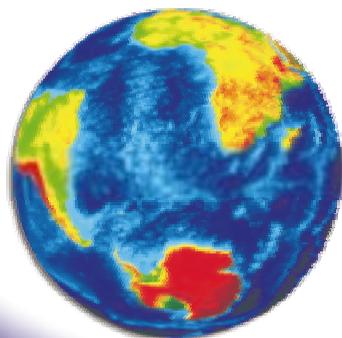




EMPREENDEDORISMO no Brasil - 2001

GEM - Global Entrepreneurship Monitor



INSTITUIÇÕES PARCEIRAS E EQUIPE TÉCNICA

Direitos de autoria do modelo

Paul D. Reynolds - *Babson College e London Business School*

Michael Hay - *London Business School*

William D. Bygrave - *Babson College*

Erkko Autio - *London Business School*

Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership At The Ewing
Marion Kauffman Foundation.

Coordenação nacional

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade –IBQP-PR

Sérgio Prosdócimo – *Presidente do Conselho de Administração*

Lúcio Renato de Fraga Bruschi – *Diretor Superintendente*

Fulgêncio Torres Viruel – *Diretor Técnico*

Apoio financeiro

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Instituto Euvaldo Lodi – IEL/PR

Apoio institucional

Pontifícia Universidade Católica do Paraná - PUC-PR

Equipe técnica

Coordenação Geral e Análise Técnica

Marcos Mueller Schlemm

Coordenação Executiva

Simara Maria de Souza Silveira Greco

Orientação Metodológica e Coordenação das Pesquisas de Campo

Simara Maria de Souza Silveira Greco

Cálculos e Análise Estatística

Mateus Fabricio Feller

Análise Socioeconômica

Paulo Roberto Delgado

Condições Estruturais e Conclusões

Marcos Mueller Schlemm

Organização e Elaboração Final

Marcos Mueller Schlemm

Pesquisa de Campo

Instituto Bonilha

Apoio Lingüístico

Francisco Teixeira Neto

Revisão

Paulo Roberto Delgado

Estagiários

Joana Paula Machado, Nério Aparecido Cardoso e Raphael Proença

AGRADECIMENTOS

A realização de um projeto como o GEM em território brasileiro só poderia acontecer com o apoio e incentivo de pessoas que ao longo dos meses de realização da pesquisa mostraram a disposição e compreensão necessárias para a transposição de etapas e limitações típicas em um projeto desta natureza. Nomear todos seria correr o risco de cometer injustiças àqueles eventualmente não lembrados. Mesmo assim, cabe-nos correr este risco e, na esperança de não perpetrar grandes faltas, destacar a colaboração, a compreensão e o estímulo sempre presentes do Sérgio Prosdócimo, Presidente do Conselho de Administração do IBQP, do Ramiro Wahrhaftig, Secretário de Estado da Ciência e Tecnologia, do Magnífico Reitor da Universidade Católica do Paraná, Clemente Ivo Juliatto, do Ubiratan de Lara, Superintendente do IEL-PR, do Lúcio Renato de Fraga Bruschi, Superintendente do IBQP, dos Professores Nélio Mauro Aguirre de Castro, Decano do Centro de Ciências Sociais Aplicadas e Eduardo Damiano da Silva, Coordenador do Programa de Mestrado em Administração da PUC-PR, de todos os membros das equipes do IBQP e do GEM, sempre disponíveis e incansáveis colaboradores.

Não poderia ficar sem registro uma especial menção ao Professor Paul Reynolds, idealizador e coordenador internacional do GEM, pelo prestígio dado à coordenação nacional e o apoio paciente nas etapas mais complexas do projeto.

Finalmente, a todos os especialistas consultados por sua inestimável contribuição ao projeto.

Ficam aqui nossos agradecimentos.

PREFÁCIO

O projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) pode ser considerado como a iniciativa de maior abrangência no estudo do empreendedorismo sendo conduzida com uma perspectiva global. O GEM constitui-se por si próprio num empreendimento de envergadura ímpar em se tratando de um projeto de pesquisa com objetivos científicos e ao mesmo tempo de ação pública, contando com a participação de 29 países no seu terceiro ano de realização.

A confirmação da participação do Brasil com a publicação do Relatório GEM 2001-Empreendedorismo no Brasil, é motivo de satisfação e gáudio pois, além de permitir a participação em pesquisa de incontestável importância para o estudo deste fenômeno mundial, revela ainda que estamos entre os cinco países que apresentam o maior nível de empreendedorismo dentre os participantes do projeto.

A relevância do projeto pode ser comprovada pelo interesse manifestado pelas mais diversas instituições, em particular pelos órgãos dos meios de comunicação do país, buscando e prestigiando os resultados e as conclusões obtidos na pesquisa realizada pelo IBQP-PR junto à população adulta em todo o território nacional, seguindo o modelo de análise e metodologia do GEM.

A expectativa dos responsáveis por este projeto vai muito além da divulgação e promoção do trabalho realizado com o entusiasmo e a dedicação típicos daqueles que sabem estar colaborando para com o desenvolvimento deste país, com tantos potenciais e ainda tão carente de condições básicas e essenciais a um modo de vida mais digno e avançado.

A expectativa maior está, entretanto, na contribuição que os resultados e as conclusões contidos neste relatório possam vir a dar, servindo de referência e orientação na formulação de políticas e na implementação de ações que realmente caminhem ao encontro das necessidades do empreendedor, que assume riscos e muitas vezes compromete seu futuro e o de sua família, em busca da realização de um sonho, de uma visão, que tem, no final, o único ou, pelo menos, o propósito maior de contribuir para uma melhor condição de vida de muitos e, por conseqüência, para o desenvolvimento tecnológico e crescimento econômico do seu país.

Uma economia bem-sucedida depende do sucesso dos indivíduos que integram uma sociedade soberana e auto-sustentada. Poucos são os indivíduos com tamanho potencial para a geração de riqueza e a transformação cultural necessárias para a construção de um país mais justo e realizador de sua capacidade criativa no confronto dos grandes desafios nacionais. Entre estes, estão, sem dúvida alguma, os indivíduos que seguem o caminho do empreendedorismo, e constituem a preocupação central do projeto GEM.

GEM 2001 - COORDENAÇÃO GERAL, EQUIPES NACIONAIS E PATROCINADORES

UNIDADE	LOCAL	MEMBROS	PATROCINADORES
GEM Project Directors	Babson College	William D. Bygrave Michael Camp	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership London Business School	Michael Hay	IBM
Sponsor	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership	Michael Camp	
GEM Project Coordinator	Babson College and London Business School	Paul D. Reynolds	The Laing Family Charitable Settlement
GEM Coordination Team	Babson College	William D. Bygrave Paul D. Reynolds	
GEM Coordination Team	London Business School	Paul D. Reynolds Michael Hay Paloma Lopez-Garcia Stephen Hunt Isabelle Servais Michelle Hale Niels Billou Emily Ng Congcong Zheng	
EQUIPES NACIONAIS			
Argentina	Center for Entrepreneurship IAE Business School University Austral	Silvia Torres Carbonell Hector Rocha Florencia Paolini	IAE Business School HSBC Private Equity Latin America
Australia	Swinburne University Of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth Natalie De Bono	Pacific Access Pty Ltd
Belgium	Vlerick Leuven Gent Management School	Sophie Manigart Bart Clarysse Hans Crijns Hilde Goossens Nico Vermeiren Anneleen Waterloos	Vlerick Leuven Gent Management School
Brasil	IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná	Lúcio Renato de Fraga Brush Marcos Mueller Schlemm Simara Maria S. Greco Mariano de Matos Macedo Raphael Proença Joana Paula Machado	IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Canada	York University & École des Hautes Études Commerciales de Montréal	Rein Peterson Nathaly Riverin Alex Gavriline Carol Chan Yasmin Griffith Agustina Cochello	Anne & Max Tanenbaum Chair in Family Enterprise; Dean's Office, Schulich School of Business, York University; & École des Hautes Études Commerciales de Montréal Developpement économique Canada
Denmark	University of Southern Denmark	Mick Hancock Kim Klyver Torben Bager	Danish Agency for Trade and Industry Ernst & Young (Denmark)
Finland	Helsinki University of Technology	Erkko Autio Pia Arenius Anne Kovalainen	Ministry of Trade and Industry Tekes, National Technology Agency of Finland
France	EM Lyon	Thierry Volery Isabelle Servais Aurelien Eminet Matthieu Cabrol	Caisse des Dépôts et Consignations Chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre
Germany	Department of Economic and Social Geography University of Cologne	Rolf Sternberg Heiko Bergmann	Deutsche Ausgleichsbank Ernst & Young
Hungary	Janus Pannonius University/ University of Baltimore	Laszlo Serb Zoltan Acs Attila Varga Jozsef Ulbert	University of Pecs Ministry of Economic Affairs University of Baltimore
India	Indian Institute of Management Bangalore	Ritesh Dhar Mathew Manimala Srinivas Prakhya	N S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Ireland	University College, Dublin	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman Frank Roche	Enterprise Ireland Forfas

