econômico de um país?
- O que torna um país empreendedor?

Ao abordar essas três questões, o GEM procura prover argumentos para a realização de um fórum de debates sobre política pública e desenvolvimento que possa dar novos rumos aos esforços despendidos no apoio e fomento da atividade empreendedora. Embora os 21 países que participaram do GEM 2000 apresentem diferenças marcantes, muitos enfrentam um desafio comum: o de facilitar a atividade empreendedora e, por conseqüência, o crescimento econômico nacional. Construído sobre uma estrutura consistente de pesquisa, o GEM propicia uma base de sólidos fundamentos para municiar o debate sobre o tema.

CONSTATAÇÕES GERAIS

As proposições para a ação política e o desenho de políticas e diretrizes para o setor constantes no relatório internacional têm origem nos dados comparativos extraídos dos 23 países participantes, e merecem ser destacados aqui por suscitar a reflexão e o debate sobre o potencial que pode representar a atividade empreendedora para o desenvolvimento econômico e social. As proposições destacadas a seguir são, portanto, extraídas do Relatório GEM 2000, e representam a posição oficial e geral do projeto. Na seqüência, aspectos particulares a situação brasileira são discutidos, refletindo a perspectiva do universo representado.

- **O nível de atividade empreendedora apresenta diferenças significativas entre os países.** No Brasil, 1 em cada 8 adultos está iniciando um novo negócio. Em comparação, nos Estados Unidos, 1 em cada 10 adultos está iniciando um empreendimento, 1 em 12 na Austrália, 1 em 25 na Alemanha, 1 em 33 no Reino Unido, 1 em 50 na Finlândia e Suécia, e 1 em 100 adultos na Irlanda e no Japão. Diferenças marcantes são identificadas entre os países com respeito à prevalência de novas empresas, aquelas com menos de 42

meses de existência. Traduzindo esses empreendimentos para a proporção da população adulta engajada na criação de um novo negócio, as taxas apresentam algo como 9% na Coreia, para menos de 0,5 no Japão e Irlanda.

- **O empreendedorismo está fortemente associado ao crescimento econômico.** Entre os países com estruturas econômicas similares, a correlação entre empreendedorismo e crescimento econômico excede 0,7, o que vem a confirmar a hipótese inicial do modelo GEM. Com algumas exceções, os países com altos índices de atividade empreendedora apresentam crescimento econômico acima da média. Poucos países com crescimento econômico elevado apresentaram taxas de baixa atividade empreendedora.
- **A maioria das empresas é iniciada e administrada por homens, com o pico da atividade empreendedora concentrado na faixa entre 25 e 34 anos.** De forma geral, a probabilidade de que homens estejam envolvidos com alguma atividade empreendedora é dobrada quando comparada à população feminina. A razão da participação masculina/feminina varia de 12:1 na França, para menos de 2:1 no Brasil e Espanha. Contudo, a baixa representatividade feminina, de maneira geral, é ainda uma característica a ser destacada em todos os 21 países representados.
- **O nível de atividade empreendedora é altamente associado à disponibilidade de apoio financeiro.** O volume de capital de risco formal investido em 1999 variou de 0,52% do Produto Interno Bruto (PIB) nos Estados Unidos a 0,022% no Japão. O montante médio investido, por empresa, foi de um pouco acima de US\$ 13 milhões nos Estados Unidos a menos de US\$ 1 milhão em outros países pesquisados. Os resultados demonstram que investimentos informais privados, em negócios nascentes e novos negócios, são superiores às inversões do mercado formal de capital de risco. Isoladamente, nos Estados Unidos, as estimativas do GEM indicam investimentos informais privados em projetos empreendedores, em 1999, com um total superior a US\$ 63 bilhões. Este total é substancialmente superior aos US\$ 46 bilhões investidos em *start-ups*, e empresas em crescimento, pela estrutura formal de capital de risco no mesmo período, período esse em que a indústria norte-americana de capital de risco atingiu um novo patamar de investimentos.
- **A educação desempenha um papel vital no desenvolvimento do empreendedorismo.** Se a educação universitária fosse utilizada como único fator para prever o nível de atividade empreendedora, este fator seria responsável por 40% da diferença entre os países participantes do GEM. Proporcionar aos indivíduos educação específica voltada ao empreendedorismo (treinamento nas habilidades requeridas para converter uma oportunidade de negócio em um empreendimento comercial bem-sucedido) foi apontada, de forma consistente, como uma das prioridades críticas, pelos especialistas entrevistados em cada um dos 21 países.
- **As políticas dirigidas ao fomento e impulsionamento da atividade empreendedora não devem ficar confinadas exclusivamente ao setor empreendedor.** Os resultados do GEM revelam que aspectos fundamentais do sistema econômico mais amplo desempenham um papel crítico na sustentação do processo empreendedor. Os países caracterizados com níveis menores de tributação, tanto de pessoa jurídica como de pessoa física, também apresentam maiores taxas de empreendedorismo. Os países com atividade empreendedora mais ativa, igualmente, revelam uma maior facilidade nas relações negociais com entidades governamentais, mercados de trabalho mais flexíveis e menores custos relacionados à utilização de trabalho não assalariado.
- **A noção da legitimidade social do empreendedorismo é elemento relevante.** O GEM 2000 utilizou diversas medidas para determinar o grau de respeitabilidade existente na comunidade para com aqueles que iniciam novos negócios. Dois destes indicadores foram a) em que medida o receio do fracasso age como fator inibidor para iniciar um novo negócio e b) o respeito por aqueles que iniciam novas firmas. Estas e outras medidas indicam uma diferença fundamental nos valores sociais e culturais entre os países com

alto nível de atividade empreendedora e países onde o empreendedorismo não constitui uma faceta integral do seu cotidiano.

GEM BRASIL

Realização no Brasil

A pesquisa GEM Brasil foi realizada com a utilização do modelo internacional, com pequenas adaptações à realidade brasileira:

- Foram entrevistados 55 informantes-chave de diversos Estados, especialistas no assunto, que apresentaram análises referentes aos fatores pesquisados.
- Foram entrevistadas 2.000 pessoas da população adulta, com a utilização de um questionário padrão, cujos resultados forneceram dados para o cálculo dos taxas de empreendedorismo no Brasil.
- Os dados do Brasil foram incorporados à análise internacional.
- O processamento dos dados, cálculos e análises estatísticas foram feitos parte em Londres, parte no Brasil.

Resultados no Brasil

➤ *Níveis de Empreendedorismo*

- O alto índice de empresas nascentes no Brasil coloca o país em primeiro local dentre os países pesquisados (12,3%), ficando os Estados Unidos da América com a 2ª maior taxa e a Austrália com a 3ª. Em outros termos, isso significa que um em cada oito brasileiros estão empreendendo. Esta taxa expressa o esforço empreendedor da população, ou seja, a proporção de pessoas que estão envolvidas na criação de algum negócio.

Esse negócio pode ainda estar em processo de implantação, não representando fonte de remuneração para o proprietário ou empregados. Caso já esteja em funcionamento, deve, no máximo, ter remunerado alguém durante três meses.

- Ao se falar de novas empresas, aquelas que vêm remunerando proprietários e/ou empregados até 42 meses, o Brasil fica em 3.º lugar com 4,4%, tendo acima os Estados Unidos (4,7%) e a Coreia (9%).
- Aproximadamente 2% da população adulta do Brasil investe em negócios nascentes de outras pessoas, bem abaixo da média dos demais países do GEM.
- O alto índice de pessoas envolvidas com alguma atividade empreendedora pode ser analisado como um fator positivo quanto à pró-atividade brasileira em buscar uma atividade independente do sistema provedor de empregos. Por outro lado, uma análise mais detalhada do tipo de atividade empreendida, pequenos negócios voltados para serviços e comércio, revelam uma realidade um pouco mais crua. De baixo valor agregado e baixo conteúdo tecnológico, essas atividades se revelam muito mais uma iniciativa de complementação de renda familiar ou mesmo como expediente de sobrevivência, em face da baixa absorção do mercado formal de trabalho.

➤ *Aspectos Demográficos*

- A taxa de participação feminina, no Brasil, em iniciativas empreendedoras está entre as três mais altas dos países pesquisados, juntamente com o Canadá e a Espanha. Para cada 1,6 homens empreendendo, tem-se uma mulher, o que é bastante significativo.
- Quanto ao perfil etário, no Brasil, o jovem inicia mais cedo que os demais países seu envolvimento com algum tipo de empreendimento. A faixa entre 18 e 24 anos representa uma taxa muito próxima a faixa de 25 a 34 anos, que é o segmento de maior incidência no âmbito internacional.
- No aspecto renda, em termos absolutos, pelo próprio perfil econômico da população brasileira, o maior número de negócios encontra-se na faixa até R\$ 906,00. Em termos relativos, a pesquisa revela que a parcela da população que está, proporcionalmente,

envolvida com a criação de algum empreendimento é a faixa de R\$ 1.813,00 a R\$ 2.718,00

- **O nível de escolaridade das pessoas que empreendem no Brasil guarda uma certa proporcionalidade com os resultados da análise internacional, entretanto, a população com o primeiro e terceiro graus de instrução apresenta maior incidência na criação de novos empreendimentos, com uma pequena variação para cima na população que completou o terceiro grau, e uma tendência de menor envolvimento na população sem educação formal.**

➤ *Níveis de Empreendedorismo e Crescimento Econômico*

- Considerando a hipótese original da pesquisa, que afirma que o crescimento da atividade empreendedora impulsiona o crescimento econômico, o Brasil representa uma contradição: enquanto as taxas do empreendedorismo situam-se nos patamares mais altos, o PIB do país é o penúltimo dos países pesquisados, sendo superior apenas ao PIB da Índia. Por outro lado, o Brasil de 1999 para 2000 foi o 7º em crescimento do PIB, dentre os países pesquisados. A Análise internacional conclui que existe intensa correlação entre empreendedorismo e crescimento econômico, sendo que o Brasil e mais cinco países foram tratados como exceções ao relacionar essas duas variáveis. Bélgica, Irlanda e Singapura foram classificados como países cujas economias são orientadas para transações internacionais. O Brasil, juntamente com a Índia, foi classificado como um país cuja economia ainda conta com uma participação elevada de atividade agrícola. Comparativamente a outros países participantes do GEM 2000, o percentual da população masculina absorvida pelo setor agrícola no Brasil é de 28%, em contraste com os EUA e outros países europeus, onde este percentual é da ordem de 6%. O argumento afirma que países com tal característica tendem a ter economias complexas e multifacetadas, com bolsões de intensa atividade empreendedora em algumas áreas geográficas ou setores econômicos. Assim, o cálculo acurado do impacto do empreendedorismo nesses países exige medidas mais precisas do crescimento econômico por regiões geográficas e setores econômicos. Baseadas nas exceções detectadas, a pesquisa internacional pondera sobre o fato que, embora confirmada a forte correlação entre empreendedorismo e crescimento econômico, certamente existem outras fórmulas para estimular o crescimento. É o caso da Irlanda, que vem vivendo um rápido crescimento econômico, com níveis de atividade empreendedora relativamente baixos. Todas essas observações sugerem que os estudos sobre as causas do desenvolvimento econômico dos países devem continuar sendo aprofundados. Necessitam ser construídos modelos alternativos que avaliem o papel do empreendedorismo no crescimento econômico para países com condições econômicas especiais, como os cinco países citados, incluindo o Brasil.