UNIDADE	LOCAL	MEMBROS	PATROCINADORES
Israel	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yoash Avrahami	HTMS: High-Tech School at Faculty of Management, Tel-Aviv University; The Israel Small Business Authority; The Evens Foundation
Italy	Babson College	Maria Minniti	W. Glavin Center for Entrepreneurial Leadership, Babson College
Japan	Keio University	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	Monitor Company
Korea	Soongsil University	Yun-Jae Park Heon Deok Yoon Young Soo Kim Woo Hyun Cho Yoon Jae Lee	Brain Korea 21 Project for Developing Teaching and Research Programs for Entrepreneurial Small Business
Mexico	EGADE	Marcia Campos Elvira E. Naranjo Priego	EGADE ITESM Graduate School of Business Administration and Leadership
Netherlands	EIM Business and Policy Research	Sander Wennekers Niels Bosma Heleen Stitger Roy Thurik	Dutch Ministry of Economic Affairs
New Zealand	New Zealand Centre for Innovation and Entrepreneurship	Howard Frederick Peter Carswell Peter Mellalieu Yola Macken Bill Bygrave Ian Chaston Arjan Bartlema	Ernst & Young Entrepreneurial Services Lowndes Associates Ministry of Economic Development The Tindall Foundation Science and Industry Advisory Council UNITEC
Norway	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Lars Oystein Widding Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen Elin Oftedal Bjørn Willy Åmo	Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND), Bodø Graduate School of Business
Portugal	Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa	Augusto Medina José Neves Adelino José Mata João Silveira Lobo Augusto Medina Mark Spinoglio Jack Tyndall Emanuel Oliveira	IAPMEI - Instituto de Apoio as Pequenas e Média Empresas e ao Investimento BPI - Baco Português de Investimento SONAE
Singapore	National University of Singapore	Poh-Kam Wong Finna Wong	Economic Development Board of Singapore
South Africa	Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town	Amanda Driver Mike Herrington Nick Segal Eric Wood	Liberty Financial Services Group; Standard Bank of South Africa; South African Breweries
Spain	Instituto de Empresa	Julio DeCastro Joseph Pistrui Boyd Cohen Rachida Justo Alicia Coduras	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Sweden	ESBRI- Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus Aronsson Frédéric Delmar Helene Thorgrimsson	Confederation of Swedish Enterprise Ministry of Industry, Employment and Communications Swedish Business Development Agency
United Kingdom	London Business School	William D. Bygrave Michael Hay Paul D. Reynolds	UK Department of Trade & Industry Ernst &Young
United Kingdom, Scotland Unit	University of Strathclyde	Jonathan Levie Laura Steele	Hunter Centre for Entrepreneurship
United Kingdom, Wales Unit	University of Glamorgan & University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
United States	Babson College	Heidi Neck Andrew Zacharakis William D. Bygrave Michael Meeks	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

SUMÁRIO

PREFÁCIO	v
GEM 2001 - COORDENAÇÃO GERAL, EQUIPES NACIONAIS E PATROCINADORES	vii
LISTA DE TABELAS	x
LISTA DE FIGURAS	x
INTRODUÇÃO	1
O MODELO E METODOLOGIA GEM	5
OBJETIVOS	5
O MODELO GEM	6
A METODOLOGIA	10
A CONTRIBUIÇÃO DO MODELO	14
1 ATIVIDADE EMPREENDEDORA MUNDIAL: RESULTADOS DO GEM 2001	15
1.1 NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO	15
1.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	18
1.3 POR QUE EMPREENDER: OPORTUNIDADE OU NECESSIDADE?	20
1.4 CARACTERÍSTICAS NACIONAIS E NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO	24
2 BRASIL: PERFIL DOS EMPREENDEDORES	27
3 BRASIL: PERFIL DAS ATIVIDADES	35
4 AS CONDIÇÕES PARA EMPREENDER NO BRASIL: A AVALIAÇÃO DOS ESPECIALISTAS	41
AS CONDIÇÕES ESTRUTURAIS PARA EMPREENDER	44
O EMPREENDEDOR BRASILEIRO	63
ALGUMAS CONCLUSÕES	69
PARA O ESTÍMULO A UMA SOCIEDADE EMPREENDEDORA	72
REFERÊNCIAS	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Número de entrevistados por região do Brasil	11
Tabela 1.1 -	Medidas de atividade empreendedora por estágio, segundo países - 2001	16
Tabela 1.2 -	Medidas de atividade empreendedora por motivo, segundo países - 2001	22
Tabela 2.1 -	Taxas de empreendedorismo por gênero - Brasil - 2001	29
Tabela 2.2 -	Taxas de empreendedorismo por grupo etário e tipo - Brasil - 2001	30
Tabela 2.3 -	Percepção da situação social imediata - Brasil - 2001	33
Tabela 3.1 -	Distribuição percentual dos empreendimentos, segundo nível organizacional - Brasil - 2001	37
Tabela 3.2 -	Distribuição percentual dos empreendimentos, segundo número de ocupados, média e mediana - Situação em cinco anos - Brasil - 2001	38
Tabela 3.3 -	Distribuição percentual das novas empresas, segundo número de ocupados, média e mediana - Situação atual e em cinco anos - Brasil - 2001	38
Tabela 3.4 -	Principais setores indicados pelos especialistas como apresentando perspectivas de negócio - Brasil - 2001	40

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

Gráfico 1.1 -	Atividade empreendedora total e por tipos, segundo países - 2001	17
Gráfico 1.2 -	TAE, empresas nascentes e novas empresas, segundo regiões - 2001	19
Gráfico 1.3 -	Empreendedorismo por oportunidade e por necessidade, segundo países - 2001	21
Gráfico 1.4 -	Empreendedorismo por oportunidade e por necessidade, segundo regiões - 2001	23
Gráfico 2.1 -	Taxa de atividade empreendedora total (TAE) por gênero - Países participantes do GEM 2001	28
Gráfico 2.2 -	Taxa de atividade empreendedora total (TAE) por gênero e idade - GEM Global e Brasil - 2001	29
Gráfico 2.3 -	Taxa de atividade empreendedora total (TAE) por gênero e idade, ajustada pela nova metodologia - Brasil - 2000/01	31
Gráfico 2.4 -	Taxa de atividade empreendedora total (TAE), por oportunidade, por necessidade, empresas nascentes e novas empresas, segundo escolaridade - Brasil - 2001	31
Gráfico 2.5 -	Taxa de atividade empreendedora total (TAE), por oportunidade, por necessidade, empresas nascentes e novas empresas, segundo rendimento familiar - Brasil - 2001	32
Gráfico 3.1 -	Atividades econômicas segundo seções da CNAE/95 - Brasil - 2001	35

Gráfico 4.1 - Suporte financeiro - Financiamentos, empréstimos, subsídios	45
Gráfico 4.2 - Suporte financeiro - Capital de risco, lançamento a público de ações (IPOs)	46
Gráfico 4.3 - Suporte financeiro	47
Gráfico 4.4 - Políticas governamentais - Ênfase das políticas	48
Gráfico 4.5 - Políticas governamentais - Agilidade em licenças e concessões, impostos e tributos, regulamentações	49
Gráfico 4.6 - Políticas governamentais	49
Gráfico 4.7 - Programas governamentais	50
Gráfico 4.8 - Educação e treinamento	51
Gráfico 4.9 - Educação e treinamento	53
Gráfico 4.10 - Transferência e desenvolvimento de tecnologia	54
Gráfico 4.11 - Transferência e desenvolvimento de tecnologia	55
Gráfico 4.12 - Proteção aos direitos intelectuais	55
Gráfico 4.13 - Infra-estrutura comercial e profissional	57
Gráfico 4.14 - Infra-estrutura comercial e profissional	58
Gráfico 4.15 - Barreiras à entrada no mercado - Barreiras	59
Gráfico 4.16 - Barreiras à entrada no mercado - Velocidade das mudanças	59
Gráfico 4.17 - Barreiras à entrada no mercado	60
Gráfico 4.18 - Normas culturais e sociais - Seguridade social e sistemas de bem estar, valor dado a auto-suficiência, autonomia, individualismo e iniciativa pessoal, tolerância às diferenças no padrão de vida	61
Gráfico 4.19 - Normas culturais e sociais - Dependência do governo e estabilidade	62
Gráfico 4.20 - Normas culturais e sociais	63
Gráfico 4.21 - Oportunidade empreendedora	64
Gráfico 4.22 - Oportunidade empreendedora	65
Gráfico 4.23 - Potencialidade empreendedora	66
Gráfico 4.24 - Potencialidade empreendedora	66
Gráfico 4.25 - Motivação	68
Gráfico 4.26 - Motivação	68

INTRODUÇÃO

Um país cresce e melhora as condições de vida de seu povo, pelo esforço de indivíduos e coletividades na construção de uma sociedade em que a segurança, a prosperidade, a justiça e a liberdade de pensar e agir sejam direitos e possibilidades acessíveis a todos. Agindo de forma independente ou associado a outros, encontra-se um indivíduo muitas vezes incompreendido nas suas motivações, nos seus métodos de trabalho e na sua contribuição para o desenvolvimento social e econômico deste país. Com reconhecimento recente na teoria econômica como agente indispensável para a contínua transformação e adaptação de uma economia moderna, o *empreendedor*, tradução livre para a língua portuguesa do original francês *entrepreneur*, surgido no século 12, passou a receber atenção e interesse crescentes na última década, pelo seu papel de mobilizador das bases de recursos, de inovador tecnológico¹ e, conseqüentemente, de gerador de riqueza e emprego.

Estudos recentes comprovam que novas organizações produzem postos de trabalho e riqueza econômica numa proporção bem superior a de organizações já estabelecidas². A malha de inter-relações que a atividade empreendedora cria na dinâmica de crescimento é uma de suas conseqüências salutares, porém nem sempre visíveis. É da ação deste personagem constantemente inovando e transformando, que surgiu o empreendedorismo como uma verdadeira revolução social que está alterando a percepção e as atitudes em relação às formas tradicionais de emprego e dos meios disponíveis para a geração da renda e a auto-sustentação³.

Uma medida de como o tema empreendedorismo tem crescido em importância na pauta dos projetos estratégicos dos países, pode ser constatada pela análise dos resultados dos relatórios publicados pelo consórcio de instituições de ensino e pesquisa representado por 29 países que participam do Projeto GEM-Global Entrepreneurship Monitor. Este consórcio, que tem na coordenação central a London Business School, na Inglaterra, e o Babson College, nos Estados Unidos, levantou em 2001 dados sobre a atividade empreendedora de um contingente de 2.5 bilhões de pessoas que representa hoje mais de 60% da população mundial. A parcela da população nestes países com idade entre 20 e 64 anos representa cerca de 1.4 bilhões de pessoas e estaria, em princípio, aptas ou disponível para exercer alguma atividade profissional.

O Relatório GEM Internacional de 2001 revela que, desse contingente, um pouco menos de 10%, representando um número próximo a 150 milhões de pessoas, estava envolvido com a criação ou administração de algum tipo de atividade empreendedora. Revela também que o nível de atividade apresenta uma variação significativa de país a

¹ HOMER, P. "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, 1990, p. 98; 71-102.

² BIRLEY, S. "The Role of New Firms: Births, Deaths, and Job Generation." *Strategic Management Journal* 7: 361-76, 1986.

³ TIMMONS, J.A. *New venture creation*. Irwin McGraw - Hill, Boston, 4ª ed. 1994.

país, como mostram os dados da Bélgica e do Japão com 5%, e o caso do México que apresentou um nível de atividade empreendedora de 18%. O Brasil aparece em 2001 entre os cinco países mais empreendedores, com 14,2% de sua população adulta iniciando ou administrando uma nova empresa. Expresso de outra forma este resultado indica que 14 em cada 100 adultos estavam criando ou administrando uma nova empresa à época da pesquisa.

A metodologia do GEM adotada em 2001 revelou, no entanto, que existem motivações distintas a animar o ímpeto para empreender. A pesquisa global em 2001 mostrou que, dentre as pessoas empreendendo nos países participantes do projeto, 54% afirmam estar criando uma empresa para explorar uma *oportunidade* de negócio percebida, enquanto 43% o fazem pela necessidade de desenvolver alguma atividade que produza um rendimento, por não encontrar opções melhores no mercado de trabalho; 3% declaram outros motivos.

Também nessa distinção dos motivos para empreender, pela oportunidade ou pela necessidade, a participação relativa varia entre os países. Os dados revelam que o empreendedorismo por necessidade é mais relevante nos países em estágios menos desenvolvidos. No Brasil, a participação de pessoas iniciando uma empresa ou administrando um novo negócio por necessidade é de 40%, o que contrasta com países como Noruega e Estados Unidos onde o motivo da oportunidade representou mais de 90% das iniciativas no período pesquisado.

O Relatório GEM 2001 em sua edição brasileira, elaborado pelo IBQP, aprofunda os resultados apresentados no relatório internacional, valendo-se dos resultados obtidos no Brasil, particularizando a análise para as condições e características deste fenômeno no país. A análise que segue coloca em destaque questões que se apresentam como críticas no estímulo a um maior nível de atividade empreendedora, contrastando dados levantados junto à população adulta com a perspectiva e avaliação de profissionais especializados identificados como conhecedores do nível de atendimento dos fatores analisados seguindo a metodologia proposta pelo GEM internacional.

Antecipando alguns fatos a pretexto de introdução, constatam-se no Brasil algumas particularidades que, apesar de não significativas pela sua magnitude, chamam a atenção para o fato, sugerindo tratamentos diferenciados para o estímulo ou correção, sempre com o pressuposto que é essencial para o dinamismo renovador da economia a intensificação da atividade empreendedora em todos os segmentos e extratos sociais e econômicos.

- Constata-se no Brasil uma proporção maior de mulheres empreendendo, 38%, comparativamente aos demais países participantes do GEM.
- A população jovem, por sua vez, também acusa uma leve diferença na idade média com que inicia seus negócios quando comparada aos jovens de outros países.
- O maior envolvimento em atividades motivadas pela necessidade, como poderia ser esperado, acontece na população de faixas de renda mais baixas e menor nível escolar.

- Constata-se uma incidência de empreendimentos pela necessidade também nas faixas intermediárias, refletindo possivelmente a perda do poder aquisitivo da classe média nos últimos anos.
- As atividades motivadas pela oportunidade têm maior ocorrência entre a população de renda mais elevada, que coincide também com a faixa de maior escolaridade.

Muitas são as restrições e dificuldades às quais o empreendedor é submetido, algumas por demais debatidas e já apontadas no Relatório GEM 2000. Dentre elas aparecem com insistência:

- a quase inexistência de um mercado de capital de risco – *venture capital*, a tímida presença do investidor privado, ou *angel*, e a ausência de uma regulamentação eficiente para o setor;
- o excessivo custo do capital e a dificuldade ao seu acesso pelo pequeno empreendedor;
- a elevada tributação, os excessivos regulamentos e as exigências para estabelecer uma nova empresa;
- a não disseminação e o ensino mais sistemático do tema empreendedorismo nos currículos escolares em todos os graus;
- a falta de políticas adequadas para o segmento, bem como a usual descontinuidade dos programas iniciados pelo governo;
- a ainda deficiente e obsoleta infra-estrutura de apoio, particularmente no que se refere às opções e à qualidade das vias e dos meios de transporte, do saneamento básico e da energia.

A comparação com outros países das condições que são consideradas como necessárias para que um país possa assegurar um nível maior da atividade empreendedora, revela que o Brasil, apesar de apresentar um nível elevado de empreendedorismo, ocupa posições bastante baixas na avaliação da disponibilidade, da qualidade e do custo dos serviços e instrumentos com orientação específica a este segmento.