➤ *Fatores intervenientes*

Com relação aos fatores que favorecem ou dificultam a atividade empreendedora:

- O brasileiro é otimista quanto a acreditar que no país existem boas oportunidades de negócios. Por outro lado, tanto na opinião dos especialistas quanto da população, a capacidade da população em perceber oportunidades, iniciar e administrar negócios é bastante limitada. Esta posição parece paradoxal em face dos resultados da pesquisa, que coloca o Brasil como mais empreendedor. No entanto, uma análise mais cuidadosa do tipo de atividades sendo empreendidas, revela que o empreendedor brasileiro não está, em verdade, explorando oportunidades com potencial de crescimento, e sim buscando formas possíveis de geração de renda.
- Ao avaliar os demais fatores que dizem respeito à educação, políticas e programas, os especialistas acham que o Brasil oferece poucas condições de suporte e estímulo à

iniciativa empreendedora e que todas essas áreas demandam intervenções, tanto do setor público quanto do privado.

- Os fatores que mais se destacaram como determinantes ao impulso empreendedor no Brasil foram: Políticas Governamentais, Educação e Acesso ao Capital. Questões culturais também foram mencionadas em todos os depoimentos.
- As atitudes culturais que prevalecem em relação ao empreendedorismo no Brasil tendem a ser conservadoras. Estão refletidas nas posturas negativas frente ao fracasso (que não é visto como parte do processo de aprendizagem) e no ceticismo que envolve as histórias de indivíduos de sucesso e a criação de riquezas.
- Embora alguns passos para a privatização e a liberalização de controles tenham sido dados, o impacto da ação governamental na dinâmica dos negócios ainda é visto como um entrave.
- O acesso ao capital é um dos maiores obstáculos. Os esforços feitos pelo governo para melhorar a situação ainda não evidenciaram um impacto real. Apesar da maior disponibilidade de capital hoje no Brasil, a dificuldade do pequeno empreendedor para o acesso a esse capital, ainda é fator restritivo. O principal entrave continua na pouca flexibilidade do sistema financeiro, incluindo instituições governamentais, no tocante a avaliação e co-participação no risco. A exigência de garantias reais afasta, na grande maioria dos casos, a busca efetiva de capitalização de projetos empreendedores.
- Existem relevantes limitações de infra-estrutura e de apoio de setores públicos. Embora os dados quantitativos da educação básica tenham melhorado, os padrões gerais de qualidade da educação são inadequados. Falta ainda uma adequação maior à realidade do mercado.
- Os impostos são considerados altos, constituindo um aspecto desencorajador para a expansão de negócios. Embora os encargos trabalhistas sejam de maneira geral avaliados como altos, o Brasil opera com uma estrutura salarial competitiva internacionalmente.
- O apoio governamental para as empresas é visto como ineficiente: os programas fracassam na tentativa de fornecer suporte, assim como não são suficientemente divulgados.

1 PRINCÍPIOS NORTEADORES DERIVADOS DO GEM 2000

Um conjunto de princípios norteadores para a definição de políticas públicas pode ser derivado do projeto GEM. Esses princípios merecem uma atenção especial para que se estabeleça uma ação mais objetiva e pontual quanto à realidade do empreendedorismo enquanto força motora nas economias dos países. Embora sejam colocados aqui de forma geral, apresentam uma aplicabilidade bastante abrangente, independente das condições estruturais ou culturais do país em consideração.

As condições mais peculiares ao Brasil são abordadas na seqüência, tomando-se os dados que dão particularidades à sua realidade.

- A promoção do empreendedorismo, seu papel na sociedade e as oportunidades que ele apresenta para o ganho pessoal, evidenciam-se como itens críticos para o incremento do crescimento econômico.
- Políticas direcionadas ao aumento da capacidade empreendedora de uma sociedade (as habilidades e a motivação para a busca de oportunidades) podem ter impacto significativo sobre o nível de atividade empreendedora.
- A efetiva participação da mulher em atividades empreendedoras deve ser assegurada para que se garanta a prosperidade econômica no longo prazo.
- Para garantir um efeito de longo prazo de maior impacto, deve-se procurar encorajar o envolvimento dos indivíduos com idade inferior a 25 anos e superior a 44 anos no processo empreendedor.
- Qualquer governo comprometido com o crescimento econômico sustentado deve assegurar que todos os aspectos que, de alguma forma, induzem ou apoiam a iniciativa

empreendedora, estejam bem ajustados. Estão incluídas neste contexto a redução da carga tributária, as formas contratuais flexíveis do trabalho, a redução dos encargos trabalhistas, a eliminação dos encargos e entraves burocráticos, e maior facilidade nas relações comerciais com entidades governamentais.

- É importante a adoção de políticas que facilitem o desenvolvimento de uma estrutura profissionalizada, de capital para investimentos de risco (*venture capital*) e a criação de incentivos para a atração do investidor privado individual, para que este seja compelido a se interessar por negócios nascentes.

1.1 MODELO GEM

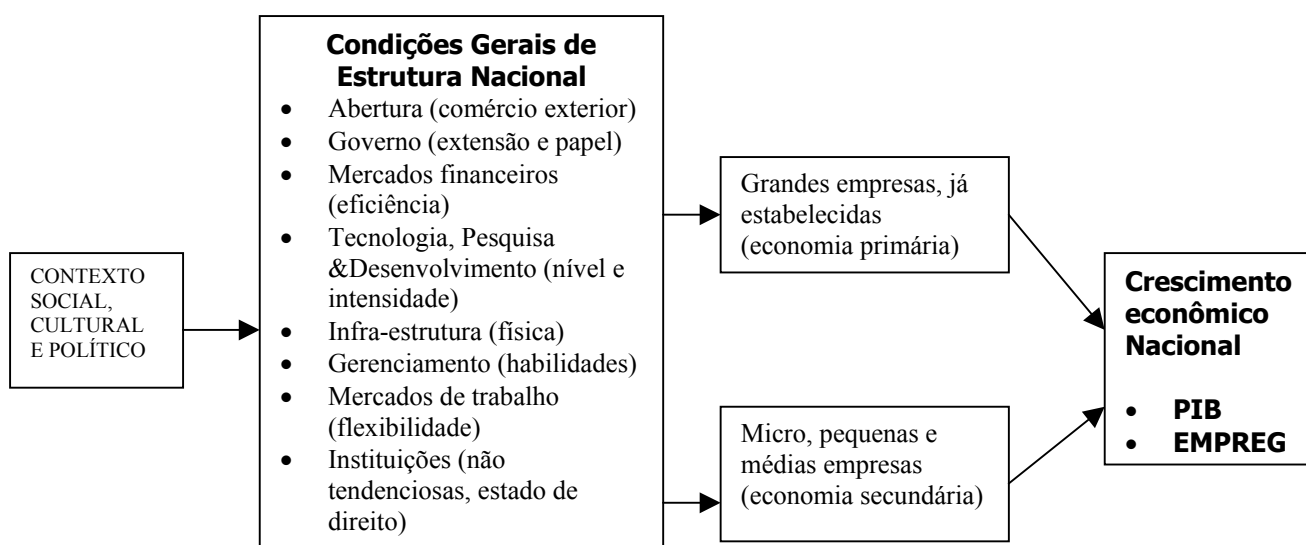
Para efeito deste estudo, Empreendedorismo foi conceituado como: “Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo a atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.”

O GEM 1999 validou amplamente o arcabouço conceitual desenvolvido no lançamento do projeto. Apesar de o modelo ter sido mantido para o GEM 2000, a quantidade de dados e suas análises ficaram mais complexas. O modelo GEM fornece uma estrutura pela qual se pode avaliar as principais relações empíricas. A idéia central do modelo é que o crescimento econômico nacional depende de dois conjuntos paralelos de atividades interrelacionadas: a) as relacionadas a grandes empresas já estabelecidas e b) aquelas diretamente relacionadas com o processo empreendedor.

O papel das grandes empresas já estabelecidas é mostrado na [figura 1](#). Fica claro que as grandes empresas, que muitas vezes competem em escala global, constituem uma das principais contribuições para o crescimento e a prosperidade econômicos. Seu sucesso é determinado, em parte, pelo contexto nacional onde operam, que é representado no modelo GEM pelas Condições Gerais de Estrutura Nacional. Uma série de importantes projetos internacionais de pesquisa enfoca o papel dessas grandes empresas no crescimento econômico. O Relatório Global do WEF sobre Competitividade (World Economic Forum) é primordial para um desses projetos, do qual foram extraídas as Condições de Estrutura Nacional específicas, citadas na [figura 1](#).

FIGURA 1

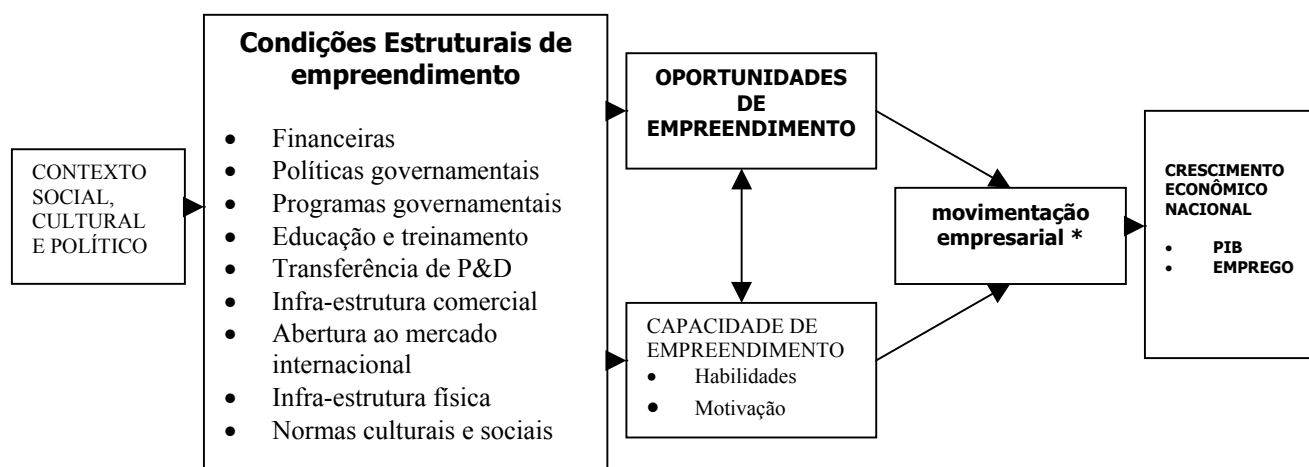
O MODELO CONCEITUAL GEM (1.ª parte)



Entretanto, testes empíricos provaram que a atividade transacional entre as grandes empresas explica apenas parcialmente a variação em crescimento econômico. O processo empreendedor também parece ser responsável por uma parcela significativa das diferenças em prosperidade econômica existente entre os países. Este processo é demonstrado na [figura 2](#). Ao se considerar a natureza da relação entre empreendedorismo e crescimento econômico, é útil fazer uma distinção entre oportunidade e capacidade de empreendimento. O empreendedorismo é impulsionado pela percepção das oportunidades de empreendimento associada à capacidade e motivação para explorá-las. Quando as oportunidades se aliam à capacidade e à motivação, o resultado é a criação de novos empreendimentos e, inevitavelmente, a destruição de empresas existentes. As novas empresas, frequentemente, substituem empresas ineficientes ou ultrapassadas. Esse processo de “destruição criativa” (o conceito da “destruição criativa” foi proposto por Joseph Schumpeter) é mostrado no modelo, sob o título Substituição Empresarial. Apesar de sua conotação negativa, a destruição criativa tem um impacto positivo no crescimento econômico, à medida que as empresas em declínio desaparecem e as novas empresas se inserem de maneira competitiva no mercado. Essas transações dinâmicas ocorrem num contexto muito particular, apresentado no modelo GEM como Condições Estruturais de Empreendimento, que inclui, entre tantos, as seguintes variáveis:

- disponibilidade de financiamento;
- políticas e programas governamentais projetados para dar apoio a novas empresas e
- educação e treinamento em empreendedorismo.

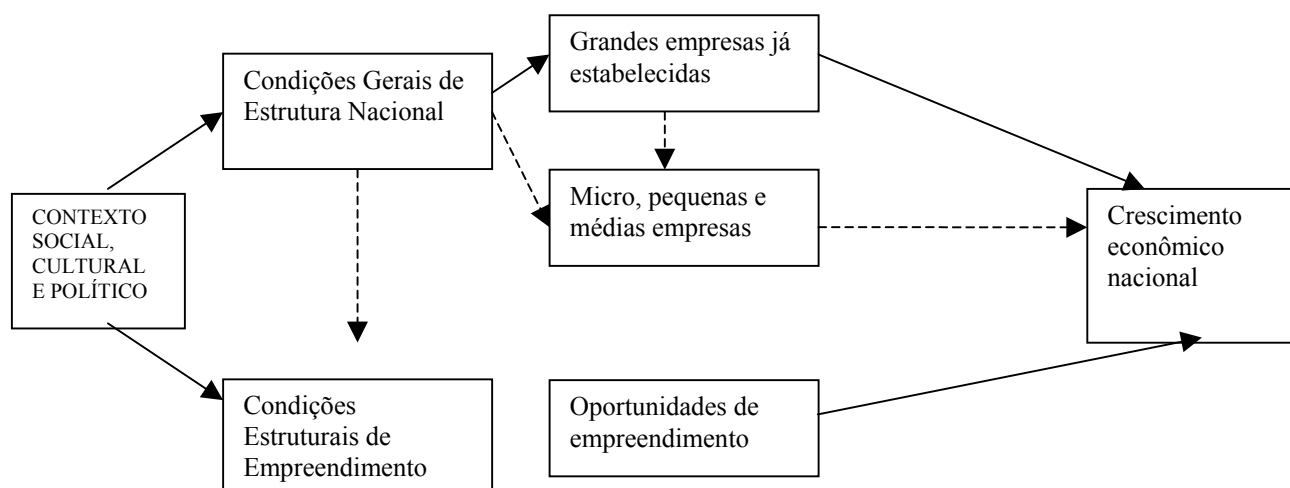
FIGURA 2
O MODELO CONCEITUAL GEM (2.ª PARTE)



(*) O termo utilizado no original inglês é “churning”, que tem o sentido de mexer, misturar, agitar, produzir com rapidez.

O crescimento econômico, no seu sentido mais verdadeiro, reflete os dois conjuntos de processos [figura 3](#), apesar de o *mix* de contribuições relativas variar nos diferentes países. Uma contribuição fundamental do GEM é a compreensão de como o processo empreendedor funciona e como a sua contribuição ao crescimento econômico varia de país para país.

FIGURA 3
O MODELO CONCEITUAL GEM (O PROCESSO COMPLETO)



Para testar o modelo, foi coletada uma ampla gama dos dados, estatísticas nacionais e internacionais, além das entrevistas com especialistas e uma amostra representativa da população adulta em cada país. Este levantamento foi realizado com o consórcio de equipes de pesquisa trabalhando em cada um dos países incluídos do GEM, juntamente com as equipes da coordenação central em Londres e Boston.

2 METODOLOGIA

Para que os dados possam ser comparáveis, o GEM adotou o mesmo modelo, metodologia e instrumentos para todos os países participantes. Assim sendo, no Brasil, os procedimentos

adotados reproduziram os padrões internacionais e sua aplicação foi diretamente supervisionada pela equipe da Coordenação Central da *London Business School*.

2.1 Coordenação e execução do GEM no Brasil

Em âmbito nacional, a coordenação do GEM ficou a cargo do IBQP-PR, contando com o apoio da PUCPR e IEL-PR, e o suporte financeiro do Paraná Tecnologia. Foi formada uma equipe composta por técnicos ligados a essas instituições, com as seguintes responsabilidades:

- coordenar todos os trabalhos realizados pela equipe própria e serviços de terceiros;
- traduzir os instrumentos de pesquisa e metodologia;
- realizar entrevistas com empreendedores ou especialistas em empreendedorismo;
- elaborar análises e relatórios e
- divulgar análises e conclusões.

2.2 Fontes dos dados

Os principais dados do estudo foram obtidos mediante duas pesquisas de campo.

Uma delas buscou informações sobre as condições estruturais para o empreendedorismo no país, e foi aplicada a um grupo de 55 especialistas, denominados informantes-chave, pelos componentes da equipe do GEM nacional.

A segunda, realizada por um instituto de pesquisa local, sob a supervisão das equipes GEM nacional e internacional, levantou os dados para o cálculo dos taxas de empreendedorismo do país, com uma pesquisa junto à população adulta do país.

2.3 Instrumentos

A pesquisa com especialistas utilizou-se de dois instrumentos, construídos a partir do modelo GEM, os quais exploraram, por meio de grupos de questões, os itens componentes do modelo que descrevem as condições que favorecem ou dificultam a dinâmica empreendedora no país.

Um dos instrumentos foi um roteiro de entrevista, que permitiu a consolidação de informações qualitativas sobre as questões abordadas.

O outro instrumento foi um questionário que forneceu dados para um posicionamento quantitativo das opiniões dos especialistas sobre os mesmos itens.

2.4 Amostra

A pesquisa junto à população adulta foi aplicada para 2.000 pessoas, entre 18 e 64 anos, (padrão adotado pela pesquisa internacional), selecionadas de acordo com a representatividade por região do Brasil, conforme a tabela 1.

TABELA 1
NÚMERO DE ENTREVISTADOS POR REGIÕES DO BRASIL

REGIÃO	ENTREVISTADOS	DISTRIBUIÇÃO POR ESTADOS	DISTRIBUIÇÃO EM CIDADES
SUL	298	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
SUDESTE	851	3 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
NORDESTE	573	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
NORTE	140	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
CENTRO OESTE	138	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
TOTAL	2.000	9 Estados	27 cidades

2.5 Tratamento dos dados e principais medidas utilizadas

A tabulação dos dados foi feita pela equipe GEM nacional. O processamento e cálculo das medidas foram feitos pela coordenação internacional ao tratar da comparação entre países e pela coordenação nacional nas análises específicas sobre o Brasil.

As principais medidas utilizadas para estabelecer os níveis de empreendedorismo foram:

- *Taxa de empresas nascentes*
Proporção de pessoas com determinado perfil (idade, sexo, escolaridade etc.) que responderam sim ao seguinte grupo de questões:
 - ✓ Estava, sozinho ou com outros, tentando iniciar um novo negócio nos últimos 12 meses.
 - ✓ Nos últimos doze meses fez alguma coisa concreta para ativar esse negócio, como procurar equipamentos ou local, organizar uma equipe, elaborar um plano, etc.
 - ✓ Ter a intenção de ser proprietário de parte ou do total desse negócio.
 - ✓ Esse negócio não terá pago mais de três meses de salários ou qualquer tipo de remuneração nem a seu proprietários.

- *Taxa de novas empresas*
Proporção de pessoas com determinado perfil (idade, sexo, escolaridade etc.) que responderam sim ao seguinte grupo de questões:
 - ✓ Vem administrando um novo negócio nos últimos doze meses.
 - ✓ É proprietário do total ou de parte desse negócio.
 - ✓ Esse negócio foi iniciado a partir de 1997, ou seja, não vem pagando salários ou qualquer tipo de remuneração, nem a seus proprietários, por mais de 42 meses.

- *Taxa da atividade empreendedora total (TAE)*
Soma das duas taxas anteriores, sendo que aqueles que atendiam a ambos foram contados apenas uma vez.

A taxa TAE é considerada, pela equipe GEM, como o principal indicador de empreendedorismo dos países, por combinar informações de empresas nascentes e de novas empresas.

3 RESULTADOS

3.1 NÍVEIS DA ATIVIDADE EMPREENDEDORA

Uma das razões centrais do interesse na questão do empreendedorismo pelos países que estão aspirando a uma posição de maior destaque neste novo milênio, se prende ao fato da constatação que é justamente no enclave empreendedor que o germe da inovação tecnológica está mostrando resultados surpreendentes. Empresas de crescimento rápido em novos setores industriais em expansão têm chamado a atenção de analistas, investidores e governos. O propósito do GEM 2000 é o de buscar um aprofundamento maior na compreensão deste fenômeno, procurando avaliar de forma sistemática duas grandes questões: a) o nível de atividade de empresas nascentes ou em fase de criação (*start-up*) e b) a prevalência de empresas novas, ou seja, aquelas que sobreviveram a fase de *start-up*.

Embora haja uma diferença de ordem entre os países para as duas medidas, as diferenças para os dois tipos de atividade empreendedora são surpreendentes. A [figura 4](#) mostra o Brasil em uma posição de liderança no aspecto criação de empresas. A análise demonstra que 1 em cada 8 adultos, entre 18 e 64 anos (12%), está tentando iniciar um novo negócio. Comparativamente, 1 em 10 nos Estados Unidos (10%), 1 em 12 na Austrália (8%), 1 em 25 na Alemanha (4%), 1 em 33 no Reino Unido (3%), 1 em 50 na Finlândia e Suécia (2%), e 1 em 100 na Irlanda e Japão (0,5%).

Com respeito a novas empresas, o Brasil mantém-se no grupo de liderança, passando porém para a terceira posição com 4,4%, abaixo dos Estados Unidos e Coreia com taxas de 4,7% e 9%, respectivamente. Austrália e Noruega mostram uma posição bastante próxima, com 1 em cada 30 adultos envolvido com um novo negócio.

A medição de empresas nascentes e novas representam dois aspectos importantes porém distintos do processo empreendedor. Ao combinar as duas medidas, obteve-se uma taxa altamente relevante com respeito ao total da atividade empreendedora de um país. A taxa GEM, que totaliza a atividade empreendedora (TAE), foi calculada adicionando a proporção da população adulta envolvida na criação de novas empresas com a proporção envolvida com novas empresas (em andamento). A [figura 6](#) demonstra a taxa de todos os 21 países participantes.