A análise dos resultados chama a atenção também para a natureza distinta dos dois tipos de empreendedorismo identificados. Distinção que leva à consideração da relevância de se buscar soluções distintas de suporte e estímulo para cada uma das situações.

O Relatório de 2001 inicia com a apresentação do modelo teórico sobre o qual se fundamenta a pesquisa, bem como os procedimentos adotados na coleta e análise dos dados. Na seqüência, tem-se a apreciação dos resultados gerais obtidos junto à população adulta, contrastando sempre que oportuno com os resultados dos outros países participantes e constantes no GEM 2001 Executive Report. Por fim, são analisadas as percepções e avaliações dos especialistas consultados indagando sobre as condições estruturais existentes no país para o estímulo à atividade empreendedora, apontando algumas sugestões tendo em vista a construção de uma sociedade empreendedora.

O MODELO E METODOLOGIA GEM

OBJETIVOS

O projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) foi criado em 1997 como uma iniciativa conjunta entre Babson College, o mais importante centro de ensino e pesquisa sobre empreendedorismo nos Estados Unidos, e a London Business School. Um dos objetivos centrais que inspirou a equipe inicial do GEM foi o de reunir alguns dos melhores especialistas em termos mundiais – professores e pesquisadores – para, num esforço conjunto, explorar e compreender o fenômeno do empreendedorismo e o seu papel no processo de desenvolvimento e crescimento econômico dos países.

Desde o seu lançamento, o projeto GEM procura aprofundar a compreensão dos fatores intervenientes no nível de empreendedorismo de um país e sua relação com o crescimento econômico e o bem-estar social, realizando para isso pesquisas anuais sobre a atividade empreendedora nos países participantes. Os primeiros países a mostrar interesse pelo projeto foram: Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados Unidos representando os países do G-7, e ainda Dinamarca, Israel e Finlândia.

Em 2000 o GEM teve a adesão de mais 11 países: Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, Índia, Irlanda, Coreia do Sul, Noruega, Singapura, Espanha e Suécia. A participação de países de culturas e economias mais heterogêneas trouxe uma nova perspectiva ao projeto, comprovando seu interesse e sua importância, solicitando porém aperfeiçoamentos na metodologia. Em 2001, o projeto incorporou oito países adicionais: Hungria, Holanda, México, Nova Zelândia, Polônia, Portugal, Rússia e África do Sul.

Os resultados e as conclusões das pesquisas, reunidos em relatórios publicados ao final de cada ciclo da pesquisa, pretendem proporcionar a todos aqueles preocupados em promover o empreendedorismo a oportunidade de ampliar sua compreensão de como melhor estimular esta atividade vista como essencial ao crescimento econômico. O modelo e a metodologia utilizados produzem dados e perspectivas relevantes aos responsáveis pela formulação de políticas e programas de governo, agentes e instituições financeiras, investidores, empreendedores, consultores, pesquisadores e docentes.

As três questões centrais investigadas pelo GEM e que orientam a construção do modelo e a metodologia aplicada, são:

- Existe variação entre o nível de empreendedorismo entre os países e, em havendo, em que extensão?
- O que faz um país ser empreendedor?
- Em que medida a taxa de crescimento econômico do país é afetada por essa atividade?

Os resultados levantados junto aos países participantes são analisados e condensados no relatório internacional GEM Executive Report, atualmente na sua 3ª edição, tendo cada país a incumbência de produzir o relatório nacional enfatizando os resultados e as análises obtidos pelas equipes nacionais sobre as questões que cercam o empreendedorismo nos seus países de origem.

Coordenação e execução do GEM no Brasil

Em âmbito nacional, a coordenação do GEM é exercida pelo IBQP-PR, contando com o apoio da PUCPR e IEL-PR. Na primeira fase o projeto recebeu o apoio da Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado do Paraná, mediante recursos provenientes do Paraná Tecnologia. Na segunda fase, o projeto passou a contar também com o apoio do Sebrae Nacional e outras instituições que direta e indiretamente colaboram com recursos humanos e materiais. A equipe formada é multidisciplinar e oriunda dessas instituições, exercendo as seguintes atividades:

- coordenar todos os trabalhos realizados pela equipe nacional e os serviços de terceiros;
- traduzir e validar os instrumentos de pesquisa e os procedimentos previstos pela metodologia;
- realizar entrevistas com empreendedores e especialistas em empreendedorismo ou atividades intervenientes;
- agregar dados primários e secundários e elaborar análises e relatórios;
- divulgar análises e conclusões.
- articular novas frentes de apoio e divulgação dos resultados;
- desenvolver e aprofundar novos temas de pesquisa, sempre que possível em associação com outras instituições especializadas e reconhecidas por seu trabalho nesta área.

O MODELO GEM

O conceito adotado pelo modelo GEM, sobre o que seja *empreendedorismo*, tem um escopo mais amplo das definições usuais, com o propósito de captar toda e qualquer atividade que tenha uma característica de esforço autônomo e que envolva a criação de uma base de recursos, para poder desta forma verificar em que medida determinada população é ou não, empreendedora:

Conceito GEM de empreendedorismo:

“Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.”

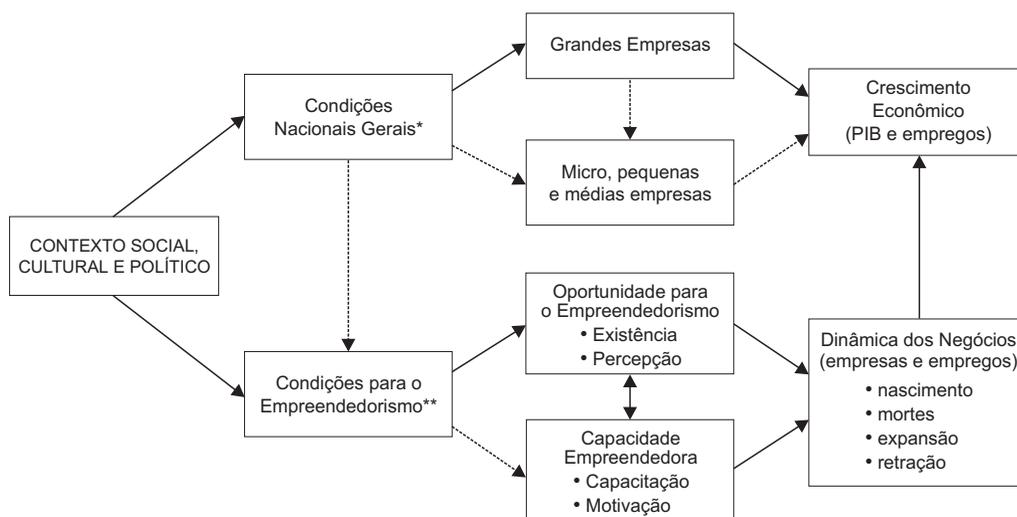
Para poder responder às questões propostas pelo projeto, o modelo adotado pelo GEM parte da premissa de que o crescimento econômico nacional resulta da ação de dois processos distintos porém complementares:

- a) as atividades de inserção e intercâmbio comercial promovidas por empresas estabelecidas de grande porte, que geram demandas internas por novos produtos e serviços, e
- b) as atividades diretamente relacionadas com o processo empreendedor e que são responsáveis pela criação e crescimento de novas empresas.

Condições Estruturais Gerais

Em ambos os casos, as características nacionais, denominadas Condições Estruturais Gerais do País, identificadas abaixo na descrição esquemática do modelo, desempenham um papel crítico na criação de um ambiente favorável ou restritivo à atividade empreendedora.

FIGURA 1 - MODELO CONCEITUAL DO GEM - O SETOR EMPREENDEDOR E O CRESCIMENTO ECONÔMICO



*** Condições Nacionais Gerais**

- Abertura (Comércio Exterior)
- Governo
- Mercado Financeiro
- Tecnologia, pesquisa e desenvolvimento
- Infra-estrutura
- Gerenciamento (habilidade)
- Mercado de trabalho
- Instituições

**** Condições para o Empreendedorismo**

- Apoio Financeiro
- Política Governamental
- Programas Governamentais
- Educação e Treinamento
- Transferência de Tecnologia
- Infra-estrutura Profissional e Comercial
- Barreiras à Entrada no Mercado
- Acesso à infra-estrutura física
- Normas culturais e sociais

Ao tratar do contexto social, cultural e político e das condições gerais nacionais, a pesquisa aborda, além de aspectos demográficos, questões relativas à integração do país na economia mundial, ao papel do governo, suas políticas e serviços, ao mercado financeiro, aos níveis de desenvolvimento tecnológico, ao mercado de trabalho e gerenciamento.

Em síntese, o modelo considera os seguintes fatores ou elementos de análise:

- Contexto Cultural, Social e Político
- Condições Estruturais Gerais Nacionais e de Empreendedorismo
- Oportunidade e Capacidade Empresarial
- Dinâmica dos Negócios
- Crescimento Econômico Nacional

Condições Estruturais que afetam o Empreendedorismo

Para avaliar as condições estruturais que podem estimular ou refrear a atividade empreendedora, nove questões principais são exploradas em maior detalhe nas entrevistas com os informantes-chave. São elas:

1. Apoio Financeiro

Avalia a disponibilidade de recursos financeiros (investimentos, capital de giro etc.), para empresas novas e em crescimento, incluindo doações e subsídios.

2. Política Governamental

Avalia a extensão com que políticas governamentais, refletidas em tributos e regulamentações, ou na aplicação de um ou outro, são neutras ou encorajam o surgimento de novos empreendimentos.

3. Programas Governamentais

Avalia a presença de programas diretos para auxiliar empresas novas ou em crescimento em todos os níveis de governo.

4. Educação e Treinamento

Avalia a extensão com a qual a capacitação para a criação ou gestão de novas empresas ou empresas em crescimento é incorporada aos sistemas educacionais e de treinamento em todos os níveis.

5. Transferência de Tecnologia

Avalia a extensão na qual a pesquisa e desenvolvimento levarão a novas oportunidades empresariais e se estão ou não disponíveis para novas empresas ou empresas em crescimento.

6. Infra-estrutura Profissional e Comercial

Avalia a disponibilidade de serviços de contabilidade, comerciais ou outros serviços de ordem legal e tributária, bem como de instituições que permitam ou promovam o surgimento de novas empresas ou empresas em crescimento.

7. Barreiras à Entrada no Mercado

Avalia a extensão na qual acordos comerciais são inflexíveis ou instáveis, impedindo que novas empresas ou empresas em crescimento possam competir e substituir prestadores de serviço, subcontratados e consultores existentes.

8. Acesso à Infra-estrutura Física

Avalia o acesso a recursos físicos disponíveis – comunicações, serviços de utilidade pública, transporte, terras ou áreas – a um preço que não discrimine empresas novas, pequenas ou em crescimento.

9. Normas Culturais e Sociais

Avalia a extensão em que normas sociais e culturais encorajam, ou não desencorajam, ações individuais que possam levar a novas maneiras de conduzir um negócio ou atividades econômicas, que, por sua vez, levam a uma maior discussão em ganhos e riquezas.

Oportunidades e Capacidade para Empreender

As oportunidades para a iniciativa empreendedora, bem como o potencial para empreender, são avaliadas por meio de dois fatores:

1- Oportunidade

Avalia a existência de oportunidades de empreendimentos no país e a percepção destas por parte da população.

2- Capacidade Empreendedora

Avalia a motivação das pessoas para iniciar uma empresa e o respectivo domínio de competências necessárias para iniciativas empreendedoras.

Dinâmica dos Negócios

Com o estabelecimento de novas empresas com maior capacidade de produzir com eficiência adotando tecnologias e processos mais avançados, torna-se inevitável que, no processo competitivo para adquirir participação no mercado, empresas mais antigas sejam expelidas dando lugar às mais novas. A este processo o modelo se refere como a dinâmica dos negócios, conforme pode ser visto na descrição esquemática do modelo.

A 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*.

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 36 especialistas, 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.

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.

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 regiões do Brasil, conforme a tabela a seguir:

TABELA 1 - NÚMERO DE ENTREVISTADOS POR REGIÃO DO BRASIL

REGIÃO	ENTREVISTADOS	DISTRIBUIÇÃO POR ESTADOS	DISTRIBUIÇÃO EM CIDADES
Sul	300	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
Sudeste	850	3 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
Nordeste	570	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
Norte	140	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
Centro Oeste	140	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
Total	2.000	9 Estados	27 cidades

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 1998, 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.

Duas Novas Medidas: Oportunidade e Necessidade

Em 2001 duas novas medidas foram introduzidas aperfeiçoando a metodologia e a capacidade de explanação do modelo. A constatação derivada dos dados empíricos obtidos das pesquisa em campo de que existem motivações distintas no processo de iniciação de um novo negócio, tornou possível fazer a distinção entre o empreendedorismo motivado pela **oportunidade** ou pela **necessidade**.

O empreendedorismo de **oportunidade** representa atividades relacionadas com a criação de novas empresas (*start-ups*) que têm por objetivo explorar uma oportunidade específica de negócio, muitas vezes por iniciativa de indivíduos que mantêm ao mesmo tempo um vínculo normal de emprego.

O empreendedorismo de **necessidade** é representado por atividades que são iniciadas pelo fato de o indivíduo não encontrar "opções melhores de trabalho."

Para atender ao critério da oportunidade, o entrevistado deveria:

- Poder ser classificado como um *empreendedor nascente* e
- Confirmar que ele(a) estava procurando estabelecer uma nova empresa pelo fato de ter efetivamente encontrado uma nova oportunidade de negócio.

Para atender ao critério da necessidade, o entrevistado deveria:

- Poder ser classificado como *empreendedor nascente*; e
- Confirmar que ele(a), que estava tentando iniciar um novo negócio, não tinha melhores opções para trabalhar.

A distinção entre esses dois tipos de empreendedorismo permite uma percepção mais acurada do processo de criação de um negócio e, em consequência, uma melhor compreensão dos diferentes instrumentos e abordagens necessários na definição de políticas e ações dirigidas a este segmento.

A grande contribuição das medidas adotadas pelo GEM para avaliar o nível de empreendedorismo em um país é o fato de refletirem características específicas do processo de criação de empresas, mesmo quando ainda não formalmente registradas, ou, no caso de atividades informais, efetivamente estabelecidas.

Procedimentos adotados na análise

Classificação das atividades econômicas

As atividades econômicas declaradas no GEM foram classificadas conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE-95, do IBGE. Utilizou-se o programa de classificação – Pesquisa CNAE – disponível no *site* do IBGE, sistema versão 1.10, de outubro de 1998, e banco de dados atualizado em 15.06.2001. Este sistema envolve 4 níveis de agregação (classes, grupos, divisões e seções) das atividades, identificados por dígitos da codificação utilizada.

As atividades foram classificadas, no banco de dados, em classes (4 dígitos), sendo posteriormente reagrupadas por seção devido ao tamanho da amostra impor limites à análise em níveis mais desagregados. A única exceção a este procedimento se deu em relação à seção G, adotando-se a classificação por divisão (2 dígitos) visando separar as atividades de venda e manutenção de veículos das demais atividades comerciais.

Nível organizacional

As informações coletadas pelo GEM não permitem a criação de indicadores próprios para determinar o nível tecnológico e/ou organizacional das atividades declaradas. Além disso, há que se considerar que, em alguns casos, as chamadas empresas nascentes referem-se a empreendimentos em fase de projeto.

Porém, como um dos objetivos do Projeto GEM é identificar a contribuição do setor empreendedor ao crescimento econômico, em particular a daqueles segmentos envolvidos com processos de inovação tecnológica, buscou-se estabelecer parâmetros que permitissem uma aproximação inicial do nível organizacional/tecnológico das atividades pesquisadas, no sentido de identificar aquelas caracterizadas por maior complexidade organizacional (porte, formalização, disponibilidade de capital) ou grau tecnológico.

Para tanto, recorreu-se a indicadores disponíveis nas pesquisas do IBGE sobre a Indústria, o Comércio e os Serviços. No caso da indústria, a pesquisa do IBGE classifica as atividades por intensidade tecnológica (baixa, média baixa, média alta e alta) segundo grupos da CNAE. Para o GEM, as atividades correspondentes aos grupos de alta e média alta intensidade foram consideradas como de maior nível organizacional.