O ordenamento na [figura 6](#) é bastante similar ao das [figuras 4 e 5](#). O Brasil se destaca como o país com a taxa TAE mais elevada, ou seja, 16%, seguido da Coreia com 14% e os Estados Unidos com 13%. Irlanda e Japão aparecem em posição inferior, com uma taxa TAE pouco acima de 1%. A maioria dos países Europeus, com exceção da Noruega, apresenta taxas entre 2% e 6%.

Definido a partir das diferenças relativas entre as taxas de empresas nascentes e a taxa de novas empresas, demonstrado na [figura 7](#), o Brasil é um dos últimos países no *ranking*. Isso significa que se, no Brasil, a tentativa de começar um novo negócio é proporcionalmente elevada entre pessoas de 18 a 64 anos, a probabilidade dessa tentativa ser bem-sucedida, enquanto o indivíduo se torne proprietário e gestor desse negócio e que esse negócio consiga pagar algum salário e remuneração por mais de 42 meses, é uma das menores entre os países pesquisados. Pode-se dizer que, no Brasil, o potencial de empreendedorismo é elevado, mas as condições de concretizá-lo ou mantê-lo são relativamente muito baixas.

3.2 EMPREENDEDORISMO E CRESCIMENTO ECONÔMICO

A importância da atividade empreendedora para o crescimento econômico é um pressuposto que, apesar de intuitivamente sensato, permanece em aberto para maiores verificações. Curiosamente, apesar das argumentações a seu favor, como o fez o economista Joseph Schumpeter na década de 1940, muito pouco se conhece sobre sua natureza, contribuição ao crescimento econômico, o que determina sua pujança, e qual a sua dinâmica e ocorrência em diferentes países. A compreensão deste fenômeno está na base do projeto GEM 2000.

Características do desenvolvimento econômico dos países

Na [tabela 2](#), extraída do relatório internacional, os resultados dos testes de associação entre atividade empreendedora e crescimento econômico são apresentados de forma sintética. Os dados do Produto Interno Bruto (PIB) e a variação projetada foram ajustados para preços constantes de 1999. Os coeficientes de correlação obtidos entre o nível de atividade empreendedora e crescimento econômico excluem as distorções encontradas nas economias mais discrepantes dentre os 21 países pesquisados.

TABELA 2
ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO NACIONAL

	VARIAÇÃO ANUAL DO PIB	EMPRESAS NASCENTES (2000)	NOVAS EMPRESAS (2000)	ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL – TEA (2000)	
Todos os países do GEM 2000	1999 – Atual 2000 - Projetada	(0,13) 0,04	0,38 0,35	0,08 0,19	
Excluídas as economias voltadas para importação/exportação	1999 – Atual 2000 – Projetada	(0,01) 0,28	0,63 * 0,72 **	0,28 0,53 *	*nível de significância 0,05
Excluídas as economias voltadas para importação/exportação e os países em desenvolvimento	1999 – Atual 2000 – Projetada	0,19 0,40	0,73 * 0,81 **	0,51 0,69 **	**nível de significância 0,01
Apenas os países do G&	1999 – Atual 2000 - Projetada	0,63 0,77 *	0,66 0,67	0,77 * 0,76 *	

Fonte: tabela extraída do GEM Internacional e traduzida

O primeiro efeito externo controlado para a análise do GEM 2000 foi o grau com que as atividades de importação/exportação dominam cada uma das economias participantes. Para determinar a dependência relativa para com o comércio internacional, somou-se o valor total das importações e das exportações em 1999, e então estas foram divididas pelo PIB de cada um dos 21 países. Um valor acima de 100% significa que a atividade de importação/exportação é maior que o PIB total do país e que, portanto, a sua economia é altamente dependente do comércio internacional, devendo ser excluído da análise para o GEM 2000. Singapura, Bélgica e Irlanda apresentaram valores substancialmente maiores que 100, sendo temporariamente excluídos, pelo seu alto grau de dependência do comércio exterior.

Com esses três casos extremos excluídos, os coeficientes de correlação entre as respectivas taxas de prevalência e crescimento econômico aumentaram substancialmente. Duas correlações, em particular, apresentam significância estatística: a correlação entre a prevalência de novas empresas e o PIB projetado para 2000, e a correlação entre a taxa TAE e o PIB projetado para 2000.

O grau com que a economia é dominada pela atividade agrícola foi o segundo efeito externo controlado na análise do GEM 2000. Para determinar a dependência relativa da agricultura, procurou-se determinar o total percentual da população masculina empregada na agricultura.

Novamente, dois países apresentaram características distintas relacionadas ao setor agrícola: a Índia, com 58% da população masculina absorvida pelo setor agrícola, e o Brasil, com 28%. À exceção da Irlanda (15%), Coréia (10%) e Espanha (10%), todos os demais apresentaram taxas de ocupação em atividades agrícolas, pela população adulta, abaixo de 10%. Desta forma, decidiu-se pela exclusão do Brasil e da Índia para a aferição do modelo, neste ciclo da pesquisa. A expectativa é de aperfeiçoamento conceitual e metodológico do modelo GEM de pesquisa, para garantir a inclusão de todos os países participantes na análise internacional.

Na [tabela 2](#), podem ser observados os coeficientes de correlação entre as taxas de empreendedorismo e crescimento econômico com a exclusão desses dois países. Os 16 países remanescentes foram denominados, no relatório internacional, de “Grupo Alfa”. Após o expurgo das economias com alta participação do setor agrícola, os coeficientes de correlação mostraram mais uma vez um aumento significativo, conforme pode ser visto na [tabela 2](#). Estas relações podem ser observadas na [figura 8](#).

Taxa TAE – Atividade Empreendedora Total e crescimento econômico

Para medir o nível de atividade empreendedora, na sua totalidade, diversas abordagens poderiam ser utilizadas. Entretanto, a taxa TAE (Atividade Empreendedora Total) provou ser um indicador satisfatório, conforme pode ser observado na [tabela 3](#). Independente da questão de não estarem os 21 países representados, nove das dez medidas utilizadas apresentam correlação significativa com a taxa TAE. Correlações positivas para as taxas de empresas novas e nascentes poderiam ser esperadas, porém as correlações mostraram-se igualmente fortes para praticamente todas as outras medidas

TABELA 3
CORRELAÇÃO ENTRE ATIVIDADES EMPREENDEDORAS SELECIONADAS E
TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE)

	Todos os 21 países do GEM	16 países do Grupo Alfa	
Taxa de empresas nascentes	0,93 **	0,89**	
Taxa de novas empresas	0,84 **	0,84 **	
Taxa de empresas nascentes orientadas para o crescimento	0,77 **	0,77 **	
Taxa de investidores informais	0,51	0,66 *	
Taxa de empresas nascentes independentes	0,93 **	0,88 **	
Taxa de patrocinadores de empresas nascentes	0,77 **	0,76 **	
Taxa de empresa nascentes entre homens	0,93 **	0,88 **	
Taxa de empresas nascentes entre mulheres	0,91 **	0,85 **	* nível de significância de 0,05
Taxa de empresas nascentes na faixa de 18 a 34 anos	0,88 **	0,81 **	** nível de significância de 0,01
Taxa de empresas nascentes na faixa de 35 a 54 anos	0,94 **	0,90 **	

Fonte: tabela extraída do GEM internacional e traduzida

Análises deste tipo sempre devem levar em conta que muitos fatores concorrem de forma inter-relacionada, conforme o próprio modelo GEM reconhece. Não seria razoável esperar, por exemplo, que num país com baixa atividade em torno de novas oportunidades de negócio existisse uma comunidade florescente e dinâmica de investidores.

Para determinar a importância relativa das medidas e indicadores do GEM 2000, a análise internacional buscou outros indicadores que procuram explicar de forma comparativa o crescimento das economias, entre eles o *1999 Global Competitiveness Index*, o *2000 World Competitive Yearbook* e o *2000 Index of Economic Freedom*. Em todos os casos, os resultados obtidos com as medidas de associação com crescimento econômico foram bastante inferiores, quando comparados com os resultados obtidos com a taxa TAE do GEM. Embora longe da perfeição, os resultados animam a perspectiva de se obter medidas envolvendo o empreendedorismo que ajudem a explicar os determinantes do crescimento econômico.

O Brasil no contexto

Considerando a proposição central do projeto, que afirma que altos níveis de atividade empreendedora impulsionam o crescimento econômico, o Brasil representa uma contradição: enquanto as taxas do empreendedorismo situam-se nos patamares mais altos, o PIB do país é o penúltimo entre os países pesquisados, sendo apenas maior que o PIB da Índia (figura 9). Entretanto, se o crescimento da economia for tomado como parâmetro de análise, poder-se-ia argumentar pela validade da proposição, uma vez que de 1999 para 2000 o PIB brasileiro cresceu 4 % (figura 10), ficando em sétimo lugar no *ranking* mundial.

Entretanto, se a contribuição de produção informal fosse computada, o PIB poderia ter um crescimento estimado em 15%, segundo algumas análises econômicas que procuram avaliar a importância da economia informal no Brasil. Considerando-se, então, que uma parcela significativa das atividades empreendedoras nos países permanecem no plano informal, o seu impacto nos índices de crescimento econômico seria, muito provavelmente, relevante, comprovando, assim, a proposição inicial do modelo GEM, quando procura avaliar o impacto da atividade empreendedora no produto interno bruto dos países.

A posição contraditória do Brasil obrigou, ao se proceder à análise comparativa do GEM, que se estabelecessem alguns artifícios, com a finalidade de se controlar as distorções que as taxas brasileiras poderiam ocasionar nos resultados gerais, conforme descrito em parágrafos anteriores. Tal condição induz algumas inferências:

- (a) As elevadas taxas de empreendedorismo apresentadas no Brasil estão, em parte, relacionadas ao fato de as pessoas de 18 a 64 anos, quando não estão empregadas, se verem na obrigação de tentar desenvolver algum tipo de negócio, mesmo que precário, como uma estratégia de sobrevivência, dada a incipiência da rede de proteção social existente.
- (b) Mesmo entre aquelas empregadas, há indicações de que a Taxa de Empreendedorismo é elevada, possivelmente em razão dos baixos níveis médios dos salários.
- (c) Além disso, a pesquisa de campo foi realizada em uma época de retomada das taxas de crescimento da economia brasileira e de intensa expansão da população economicamente ativa. Parte desse público alvo é a interessada em se integrar no mercado de trabalho, por conta própria e/ou como empresário. Quando a economia entra em uma fase de recuperação, até mesmo uma parcela dos empregados passa a ter estímulos para tentar iniciativas de começar seus próprios negócios. Em circunstâncias normais, de estabilidade tanto das taxas de crescimento econômico como da população economicamente ativa, possivelmente a Taxa de Empreendedorismo no Brasil seria menor.

Empreendedorismo e crescimento econômico - conclusões

Em termos gerais, os resultados obtidos pelo GEM 2000 confirmam as conclusões de 1999. A relação entre empreendedorismo e crescimento econômico é altamente significativa quando economias com uma estrutura industrial mais consolidadas são comparadas. O consórcio de equipes do GEM acredita que à medida que mais países forem sendo incorporados à pesquisa,

explicações mais convincentes sobre os fatores causais incidentes nesta relação poderão ser apresentadas.