Em relação ao comércio, selecionaram-se, como de maior nível organizacional, as atividades classificadas na CNAE – grupos 501 – comércio de veículos – e 505 – varejo de combustíveis, conforme destaque dado pelo IBGE em sua pesquisa do comércio. Dentre as demais atividades comerciais, duas outras mereceriam destaque pelo grau de concentração e porte das empresas: comércio atacadista de combustíveis e hiper/supermercado. Como não foi identificado nenhum caso que correspondesse a esses

segmentos, todas as atividades classificadas na CNAE - divisões 51 e 52 (comércio atacadista e varejista) e grupos 502 a 504 (manutenção de veículos, venda de autopeças e motos) foram consideradas como de menor nível organizacional.

Em relação aos serviços, a Pesquisa Anual dos Serviços destaca os segmentos de correios e telecomunicações e de informática como aqueles mais dinâmicos e tipicamente intensivos em tecnologia. O primeiro segmento não foi registrado na amostra. Todo segmento de informática (CNAE - divisão 72) foi classificado como de maior nível organizacional. Além dele, foram assim classificadas as atividades de intermediação financeira (CNAE - divisão 65), jurídicas, contábeis e de auditoria (CNAE - grupo 741), arquitetura, engenharia e assessoria técnica (CNAE - grupo 742), publicidade (CNAE - grupo 744), atenção à saúde (CNAE - grupo 851), serviços veterinários (CNAE - grupo 852) e atividades cinematográficas e de vídeo (CNAE - grupo 921), que constituem fundamentalmente serviços técnico-profissionais, nas áreas de apoio a empresas ou de serviço social.

A CONTRIBUIÇÃO DO MODELO

É evidente que tanto o modelo econômico convencional que concentra sua análise nos fatores e medidas usuais de crescimento, tendo por premissa e foco o papel e contribuição das grandes corporações, como o modelo empreendedor, que assume haver uma relação maior entre crescimento econômico e as atividades de criação e expansão de novos empreendimentos, não têm a força de explanação suficiente dos fatores que levam ao desenvolvimento e crescimento da economia dos países. Entretanto, a combinação destes dois modelos pode levar a uma melhor compreensão do papel de cada um destes agentes e sua dinâmica no processo de inovação e de criação de riqueza de uma economia.*

**Informações mais detalhadas sobre os fundamentos do Modelo GEM e sobre a metodologia adotada podem ser encontradas no GEM Executive Report 2001 ou acessando os sites www.gemconsortium.org e www.entreworld.org.*

1 ATIVIDADE EMPREENDEDORA MUNDIAL: RESULTADOS DO GEM 2001

1.1 NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO

Um dos objetivos do GEM é verificar se e quanto o nível de atividade empreendedora varia entre os países. A tabela 1.1 apresenta os resultados, para 2001, das três medidas de empreendedorismo que vêm sendo monitoradas desde a primeira edição do GEM. Duas novas medidas que consideram a motivação – oportunidade ou necessidade – da iniciativa empreendedora foram definidas e serão analisadas mais adiante.

A inclusão de mais oito países (Hungria, Holanda, Polônia, Portugal, Rússia, México, Nova Zelândia e África do Sul) ampliou a cobertura da pesquisa para 29 países, onde residem aproximadamente 1,4 bilhões de pessoas com idade entre 20 e 64 anos¹. Destas, foi estimado que cerca de 150 milhões estavam engajadas em alguma forma de atividade empreendedora, o que indica 10 empreendedores em cada 100 adultos. Em sua maioria (aproximadamente 2/3), são pessoas que estavam iniciando algum negócio.

O GEM 2001 reafirma as edições anteriores quanto à resposta positiva a uma das três indagações que deram origem ao Projeto: o nível de atividade empreendedora varia entre países? O coeficiente de variação da Taxa de Atividade Empreendedora total – TAE – é de 37%, indicando nível moderado de variabilidade entre os países, mas ele atinge 49% no caso da taxa de novas empresas. Considerando-se a diferença relativa entre a maior e menor taxas, esta alcança quase 11 vezes no caso das empresas nascentes e 9 vezes entre as novas empresas.

Além disso, verifica-se que a importância de cada tipo de empreendedorismo – empresas nascentes e novas empresas – também apresenta variação entre os países. Para seis países (Austrália, Nova Zelândia, Coréia do Sul, Portugal, Holanda e Israel) as empresas nascentes representam menos de 60% dos empreendedores e para outros cinco (Argentina, Itália, África do Sul, França e Japão) representa mais de 75%, com os outros países situados entre esses dois valores.

As variações destacadas acima implicam, em alguns casos, mudança acentuada na posição do país conforme o tipo de empreendedorismo. Israel, por exemplo, ocupa a última posição quanto à taxa de empresas nascentes e a sétima posição em relação à taxa de novas empresas. Junto com a Holanda, são os únicos países em que a taxa de novas empresas supera a de empresas nascentes. Por sua vez, a Bélgica é o único país a manter a mesma posição (28º) em relação às duas taxas (tabela 1.1).

¹ A pesquisa levanta informações para a população adulta na faixa de 18 a 64 anos. Porém, como a expansão da amostra requer informação sobre o universo, do qual a pesquisa é representativa, o GEM considerou apenas a faixa etária de 20 a 64 anos devido a dificuldade em obter informações sobre a população adulta, para todos os países, com a mesma classificação em grupos etários. Para o Brasil, a expansão tem por base o grupo etário 18 a 64 anos.

TABELA 1.1 – MEDIDAS DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA POR ESTÁGIO, SEGUNDO PAÍSES - 2001

PAÍSES	TAXA DE EMPRESAS NASCENTES		TAXA DE NOVAS EMPRESAS		TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL - TAE	
	Valor	Posição	Valor	Posição	Valor	Posição
México	12,7	1	6,0	4	18,7	1
Austrália	9,0	4	7,2	1	16,2	2
Nova Zelândia	9,3	2	6,3	3	15,6	3
Coréia	7,7	10	7,2	2	14,9	4
Brasil	9,2	3	5,0	5	14,2	5
Irlanda	7,3	12	4,8	6	12,1	6
Estados Unidos	8,2	5	3,5	12	11,7	7
Hungria	7,8	8	3,6	10	11,4	8
Índia	7,8	9	3,5	11	11,3	9
Canadá	7,0	14	3,9	8	11,0	10
Argentina	8,0	6	2,5	20	10,5	11
Itália	7,8	7	2,3	22	10,2	12
Polônia	7,4	11	2,6	19	10,0	13
África do Sul	7,2	13	2,1	25	9,4	14
Finlândia	6,0	16	3,3	13	9,3	15
Noruega	5,7	17	3,0	16	8,7	16
Dinamarca	5,3	19	2,8	17	8,1	17
Espanha	5,6	18	2,2	24	7,8	18
Reino Unido	4,9	20	2,7	18	7,7	19
França	6,4	15	0,9	28	7,2	20
Portugal	3,9	24	3,2	15	7,1	21
Alemanha	4,8	21	2,2	23	7,0	22
Rússia	3,7	25	3,3	14	6,9	23
Suécia	4,2	23	2,5	21	6,7	24
Holanda	2,6	28	3,8	9	6,4	25
Israel	1,2	29	4,8	7	6,0	26
Singapura	3,5	26	1,7	26	5,2	27
Japão	4,3	22	0,8	29	5,1	28
Bélgica	3,4	27	1,2	27	4,6	29
Média GEM 2001	6,3		3,4		9,7	

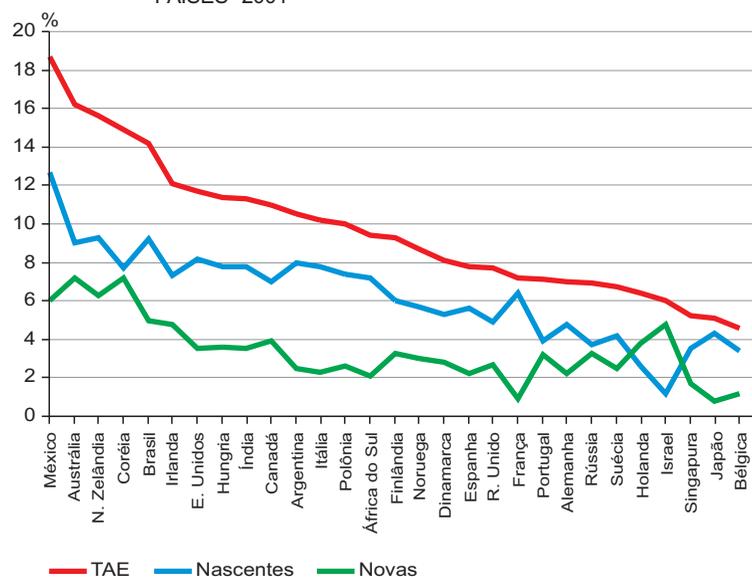
O GEM objetiva, além de verificar a existência de variação no nível de empreendedorismo, identificar os fatores que estariam associados a essas diferenças. A pesquisa realizada junto a especialistas, e relatada no item 4, aborda vários fatores relacionados ao contexto social, cultural e político dos países, os quais permitem qualificar essas diferenças. Mas a própria observação comparada das medidas de empreendedorismo permite a realização de algumas conjecturas sobre as diferenças. O acúmulo de informações, nas três edições do GEM, sobre os níveis de empreendedorismo, vem demonstrando que os países apresentam certa estabilidade em suas taxas, mantendo-se nos mesmos patamares nos vários anos². Esse fato tem propiciado verificar, por exemplo, que os países europeus em sua maioria apresentam nível de