Para o GEM 2000, as seguintes conclusões podem ser avançadas:

O nível de atividade empreendedora em um país está fortemente associado com a taxa de crescimento econômico. Se outros fatores causais fossem isolados, aproximadamente a metade da diferença nos níveis de crescimento econômico entre os países poderia ser explicada por variações no nível de atividade empreendedora.

Apesar do alto grau de associação constatada entre empreendedorismo e crescimento econômico, exceções sugerem que não existe um fator catalisador do processo de crescimento. O caso da Irlanda é ilustrativo, pois apresenta um rápido crescimento econômico com níveis relativamente baixos de empreendedorismo. Para muitos países, empreendedorismo pode ser crítico para a prosperidade econômica, porém nem sempre é o fator mais relevante.

Com o avanço na compreensão dos fatores determinantes do crescimento econômico, modelos alternativos poderão ser necessários para se explicar o papel do empreendedorismo no crescimento econômico em situações peculiares, como é o caso de países com estruturas econômicas complexas, onde a inclusão de variáveis como o grau de informalidade, participação do setor agrícola, orientação para a exportação, entre outros, podem impactar na avaliação geral do modelo.

Conforme poder ser observado na [tabela 2](#), as correlações estabelecidas entre a prevalência de novas empresas e o crescimento econômico são as mais fortes, particularmente, para o Grupo Alfa. É evidente que a existência de novas empresas não seria possível se em algum momento não existissem as empresas nascentes (*start-ups*).

Embora para a verificação das correlações de associação com crescimento econômico o Brasil tenha sido excluído, as taxas de empresas nascentes e novas são significativas, evidenciando uma ebulição nas regiões mais urbanizadas e que estão passando por um processo dinâmico de crescimento. Por outro lado, uma análise mais detalhada do tipo de atividade envolvida permite constatar que a grande maioria se constitui de pequenos negócios com baixo potencial de crescimento e baixa tecnologia.

Fica aparente, no caso brasileiro, que a atividade empreendedora representa, em muitos casos, uma estratégia de sobrevivência, mais do que uma opção de vida. Embora contribua para atenuar a pressão social, gerando renda e emprego, não é o tipo de atividade que transportará o país pelos caminhos da nova economia.

4 O QUE TORNA UM PAÍS EMPREENDEDOR?

Uma das questões centrais que o GEM se propõe a esclarecer é a identificação dos fatores que influenciam o nível de atividade empreendedora em um país. Conforme demonstrado nas seções anteriores, o nível de empreendedorismo, de fato, varia entre os países. O Brasil destacou-se nesta medida como o país mais empreendedor, numa proporção substancialmente maior que os classificados com menores taxas. Outra constatação foi a associação positiva entre nível de empreendedorismo e crescimento econômico para certos grupos de países. As correlações encontradas excedem 0,7 e são estatisticamente significativas. Embora o Brasil tenha sido excluído para a constatação deste item, por apresentar características consideradas muito discrepantes em comparação a países de conformação mais homogênea na sua estrutura econômica, o interesse do estudo não perde sua relevância, uma vez que permite a observação e análise comparativa das diferenças históricas, estruturais e culturais dos países participantes. As análises internacionais, ao estabelecerem as correlações entre fatores estruturais e níveis de empreendedorismo, utilizam somente os dados obtidos junto aos 16 países, denominados em seção anterior como Grupo Alfa. Este grupo inclui todos os países do G7 e, à exceção da Argentina e de Israel, todos pertencem à Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Apesar de os países do Grupo Alfa possuírem infra-estrutura social, física e política altamente sofisticadas, constata-se uma variação substancial entre seus níveis de atividade econômica e crescimento econômico. Para facilitar a análise e a interpretação dos dados, os países foram agrupados em três níveis de atividade empreendedora: Baixa, Média e Alta ([tabela 4](#)).

TABELA 4
TIPOS DE PAÍSES E ATIVIDADE EMPREENDEDORA

	Orientação Externa	Orientação para a atividade agrícola	Grupo Alfa Baixo	Grupo Alfa Médio	Grupo Alfa Alto
	Bélgica Irlanda Singapura	Brasil Índia	França Japão	Argentina Dinamarca Finlândia Alemanha Israel Itália Espanha Suécia Reino Unido	Austrália Canadá Coréia Noruega EUA
	%	%	%	%	%
Taxa da atividade empreendedora total (TAE)	1,91	11,17	1,73	4,50	10,15 **
Taxa de empresas nascentes (2000)	1,28	7,88	1,04	2,86	6,82 **
Taxa de novas empresas (2000)	0,74	3,68	0,69	2,01	4,11 **
Taxa de empresas nascentes orientadas para o crescimento (2000)	0,19	0,54	0,00	0,48	0,90 **
Taxa de investidores privados (<i>Angels</i>) 2000	1,17	1,42	1,64	3,19	4,23 **
Taxa de empresas nascentes entre homens de 25 a 44 anos (2000)	2,90	12,48	1,45	5,07	11,38 **
Taxa de empresas nascentes entre mulheres de 25 a 44 anos (2000)	0,54	7,27	0,37	2,39	5,78 **
PIB porcentual real, preços constantes (1999)	5,36	3,64	1,51	2,45	3,52 *
PIB porcentual real, preços constantes (projetado para 2000)	5,55	5,18	2,18	3,22	4,29 *
Variação do nível de emprego (1998-1999)	2,74	2,45	0,60	2,03	1,43
Variação do nível de emprego (1999- projetado 2000)	5,02	2,59	1,10	1,16	1,59
Proporção das exportações sobre o PIB (1999)	160,04	15,24	28,06	50,54	41,13
Proporção de homens trabalhando em atividades agrícolas (1992-1997)	6,33	43,50	5,50	5,50	5,67

* nível de significância de 0,05

** nível de significância de 0,01

Fonte: tabela extraída do GEM internacional e traduzida

Conforme pode ser verificado, a taxa média de prevalência da Atividade Empreendedora Total (TAE) para o Grupo na categoria Alta é maior que o dobro da média obtida para o Grupo na categoria Média, e cinco vezes maior que o Grupo de Baixa atividade empreendedora. Este nível de variação entre os grupos permite a identificação de diferenças que possam explicar o que torna um país mais empreendedor que outro.

Conforme proposto pelo modelo GEM, uma série de fatores interage de forma sistêmica no processo de sustentação da atividade empreendedora. A análise dos fatores mais relevantes apontados na pesquisa é feita a seguir. Dentre os fatores avaliados, destacam-se os aspectos demográficos incluindo idade, sexo, escolaridade e nível de renda, e os aspectos de ordem política, financeira, cultural e social. Nesta última categoria de fatores, destacam-se aspectos de natureza governamental, de normas sociais, da estrutura financeira do país e o nível de ensino.

4.1 - ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

A pesquisa GEM estabelece uma comparação harmonizada do nível de atividade empreendedora entre os países. Para que se possa ter uma perspectiva mais abrangente das implicações destas medidas para a definição de políticas governamentais, torna-se importante compreender quais os grupos, dentro da população, que estão mais envolvidos com o empreendedorismo. Ou seja, qual porção da população, e qual o seu perfil, está mais propensa a empreender. O estudo do GEM 2000 propicia algumas percepções sobre a natureza do tema pela qualificação de dados colhidos junto a mais de 43.000 indivíduos que participaram da pesquisa nos 21 países envolvidos, acrescidos da compilação do parecer dos diversos especialistas entrevistados.

Idade do empreendedor

A [figura 11](#), extraída do documento internacional, apresenta o perfil etário das pessoas envolvidas com empresas nascentes ou novos empreendimentos para todos os 21 países participantes do GEM 2000. O gráfico ordena as medições para a população masculina do lado direito e para a população feminina do lado esquerdo. Percebe-se um padrão bastante semelhante entre empresas nascentes, novas empresas e TAE. A população entre 25 e 34 anos responde pelo maior taxa de atividade empreendedora, com uma queda significativa para as faixas inferiores a 25 e superiores a 44 anos de idade. A média de idade das pessoas envolvidas com alguma atividade empreendedora, nos Estados Unidos, é um pouco menor, e nos países europeus é um pouco maior, porém de pouco significado. O Brasil se diferencia da média dos demais países mantendo um taxa de empreendedorismo na faixa dos 18 aos 24 anos, apenas um pouco mais baixo do que na faixa dos 25 aos 34, indicando que o brasileiro tende a empreender mais cedo. Nas demais faixas, o Brasil acompanha o comportamento dos demais países: a taxa mais alta é igual na faixa entre 25 e 44 anos e se reduz após os 45 anos ([figura 12](#)).

Apesar da pequena diferença apresentada pelo Brasil, o fato de o país apresentar uma taxa maior de jovens entre 18 e 24 anos já empreendendo encontra possivelmente sua explicação na circunstância de no Brasil o jovem ingressar na universidade com idade entre 16 e 18 anos, formando-se, por conseguinte, com 20 ou 21 anos. Isso traz uma massa de profissionais formados ao mercado de trabalho mais cedo do que em outros países, como é o caso dos EUA, França ou Alemanha. Por outro lado, muitos jovens, movidos geralmente por razões econômicas, não ingressam em cursos superiores, estabelecendo-se já no mercado.

A falta de melhores oportunidades de carreira em organizações estabelecidas faz com que muitos jovens procurem seguir a opção de auto-sustentação, criando seu próprio empreendimento.

A implicação desses resultados para a definição de políticas governamentais fica evidente. Para fomentar a atividade empreendedora no país, deve-se considerar as faixas etárias que podem ser mobilizadas a assumir uma participação mais atuante, ou seja, as faixas acima de 44 anos de idade, no Brasil. É necessária uma análise mais acurada do desempenho dos

empreendimentos por faixa etária, uma vez que uma população mais jovem se mostra engajada em atividades empreendedoras, comparativamente aos outros países pesquisados.

Gênero do empreendedor

A discrepância entre a participação do homem e da mulher em atividades empreendedoras é marcante. A [figura 13](#) apresenta a ordem de participação relativa da população masculina em cada país. A taxa mais elevada em cada coluna representa o coeficiente TAE para homens e mulheres. Fica evidenciado que o homem tem, em termos gerais, o dobro da propensão em estar envolvido com alguma atividade empreendedora do que a mulher. A relação masculino/feminino varia de 12:1 na França (a mais baixa taxa de participação feminina) a 1,6:1 no Brasil, quer dizer que, praticamente, para cada dois homens, há uma mulher empreendendo (a taxa mais alta de participação feminina).

Com a exceção do Canadá e Espanha, as diferenças são significativas. Caberia aqui uma conjectura sobre o significado desta maior participação da mulher no caso brasileiro. Os dados da pesquisa GEM confirmam estatísticas recentes divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística- IBGE, em março de 2001, que mostra uma tendência de maior participação da mulher [figura 14](#).

Outro fator importante constatado na [figura 15](#) foi a forte correlação observada entre a participação da mulher em empreendimentos e a taxa da atividade empreendedora dos países. Por ser a posição brasileira marcante, merece uma análise mais cuidadosa para que se identifiquem os fatores que esclareçam a participação da mulher numa proporção tão elevada. Pode-se especular que a mulher, no Brasil, se vê, em muitos casos, na condição de provedora do lar e responsável pela renda adicional necessária ao sustento da família. A razão estaria na baixa eficiência do sistema de seguridade social, baixos salários e alta taxa de separações conjugais ou de situações irregulares, trazendo a necessidade de empreender como uma estratégia de sobrevivência e não como opção empreendedora.

A acentuada participação da mulher em atividades empreendedoras traz algumas perspectivas novas à política pública e aos mecanismos de financiamento existentes. Um típico exemplo disto é a ação do Banco da Mulher (uma organização não-governamental - ONG), que tem desempenhado um papel relevante e de forma criativa junto à população feminina de baixa renda e que vê no pequeno empreendimento a forma mais coerente para conseguir os proventos necessários. A condição socioeconômica do Brasil o diferencia grandemente dos países mais estruturados e mais homogêneos que participam do GEM. Uma análise mais profunda se faz necessária para averiguar e melhor compreender os meandros da condição da mulher empreendedora no Brasil.

Escolaridade do empreendedor

Quanto ao aspecto escolaridade, os dados extraídos para o Brasil ([figura 16](#)) mostram que a maior incidência de criação de empresas (nascentes) está na população com o segundo grau completo, com 13,2%, seguida da população com o terceiro grau completo, com 12,8%, ficando o grupo sem educação formal com um taxa de participação de 5,9%. Se, por um lado, esse dado indica que a iniciativa empreendedora é um pouco maior no grupo com formação de 2.º grau, por outro lado, as taxas TAE e de novas empresas, ambas maiores no grupo com 3.º grau, sugerem que a formação educacional mais elevada favorece a manutenção de empresas. Esta afirmação se confirma pela correlação existente entre formação universitária e níveis de empreendedorismo, apresentada na [figura 17](#).

Enquanto o nível educacional se mostrou um fator diferenciador nos países pesquisados com alta taxa empreendedora, a avaliação dos especialistas, consultados no Brasil, salientou a insuficiência da educação básica, do distanciamento do ensino com a prática diária e da incipiência do ensino voltado à iniciativa empreendedora em todos os níveis de escolaridade.

Um aspecto, talvez revelador das conseqüências da inadequação do sistema de ensino, é a análise de conteúdo das atividades empreendidas no Brasil, conforme os dados levantados pela pesquisa junto à população adulta. A grande maioria se constitui de pequenos negócios de baixo potencial de crescimento e baixo conteúdo tecnológico, reforçando a hipótese do

empreendedorismo como estratégia de sobrevivência, mais que vocação. **A baixa prevalência de novas empresas pode estar relacionada ao baixo nível de escolaridade do empreendedor e à falta de capacitação específica.**

Renda

Acompanhando a curva de distribuição de renda do Brasil, o maior número de empreendedores vem de famílias com renda abaixo de R\$ 906,00.

Mudando o ângulo de análise, e relacionando o número de empreendedores por faixa de renda, a maior taxa (18,4%) encontra-se na faixa entre R\$ 2.266,00 e R\$ 2.718,00 (figura 18).

Isto significa que, se em termos absolutos o maior número de empreendimentos ou de iniciativas empreendedoras se encontra na população **de mais baixa renda**, pela própria curva de distribuição no Brasil, a faixa da população proporcionalmente mais **envolvida na** criação de negócios com potencial de crescimento encontra-se na faixa de maior renda.

Os mecanismos de acesso à informação e ao capital nestas categorias devem, seguramente, ser diferenciados para permitir o fomento e a sustentação de atividade empreendedora no país.

Por outro lado, olhando-se o aspecto inovação tecnológica, é possível conjecturar que a faixa da população com as melhores condições para iniciar empreendimentos que envolvam conceitos mais avançados de estruturação de negócios, com aporte tecnológico e maior disponibilidade de capital, seja a parcela da população com rendimentos acima de R\$2.800,00.

A análise internacional considera que taxas mais elevadas de crescimento demográfico e movimentos migratórios contribuem positivamente para a criação de novas oportunidades e aumentos na demanda por bens e serviços, abrindo espaço, portanto, para empreendedores atentos à dinâmica dos negócios. O caso brasileiro deve, novamente, ser analisado com cautela, uma vez que as maiores taxas de crescimento da população ocorrem nas faixas mais pobres da população, demandando bens e serviços de subsistência.

4.2 - ASPECTOS POLÍTICOS, FINANCEIROS, CULTURAIS E SOCIAIS

Vai além do escopo do modelo adotado pelo GEM analisar a constituição econômica de cada um dos 21 países participantes, com o seu contexto histórico, social e cultural que dão forma e sentido à sua organização como nação. O que se procura identificar, para efeito desta análise, são os fatores que interagem numa economia organizada, considerando que sua interação é interdependente, não podendo ser explicados isoladamente. Ao abordar cada um dos fatores, o estudo permite uma melhor percepção de sua importância relativa para a definição de políticas e mecanismos orientados para a maior sustentação da atividade empreendedora.

Os fatores demográficos, abordados na seção anterior, permitem analisar o contexto geral em que o empreendedorismo pode ocorrer. O modelo proposto pelo GEM identifica, também, algumas dimensões que têm relação direta com o nível de atividade empreendedora verificada em um país. Esta análise vai se ater àquelas dimensões que se mostraram mais significativas no estudo feito junto aos 21 países, destacando a situação do Brasil perante estes mesmos fatores.

Políticas governamentais

O Relatório GEM 2000, na sua edição internacional, sugere que a atuação mais desejável por parte do Estado seria a de criar condições favoráveis para que a iniciativa individual possa florescer, interferindo o mínimo possível. A linha de raciocínio que segue, entende que os governos deveriam: a) criar um sólido sistema legal de proteção à propriedade e patente; b) prover uma infra-estrutura adequada e c) criar condições para uma estabilidade econômica. Os governos podem, portanto, exercer um impacto positivo para com o empreendedorismo, minimizando a sua participação em atividades econômicas e reduzindo a carga tributária e regulatória incidentes sobre as empresas.

Tais conclusões podem estar em aparente contradição com a posição de liderança do Brasil no conjunto geral dos países participantes. O conceito amplo e abrangente de empreendedorismo utilizado pelo projeto, entretanto, faz com que toda e qualquer iniciativa seja computada,

incluindo os empreendimentos que permanecem na informalidade. Por outro lado, quando a taxa de sobrevivência é considerada, a posição relativa do país cai sensivelmente (17ª posição), sendo que algumas das razões apontadas pelos especialistas seriam os entraves burocráticos e tributários impostos aos novos empreendimentos.

O Índice de Liberdade Econômica (constante do Global Competitiveness Report, 2000), coloca o Brasil entre os países com intervenção maior do Estado na economia com um índice de 3.50, próximo da Índia com 3.80 e Israel com 2.75. Em contraste países como Singapura com 1.45, os EUA com 1.80 e Irlanda com 1.85.

Foram também obtidas as opiniões dos especialistas, cujos resultados, que classificam a posição média das seis questões levantadas nas entrevistas, são apresentados em dois gráficos: [figura 20](#) apresenta as opiniões dos especialistas no Brasil e [figura 19](#) compara os resultados do Brasil com os demais países.

A participação do Estado, seja pela definição de políticas e programas, seja pelo seu papel regulador e normatizador, continua a ter impacto considerável sobre a decisão do cidadão brasileiro, conseqüentemente sobre os atuais e potenciais empreendedores. A intervenção do Estado é vista como fator negativo, com maior ou menor intensidade.

A posição geral é a da não existência de políticas específicas para o segmento empreendedor. Quando existem, têm pouca consistência e estabilidade no tempo, sendo pouco integradas com realidade operacional do empreendedor. Desta forma, não viabilizam de modo eficiente, a intenção contida no conteúdo dessas políticas, tornando inócua a iniciativa governamental.

Também a integração entre governo e empresários é considerada baixa e inadequada, particularmente quanto ao pequeno empreendedor.

Novamente, cabe ressaltar a situação do Brasil no contexto desta análise, uma vez que o país apresenta uma alta taxa de iniciativa empreendedora, porém com uma presença ainda forte do Estado na economia. Tal posição pode ser resultado de uma inserção tardia na economia internacional, sob o impacto do processo de ajuste e reorganização de sua economia, com décadas de represamento do fluxo natural existente em uma economia de mercado moderna.

A alta taxa de mortalidade dos empreendimentos pode ser um indicador dos entraves e da excessiva carga tributária, conforme exposto acima. A questão tributária suscita amplo debate quanto ao efeito limitador da iniciativa empreendedora. Se uma alta carga tributária inibe o investidor a criar e apoiar novos empreendimentos, por sua vez os tributos representam um ônus para empresas em crescimento. Estas poderiam reverter tal valor para a expansão do negócio e a criação de novos empregos.

A análise comparativa entre os países é reveladora desse último aspecto. Nos países de baixa atividade empreendedora, a carga média de impostos, como porcentual do lucro tributável das empresas constituídas, é substancialmente mais elevada (40%) que nos países com alta taxa de empreendedorismo (36%). Em relação à tributação da pessoa física, o nível de taxa é de 50% nos países com taxas menores de empreendedorismo, caindo para 36% nos países mais empreendedores.

Uma hipótese que poderia ser levantada, com respeito à posição brasileira, remete o estudo à alta informalidade verificada entre os empreendimentos no país. O empreendedor inicia a atividade empresarial apostando já no funcionamento irregular de sua firma. O estágio seguinte, que pediria maior formalidade, sofre solução de continuidade.

Uma profunda reforma dos mecanismos de tributação, desonerando a atividade empresarial e incentivando a pesquisa e o desenvolvimento, bem como da legislação comercial e trabalhista, flexibilizando a atividade das empresas formalmente constituídas, é defendida como urgente e vital para a efetiva inserção da empresa brasileira no contexto da economia globalizada.

A opção pela sonegação é um caminho comum como alternativa de sobrevivência. A avaliação deste aspecto reforça a noção de que a alta carga tributária incidente sobre a atividade empreendedora retira sua capacidade de reinvestir no negócio, inibindo sua capacidade de crescimento e geração de emprego. Uma menor carga tributária resultaria em menores níveis de sonegação, incrementando a arrecadação real.

Dentro das medidas por parte do Governo, mais recentes, temos o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas - “Simples”. É considerado como uma alternativa de tributação interessante para as pequenas empresas, embora não estimule o crescimento do negócio. De forma geral, a regulamentação das atividades que envolvem novas empresas é vista como complexa e confusa. Destacam-se, nesta crítica, as dificuldades com a legislação trabalhista que não mais representa a realidade das diferentes formas de relações de trabalho hoje praticadas no país, inclusive como resposta às pressões da globalização da economia.

A pesquisa junto aos especialistas, nos 21 países, chega a uma conclusão de extrema relevância para o incremento do empreendedorismo. Constata-se, novamente, que nos países com maiores taxas de empreendedorismo os encargos relacionados às relações de trabalho são sensivelmente menores, assim como é maior sua flexibilidade nas formas e arranjos contratuais. Os custos sociais como porcentagem do PIB, nos países de baixa taxa empreendedora representam 37%, 22% para o grupo intermediário e 12% para o grupo de países altamente empreendedores.

A reformulação do sistema tributário é visto pelos especialistas consultados como um requisito essencial e premente, para o favorecimento da atividade empresarial de forma geral, exigindo atenção especial para o caso das empresas novas ou nascentes.