² Na realidade, a inclusão de novos países altera o ranking dos países, mas geralmente aqueles que já vinham apresentado alto nível de empreendedorismo mantêm-se no grupo de maiores taxas, e vice-versa.

empreendedorismo total (TAE) abaixo da média dos demais países; as exceções, em 2001, foram a Irlanda, Hungria, Itália e Polônia. Esse desempenho dos países europeus verifica-se também para as taxas de empresas nascentes e de novas empresas, nos dois casos envolvendo exceções. Outro aspecto, a quase totalidade dos países em desenvolvimento situa-se em patamar superior à média dos países pesquisados. O gráfico 1.1, ordenado segundo a TAE, auxilia a comparação das três medidas e a visualização das considerações acima.

Essas constatações parecem indicar que o nível de empreendedorismo dos países está relacionado, entre outros fatores, ao nível de desenvolvimento e aos mecanismos de seguridade social e de regulamentação do mercado de trabalho dos países. A combinação entre menor nível de desenvolvimento, baixo dinamismo do mercado de trabalho e a baixa cobertura da seguridade social parecem contribuir para os níveis mais elevados de empreendedorismo nos países em desenvolvimento. Por outro lado, mesmo os países desenvolvidos apresentam diferenças no nível de atividade empreendedora, como entre os países de colonização britânica (Estados Unidos, Austrália e Nova Zelândia) e os europeus, particularmente a Bélgica, Holanda, Suécia, Alemanha e França, caracterizando-se estes últimos por mercados de trabalho mais regulados e esquemas de seguridade social mais abrangentes.

GRÁFICO 1.1 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL E POR TIPOS, SEGUNDO PAÍSES - 2001



APOIO FINANCEIRO ÀS ATIVIDADES EMPREENDEDORAS: O PAPEL DOS ANGELS¹

Uma medida indireta do empreendedorismo é a proporção de adultos que contribuem financeiramente para atividades desenvolvidas por terceiros (taxa de investidores informais). Em 2001, a taxa média verificada para os 29 países foi de 3,1%, variando de 0,9%, no Brasil, a 6,2%, na Nova Zelândia.

O GEM estimou que, no conjunto dos países pesquisados, o financiamento informal atingiu o montante anual de U\$196 bilhões, representando 1,1% do PIB conjunto desses países. Em termos nacionais, a importância desse tipo de recurso variou de 0,14% do PIB, no Brasil, a 3,7% do PIB, na Coreia do Sul.

O aporte monetário propiciado pelos *angels* superou, em todos os países GEM, as quantias alocadas pelas empresas de capital de risco (*venture capital*), numa relação de U\$1,60 de recurso informal para cada dólar dessas empresas. Na Nova Zelândia, Austrália, Dinamarca e Coreia do Sul, os investimentos informais representaram 90% ou mais da soma desses dois tipos de financiamento (informal e institucional), enquanto nos Estados Unidos, Israel e Canadá essa participação foi inferior a 60%.

Os dados sobre *venture capital*, disponíveis para 24 países GEM, indicam que pouco mais de 20 mil empresas receberam, em 2000, esse tipo de crédito bancário; comparativamente, aproximadamente 43 milhões de pessoas, nos 29 países GEM, auxiliaram financeiramente algum novo negócio, particularmente aqueles de membros da família ou parentes.

Apesar da "raridade" dos financiamentos de tipo *venture capital* seu impacto é significativo. Segundo a Wharton Econometric Forecasting Associates, empresas com aporte de capital de risco criaram 4,3 milhões de empregos nos Estados Unidos, em 2000, e geraram um produto de U\$736 bilhões, respectivamente, 3,3% do total de empregos e 7,4% do PIB. Nos 24 países GEM com dados disponíveis, a oferta de capital de risco chegou a U\$123,9 bilhões em 2000. Os Estados Unidos detêm 81% desse total, com financiamento médio de U\$19,2 milhões; os demais países, em conjunto, apresentaram financiamento médio de U\$1,7 milhões.

Para Bygrave, "ambas as formas de apoio financeiro – *venture capital* e financiamento informal para familiares e amigos – são fontes fundamentais de apoio ao amplo escopo de novos negócios que estão sendo gerados em todo o mundo".

¹Elaborado a partir de Bygrave, W. D. *Informal Finance and Venture Capital: a closer look*. In: **Global Entrepreneurship Monitor – 2001 Executive Report**.

1.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O Brasil aparece, nas duas edições que participou, como um dos países de maior nível de empreendedorismo. Em 2001, ele ocupa a quinta posição com TAE de 14,2%, indicando que 14 em cada 100 adultos estavam envolvidos com alguma iniciativa empreendedora. Assim, para uma população urbana adulta (18 a 64 anos) de aproximadamente 85 milhões de pessoas, têm-se 12 milhões de empreendedores³.

Como os Estados Unidos e Noruega, o Brasil também apresentou queda na taxa de atividade empreendedora – TAE – (de 20,4% para 14,2%) em relação ao ano anterior⁴. Esta queda possivelmente se deve à desaceleração da atividade econômica no Brasil. Os períodos de realização da pesquisa – segundo trimestre de 2000 e 2001 – foram distintos do ponto de vista da conjuntura econômica. Enquanto no ano anterior

³ Como a amostra, no Brasil, considerou a participação dos municípios de pequeno porte como proxy do rural, mas restringiu a pesquisa às áreas urbanas, decidiu-se utilizar como universo para expansão da amostra apenas a população residente no perímetro urbano. Segundo o censo demográfico de 2000, a população urbana adulta tinha 82,2 milhões de pessoas, tendo apresentado taxa de crescimento anual de 3,14% no período 1991/2000. A aplicação desta taxa sobre a população de 2000 resultou no total de 84,8 milhões de pessoas adultas em 2001, nas áreas urbanas do país.

⁴ Devido a mudanças metodológicas a taxa de 2000 foi recalculada; antes ela tinha sido estimada em 16,0%.

o país experimentava incremento no nível de atividade econômica, no segundo trimestre de 2001 verificaram-se alguns fatos que resultaram na desaceleração da economia: crise energética, desaceleração da economia americana, elevação das taxas internas de juros, entre outros.

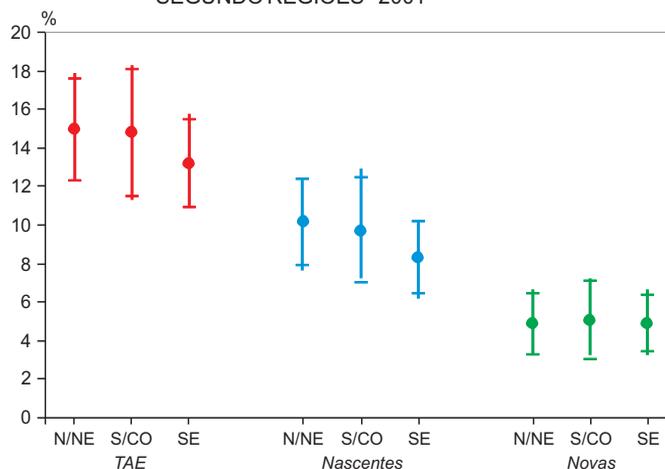
Em relação à participação das empresas nascentes no conjunto das atividades empreendedoras, o Brasil situa-se no grupo de países em que essa participação não é nem baixa (< 60%), nem tão elevada (> 75%). No Brasil, as empresas nascentes representam 2/3 da TAE. Estima-se em 7,9 milhões o número de pessoas nesta condição, ou seja, pessoas que nos doze meses anteriores à pesquisa buscaram viabilizar, sozinhas ou em sociedade, algum negócio.