Programas Governamentais

A análise comparativa entre países, que resultou das entrevistas com especialistas, novamente situa a avaliação sobre o Brasil numa posição que indica necessidade de significativas mudanças, conforme demonstram os gráficos [figura 21](#) e [figura 22](#)

A principal crítica que se faz aos programas existentes no Brasil não se direciona ao seu conteúdo, considerado adequado de modo geral, mas à sua estruturação e divulgação. As iniciativas são isoladas e pouco ambiciosas. Talvez o maior programa, lembrado muitas vezes como se fosse de governo, seja, sem dúvida, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, instituição mantida pela iniciativa privada. Independente desta distinção, os programas são percebidos como esforços duplicados e abrangentes em excesso, não atendendo às especificidades dos diferentes segmentos e setores de atividade. Outro aspecto mencionado é a falta de continuidade, que normalmente caracteriza as iniciativas governamentais.

Outro obstáculo é a ineficiente divulgação, assim como a dificuldade de acesso, das informações, principalmente por não haver uma estratégia de concentração que centralize todas as informações concernentes em uma única agência de atendimento.

Legitimidade Social

É senso comum que, para a existência de uma intensa atividade empreendedora, deve existir uma cultura favorecedora que reforce e privilegie os valores e as atitudes inerentes ao processo empreendedor ([figura 23](#)). Culturas com valores conservadores quanto ao risco, ao novo e ao erro são pouco propícias ao empreendedorismo. Sociedades onde a legitimidade social do empreendedor é amplamente aceita e assimilada são, também, aquelas onde o empreendedorismo encontra os melhores mecanismos de sustentação e incentivo.

Na percepção dos informantes-chave, [figuras 24 e 25](#), uma mudança significativa parece estar em curso na sociedade brasileira, quando abordamos a questão do papel e da legitimidade da atividade empresarial. Tempos atrás, novos empreendimentos eram geralmente vistos com desconfiança e os novos empreendedores muitas vezes tidos como aventureiros ou oportunistas. O possível valor agregado do projeto à economia e ao bem-estar social não era tomado como resultado natural do processo. Com a maior exposição do país ao processo de internacionalização, e a percepção do enorme avanço tecnológico produzido por empresas privadas e suas conseqüências para a comodidade e a qualidade de vida, além da contribuição à geração de empregos e à riqueza das nações, a legitimidade do empreendedor está rapidamente adquirindo uma conotação positiva.

Os valores atribuídos às noções de censura religiosa, quanto ao acúmulo e à demonstração de riqueza, oriundas da religião católica principalmente, parecem estar cedendo lugar à cultura do usufruto e do bem-estar material, resultantes do esforço empreendedor. Uma forte influência do modelo norte-americano, de consumo e do sucesso econômico, parecem estar contaminando gradativamente o sistema de valores das gerações mais recentes. A própria exaltação de ícones empresariais norte-americanos, pelos meios de comunicação, revela a transformação dos valores e interesses prevalentes.

Não obstante essas transformações percebidas, principalmente nos centros mais cosmopolitas do país, o estigma do empresário predador ainda repercute nos meios mais conservadores da sociedade. Talvez, por esse mesmo motivo, o fim de uma empresa é visto com naturalidade excessiva, e pouco esforço é despendido pela comunidade para manter a empresa. O fracasso estigmatiza, prejudicando a empregabilidade ou a capacidade de esse empresário iniciar novos empreendimentos.

Na questão que analisa a atitude social perante o fracasso, o Brasil assume uma posição intermediária (figura 26). Neste item, como poderia ser esperado, os Estados Unidos apresentam a menor posição, reforçando a noção de aprendizagem social como ingrediente importante na cultura do povo norte-americano. A aprendizagem pressupõe o erro como processo natural, sendo o fracasso uma aspecto desta aprendizagem, não desqualificando o indivíduo para outras experiências ou empreendimentos.

Outro aspecto que merece destaque na análise dos resultados brasileiros, é a alta proporção apresentada no item que concerne à capacidade de ganho. A questão em foco é: “as pessoas que você conhece se ressentem daquelas que estão ganhando dinheiro iniciando um novo negócio?” (figura 27). Esta questão, contraposta a outra que mede a expectativa de igualdade econômica, formulada da seguinte forma: “você gostaria que em seu país a maioria das pessoas tivesse padrão de vida semelhante?” (figura 28), igualmente destaca o Brasil com 83,8% dos respondentes afirmando positivamente, bastante próxima à posição da Espanha com 80,3%, e substancialmente distinta da expectativa do Japão e Finlândia, com 44,8% e 41,8%, respectivamente. Tal atitude pode, de um lado, revelar um alto sentido de justiça social latente, como pode também confirmar a noção de censura social subjacente àqueles que se arriscam e têm sucesso econômico. A linha de raciocínio seria algo como: “não quero para você o sucesso que eu não tive, então prefiro a igualdade a tolerar uma grande disparidade entre o meu ganho e o seu”.

Outro aspecto controverso que o GEM procurou avaliar, foi a tolerância para a disparidade de renda entre um povo. Conforme fica demonstrado no gráfico figura 29 do relatório internacional, a correlação altamente significativa de 0,6, obtida entre a TAE e os diferenciais de renda, sugere que, se apenas esta correlação fosse utilizada para prever o nível de atividade empreendedora, mais de 1/3 da variação entre os países seria explicada por ela.

Estrutura Financeira

Possivelmente, a questão mais polêmica e de maior impacto na criação e posterior manutenção dos empreendimentos refere-se à disponibilidade e acesso ao capital financeiro. A pesquisa entre os países confirma a importância de se facilitar a obtenção de capital, particularmente nos estágios iniciais de um novo negócio. A análise das medidas estabelecidas pelo GEM 2000 revela uma consistência entre o nível de empreendedorismo e a disponibilidade de capital para o estágio inicial do negócio. Fica evidenciada a importância do capital de risco, utilizado aqui no sentido clássico (*venture capital*), para financiar empreendimentos nos estágios iniciais e de expansão do negócio (figura 30)

O capital de risco, no sentido aqui referido, tem desempenhado papel crucial na construção da nova economia, com investimentos significativos nas tecnologias de informação em muitos dos países, com alto nível de empreendedorismo. Os dados obtidos para os EUA mostram que em 1999 a média de investimentos, por empresa, girou em torno de US\$ 13 milhões, enquanto na Finlândia e na Coreia foi menor que US\$ 500.000 por empresa.

A dificuldade de acesso a informações mais completas e confiáveis da situação brasileira compromete uma análise conclusiva sobre o efetivo montante disponível, de fontes privadas, para esse tipo de investimento. Conforme indicado na pesquisa, a grande maioria dos empreendedores vale-se de recursos próprios ou de familiares para iniciar o negócio. Os valores estimados, para efeito desta análise, apontam para um quadro muito modesto, posicionando o Brasil na antepenúltima posição, apenas à frente da Argentina ([figura 31](#) e [figura 32](#)).

A posição dos informantes-chave quanto à qualidade de apoio financeiro existente no país, é bastante negativa, principalmente quanto à existência de fundos de investimentos direcionados para negócios nascentes. Mecanismos como o lançamento público de ações (IPO), são vistos como importantes no fomento de novos empreendimentos, porém pouco utilizados.

Por outro lado, uma série de programas e iniciativas por parte do governo tornou disponível um volume de capital, no exercício de 1999, bastante superior aos exercícios passados. Nessa categoria estão os fundos de investimentos, como os Fundos Mútuos de Investimento em Ações (FMIA), e programas, como o Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), que consiste em uma linha de crédito destinado àqueles que desejam iniciar ou expandir seu próprio negócio. Em dezembro de 1999 existiam no Brasil 551 fundos de investimentos das categorias FMIA, FMCIA-CL (Carteira Livre) e FIQMIA (Quotas), somando um total de US\$ 11.775,4 milhões. O acesso a estes programas, ao pequeno ou novo empreendedor, continua pouco prático para realmente ter o impacto que seria desejável, para o crescimento econômico.

De forma geral, mesmo havendo linhas de crédito disponíveis, o sistema financeiro não tem desenvolvido mecanismos de apoio à criação de novos empreendimentos, mantendo as exigências de existência comprovada como, por exemplo, faturamento nos últimos doze meses, balanço das atividades nos últimos três anos, garantias reais entre outras.

Programas especiais, com uma conotação mais política e, portanto, de difícil avaliação quanto ao seu efetivo impacto na geração de novos empreendimentos, também existem. Nessa linha, está o Programa BRASIL EMPREENDEDOR, que disponibilizou, de outubro de 1999 a novembro de 2000, um montante próximo a R\$ 9 bilhões, para pequenos ou novos empreendedores. O programa foi coordenado pelo sistema Sebrae, tendo como agentes financeiros o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal. A dificuldade encontrada nesta linha de suporte financeiro são as exigências normais de garantias reais e não solidariedade ao risco.

Outro argumento bastante salientado é a dificuldade de acesso aos programas e fundos, devido aos trâmites burocráticos, com velocidade incompatível, comprometendo, na maioria dos casos, o custo de oportunidade de iniciativas inovadoras, que, num contexto de alta competitividade, requerem velocidade para chegar ao mercado no momento adequado. É neste aspecto que se contrastam os programas oficiais de crédito ou financiamento e o investidor privado ou fundos de risco, em que o interesse na viabilização do negócio é mútuo. Quanto aos aspectos de gestão e cultura de investimento, no Brasil tanto o investidor como o empreendedor tomador de capital nem sempre conhecem os compromissos de reciprocidade que normalmente se estabelecem em operações de risco. As salvaguardas legais existentes, consideradas ineficazes, retardam o desenvolvimento de uma indústria de capital de risco mais agressiva que possibilite empreendimentos inovadores. É importante ressaltar, por outro lado, que investimentos de risco têm se concentrado em empreendimentos de alto crescimento, geralmente associados às áreas de tecnologia de ponta.

Uma novidade importante, quanto aos mecanismos de financiamento disponíveis, é a recente prática do microcrédito, que possibilita à população de baixa renda e sem ativos a oferecer como garantia real, o acesso ao capital com juros de mercado. Uma das grandes conseqüências sociais deste tipo de crédito é a proteção ao pequeno empreendedor da ação do agiota e, portanto, viabilizando uma atividade que lhe assegure a auto-sustentação e o

emprego. O microcrédito aparece como uma solução alternativa aos sistemas convencionais de crédito. A atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é vista com restrições, pela sua baixa capilaridade e uso de critérios semelhantes às instituições bancárias convencionais.

De forma geral, a dimensão financeira é, sem dúvida, um dos fatores restritivos de maior impacto na capacidade de criação e manutenção de novos empreendimentos no tempo, particularmente quando são projetos inovadores. A cultura do investidor, seja individual privado, seja institucional, é a de privilegiar riscos conhecidos, com poucos incentivos à inovação.

Educação

Um dos fatores considerados críticos para o melhor desempenho dos empreendimentos no Brasil, pelo painel de especialistas consultados pela equipe do GEM/Brasil, foi a condição do ensino em todos os graus de formação (figura 34). Ao se comparar com outros países, a avaliação do Brasil fica em uma posição que deve despertar preocupações (figura 33). A prática e o valor do empreendedorismo, como força motora e como opção profissional, não fazem parte dos programas, sendo o tema estranho no próprio âmbito dos cursos de Administração de Empresas e Economia. O desencastelamento da universidade pública, aproximando-se mais da realidade social do país, e a profissionalização das universidades privadas, igualmente distantes do cotidiano do brasileiro, são vistos como necessidades prementes para que se possa inserir o país na economia do conhecimento e da tecnologia de ponta.

Os programas curriculares permanecem distantes da realidade mais imediata, oferecendo produtos e não soluções ao mercado de trabalho. O posicionamento reativo das instituições de ensino faz com que a empresa desenvolva soluções próprias, não estabelecendo o diálogo necessário para o avanço do ensino e da pesquisa acadêmicos. A escola privilegia a reprodução do conhecimento e não a criação, modelando o estudante como agente passivo no processo de acumulação do conhecimento e não como empreendedor no processo de aprendizagem e construção do conhecimento. A avaliação do sistema de ensino, de modo geral no Brasil, é insuficiente no tocante às questões do empreendedorismo, tanto nos conteúdos como na metodologia de ensino adotada.

4.3 OPORTUNIDADE E CAPACIDADE EMPREENDEDORA

A capacidade ou habilidade de perceber uma oportunidade de negócio é, de fato, uma condição essencial para o empreendedorismo, porém não suficiente. Outros ingredientes são necessários para o surgimento do empreendedorismo como força motora do crescimento econômico. Conforme afirma o *GEM Report 2000*, empreendedorismo ocorre exatamente na interseção entre a percepção da oportunidade e a motivação e habilidades para perseguir esta oportunidade. É possível imaginar, conseqüentemente, um contexto socioeconômico com uma abundância de oportunidades, porém empobrecido de efetiva capacidade empreendedora ou de motivação para empreender por parte dos indivíduos.

Oportunidade para Empreender

Para que existam empreendimentos é necessário que existam oportunidades de negócio, ou ao menos a percepção da existência de uma oportunidade com potencial. O projeto GEM não se propõe a identificar essas oportunidades, mas a extensão com que os indivíduos percebem a existência ou não de oportunidades em sua comunidade. A questão proposta a todos os 43.000 respondentes e pelos especialistas, tanto no GEM 1999 como no GEM 2000, foi: “nos próximos seis meses existirão boas oportunidades para iniciar um negócio na região onde vivo” (figura 35). Outras questões combinadas, nesta linha de raciocínio, permitiram formar um indicador de percepção de oportunidades. Um total de 788 especialistas dos 21 países participantes externaram suas opiniões sobre estas questões. No Brasil, 55 entrevistas foram realizadas nas diferentes regiões do país, com este foco de análise (figura 36).

Fica evidenciada, na comparação entre os países, que efetivamente naqueles onde existe uma percepção generalizada de oportunidades para novos negócios ocorre uma tendência maior

para o surgimento de novos empreendimentos, correspondendo aos países com nível de empreendedorismo (TAE) mais elevado. Surge, então, a questão: “como uma sociedade desenvolve a capacidade empreendedora de seu povo, convertendo oportunidades percebidas em projetos comerciais viáveis”. No Brasil, verifica-se a existência de percepção de oportunidades para empreender razoável, conforme mostra o gráfico [figura35](#).

Na opinião dos informantes-chave, existe uma boa base de empreendedores no Brasil, porém não envolvidos com negócios de alto crescimento, principalmente de base tecnológica. Na expressão de um deles: “o brasileiro é empreendedor para comprar seu emprego, não para crescer”.

Uma análise mais cuidadosa do conteúdo dos negócios apontados na pesquisa brasileira pode levar a algumas conclusões nesse sentido. A grande maioria dos empreendimentos mencionados revela uma tendência a buscar atividades de natureza comercial de baixo valor agregado, baixo conteúdo tecnológico e crescimento limitado. Por outro lado, o país possui enclaves de intensa atividade econômica, geralmente motivados por grandes investimentos industriais, que trazem no rastro as oportunidades para empreender serviços auxiliares, convivendo com regiões desprovidas de qualquer dinâmica econômica, apesar da carência evidente de bens e serviços na comunidade.

Essa atividade faz com que grandes espaços de oportunidades que envolveriam inovação e o uso de tecnologias mais avançadas tanto em produto como processos, não sejam explorados, ficando disponíveis ao investidor estrangeiro ou incrementando a lista de importações do país.

Capacidade Empreendedora

A percepção de uma oportunidade é uma condição essencial e necessária para o surgimento de novos negócios. Não é, entretanto, a única condição do processo criativo. Outros ingredientes, como a motivação e as habilidades de gestão, são igualmente necessários. A capacidade de concretizar a oportunidade percebida, provendo-a com os recursos necessários e dando a estrutura adequada ao tipo de negócio, é requisito que irá determinar, no médio e longo prazo, a continuidade e o crescimento do empreendimento. Conforme mostram as taxas de prevalência após 42 meses de operação, as taxas caem significativamente. Consta-se uma queda na taxa de empresas nascentes (12%) e 4% para as novas empresas. Na comparação internacional, o Brasil passa de país mais empreendedor pela taxa de nascimento, desaparecendo em seguida da análise. Tal condição permite imaginar uma sociedade com amplas oportunidades para se empreender, sem contudo possuir a motivação ou as habilidades necessárias para o desenvolvimento de novos negócios.

O GEM 2000 desenvolveu duas medidas, a partir das entrevistas com os especialistas. A primeira foi um indicador construído com base em cinco itens relacionados ao julgamento destes especialistas acerca das habilidades necessárias para iniciar um novo negócio ([figura 37](#)). Uma segunda medida procurou avaliar a opinião destes especialistas quanto ao nível de adequação do sistema de educação, para o ensino e a motivação de potenciais empreendedores, assim como daqueles que já estão empreendendo. Também foram incluídas questões quanto à disponibilidade e à qualidade de instrução específica voltada ao empreendedorismo, em todos os níveis de formação educacional.

As taxas encontradas entre os países, nesse conjunto de indicadores, mostrou uma consistência significativa, revelando uma discrepância acentuada entre os países de baixa atividade empreendedora e alta atividade empreendedora, quando correlacionados com as taxas de percepção de oportunidades e habilidade de conversão desta percepção em realidades mercadológicas. Conforme pode ser verificado nos gráficos [figura 38](#) e [figura 37](#), o Brasil fica em uma posição intermediária no item percepção de oportunidade e de habilidade para empreender, segundo a opinião dos especialistas. Pode-se, aqui também, avançar para algumas questões puramente especulativas, contrastando a opinião dos especialistas com a medida obtida junto à população adulta, que coloca o país em posição de liderança quanto ao item da iniciativa empreendedora. A percepção especializada, mais crítica com relação à capacidade empreendedora, pode estar condicionada à análise dos efetivos resultados

econômicos brasileiros, confirmados por indicadores como o PIB e a insignificante presença de produtos e engenhos brasileiros no mercado internacional. A excelente taxa de empreendedorismo, alcançado pelo Brasil no GEM 2000, pode ser indicadora da característica de adaptação do brasileiro e do seu conhecido otimismo, o que, para alguns especialistas consultados, revela uma certa superficialidade, ou excesso de otimismo, em iniciar negócios sem o devido preparo ou conhecimento de causa. Tais especulações corroborariam a alta taxa de mortalidade dos empreendimentos após os 42 meses de operação, tomados como parâmetro geral na pesquisa comparativa entre os países.

Recente estudo do BNDES (2000) analisa a dinâmica de criação e fechamento das firmas no Brasil, mostrando que uma quantidade significativa de firmas é criada e fechada a cada ano, com taxas de natalidade e mortalidade maiores para os de menor porte e com menor tempo de existência. O estudo revela que dentre os estabelecimentos surgidos no período analisado (1997), 97,7% eram micro-empresas, com uma taxa de natalidade de 32,6%. A taxa de mortalidade destes empreendimentos no mesmo período foi de 25,3%. Aproximadamente 30% das micro-empresas criadas em 1996 fecharam em 1997.

Na avaliação dos informantes-chave, dentre as razões que se destacam para a relativa alta mortalidade dos empreendimentos no Brasil, já apontadas anteriormente, está o baixo preparo das pessoas que se propõe a iniciar um negócio, desconhecendo muitas vezes, aspectos importantes do tipo de negócio, como as próprias ferramentas de gestão necessárias à administração e controle da operação.

Conforme indicado no item educação, a prevalência de uma empresa no mercado é influenciada pelo nível educacional do empreendedor, podendo-se afirmar que a capacidade empreendedora do país, poderia ser ampliada significativamente se o nível de educação geral do brasileiro fosse incrementado. Conseqüentemente pode-se argumentar também, seguindo a linha de raciocínio dos informantes-chave, que, se o sistema educacional brasileiro, principalmente no primeiro e segundo grau escolar, privilegiasse o ensino do empreendedorismo em seus currículos básicos, teríamos uma repercussão positiva na prevalência dos novos negócios no tempo, visto que um grande número das iniciativas empreendedoras acontece nos níveis socioeconômicos mais baixos, em que justamente é baixa a continuidade dos estudos de terceiro grau.

INSTITUTO BRASILEIRO DE QUALIDADE E PRODUTIVIDADE
IBQP – PR

Resultado de uma mobilização nacional voltada ao desenvolvimento da qualidade e produtividade no Brasil e de um Acordo de Cooperação entre os governos do Brasil e do Japão, o IBQP-PR visa estimular a mobilização por um movimento brasileiro de produtividade, disseminando informações acerca de iniciativas existentes, promovendo intercâmbio de experiências e estimulando iniciativas que desenvolvam a qualidade e produtividade.

O IBQP possui o respaldo do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (1990), e sua função é garantir a competitividade do Brasil no mercado internacional, elevando os níveis de produtividade nos diversos setores produtivos, ou seja, ele é um centro de aprendizagem que visa à aplicação do conhecimento para o desenvolvimento no país, na base da cooperação.

A sede paranaense é a unidade regional do sistema e base para a implementação do projeto em todo o país.

REFERÊNCIAS

- OECD.1998. *Fostering entrepreneurship*. Paris, France: OECD.
- BOSMA, Niels and Henry Nieuwenhuijsen . *Turbulence and productive in the Netherlands*. Zoetermeer, NL: EIM Small Business and Consultancy, Research report 9909/E,2000.
- REYNOLDS, Paul D. “Business Volatility; Source or Symptom of Economic Growth?” in Z.J.Acs, et al.(Eds.) *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises, and the Macro-Economy*, Cambridge, UK,1998.
- SCHAWB, K.,M. Porter, and J. Sachs, *The Global Competitiveness Report: 1999*, Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 1999;
- GARELLI, Stephane. *The World competitiveness Yearbook:2000*, Lausanne, Switzerland:International Institute for Management Development,2000.
- O’DRISCOL, G. P. , K. R. Holmes, and M. Kirkpatrick. *2000 Index of Economic Freedom*, Washington,, D.C. and New York, NY: Heritage Foundation and the Wall Street Journal,2000.
- REYNOLDS, Paul D. , “National Panel Study of U.S. Business Start-ups: Background and Methodology.” In J. Katz (ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 4: Stamford, CT: JAI Press,2000.