Por sua vez, outros 4,1 milhões eram responsáveis por algum tipo de negócio estabelecido nos últimos 42 meses, o qual tinha ultrapassado o período de criação e propiciava algum tipo de remuneração a empregados e/ou proprietários – as novas empresas.

Em relação a essas duas taxas – empresas nascentes e novas empresas – o Brasil mantém-se entre os países que compõem o grupo com nível de atividade mais elevado; respectivamente, na terceira e quinta posições.

Embora a amostra não permita uma caracterização maior do empreendedorismo nas regiões do país, foi possível dimensionar as taxas TAE, empresas nascentes e novas empresas para três macrorregiões: Norte/Nordeste, Sudeste e Sul/Centro-Oeste. Os resultados obtidos não permitem afirmar que há, para as três medidas consideradas, diferenças regionais quanto ao nível de empreendedorismo, pois as pequenas diferenças observadas não são estatisticamente significativas (gráfico 1.2). Entretanto, como se verá no item 3, parece existir diferenças relacionadas às atividades econômicas desenvolvidas e o nível organizacional dos negócios.

GRÁFICO 1.2 - TAE, EMPRESAS NASCENTES E NOVAS EMPRESAS, SEGUNDO REGIÕES - 2001



As estimativas indicam que as macrorregiões Norte/Nordeste, Sudeste e Sul/Centro-Oeste têm, respectivamente, 3,7 milhões, 5,5 milhões e 2,8 milhões de pessoas envolvidas com alguma iniciativa empreendedora. Assim, de cada 100 empreendedores brasileiros 31 residiam no Norte/Nordeste, 46 no Sudeste e 23 no Sul/Centro-Oeste, com esta distribuição refletindo, dada a quase igualdade dos valores da TAE, a própria distribuição da população adulta entre as regiões do país.

1.3 POR QUE EMPREENDER: OPORTUNIDADE OU NECESSIDADE?

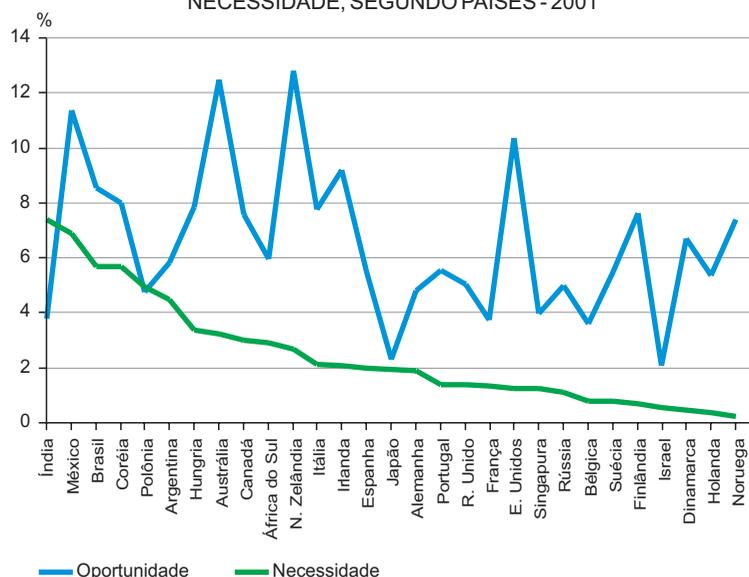
O Gem2001 apresenta duas novas medidas de empreendedorismo: as taxas de empreendedorismo por oportunidade ou por necessidade. Elas possibilitam verificar a motivação por trás das iniciativas empreendedoras, se estas decorrem do aproveitamento de oportunidades de negócio ou se estão relacionadas à falta de opções no mercado de trabalho. Essa distinção objetiva trazer novos elementos para a compreensão do fenômeno do empreendedorismo, evidenciando sua complexidade e auxiliando no entendimento quanto ao papel que os diferentes tipos têm nos diferentes contextos nacionais.

Se a consideração do estágio de desenvolvimento dos negócios – empresas nascentes ou novas – revelou a variabilidade no nível de empreendedorismo entre os países, a consideração das duas novas taxas reafirma essa variabilidade de forma ainda mais acentuada. O coeficiente de variação da taxa de empreendedorismo por oportunidade é de 44%, indicando nível moderado de variabilidade entre os países, mas ele atinge 79% no caso do empreendedorismo por necessidade. Considerando-se a diferença entre a maior e menor taxas, esta é de 7 vezes para o empreendedorismo por oportunidade e chega a 32 vezes no caso do empreendedorismo por necessidade.

Embora na maioria dos países, com exceção da Índia e Polônia, prepondere o empreendedorismo por oportunidade, o resultado acima aponta para a necessidade como fator fundamental de distinção entre os países. Este tipo remete às particularidades dos países, já mencionadas anteriormente, quanto à regulação de seus mercados de trabalho e/ou à importância dos esquemas de seguridade social neles existentes, bem como o nível de desenvolvimento dos países.

Propositadamente, o gráfico 1.3 foi ordenado em função do empreendedorismo por necessidade, para auxiliar na visualização de duas importantes questões. A primeira delas refere-se ao posicionamento dos países em relação à taxa de empreendedorismo por necessidade. Embora alternando posições, o grupo de países que apresenta as maiores taxas por necessidade é praticamente o mesmo que apresenta as maiores TAEs. No outro extremo, tem-se o conjunto de países com as menores TAEs e baixas taxas por necessidade, composto em sua maioria por países europeus (dos 16 países europeus, 14 têm taxa por necessidade inferior à média - 2,5% - dos 29 países).

GRÁFICO 1.3 - EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE E POR NECESSIDADE, SEGUNDO PAÍSES - 2001



Assim, embora os países europeus venham apresentando taxas de desemprego maiores que outros países desenvolvidos, como os Estados Unidos, isto não tem significado maior pressão no sentido das pessoas terem que recorrer a formas precárias de ocupação, estratégia que, no GEM, revela-se principalmente entre aqueles que afirmam iniciar um negócio por falta de opção de trabalho. Por outro lado, as maiores taxas por necessidade aparecem em países em desenvolvimento – Índia, México e Brasil –, onde a decisão de empreender, para um segmento importante da população, aparece associada a estratégias de sobrevivência familiar.

A segunda questão relativiza a anterior, sem tirar-lhe a importância, e refere-se ao nível de empreendedorismo por oportunidade. A sua curva, no gráfico 1.3, apresenta variações acentuadas quer os países apresentem taxas maiores ou menores de empreendedorismo por necessidade, o que indica que a associação entre os dois tipos é pequena (compare-se, por contraste, o que ocorre entre as curvas que representam as empresas nascentes e novas, no gráfico 1.1).

Esse resultado sugere que, embora sejam importantes no caso do nível de empreendedorismo por necessidade, a dinâmica dos mercados de trabalho e os esquemas de seguridade social não são suficientes para explicar o nível de empreendedorismo por oportunidade e, conseqüentemente, a taxa total de empreendedorismo. Finlândia e Israel são países que apresentam praticamente a mesma taxa por necessidade (menos de 1%), indicando a irrelevância desse fenômeno nesses países, porém com níveis muito distintos de empreendedorismo por oportunidade, com a taxa filandesa superando em quase quatro vezes a de Israel.

Como ressaltam Arenius *et al.*, a fraca correlação entre esses dois tipos sugerem que “as duas formas de empreendedorismo respondem, certamente, a estímulos

diferentes⁵, cuja identificação é necessária para a definição de medidas de apoio às atividades empreendedoras. E mais, ressaltam os autores, embora essa tipologia possa sugerir que os negócios motivados por oportunidade sejam de “maior qualidade”, e de fato eles se diferenciam quanto às atividades desenvolvidas, há que se considerar que: 1) ambos contribuem para a geração de empregos e o dinamismo da economia; 2) ambos expõem as pessoas ao ambiente de negócios, possibilitando o desenvolvimento de habilidade e agilidade para responder aos estímulos do mercado; 3) o empreendedorismo por necessidade apresentou, em 2001, forte correlação com o crescimento do PIB.

A tabela 1.2 apresenta a taxa de empreendedorismo e o posicionamento dos países considerando-se a motivação: por oportunidade e por necessidade.

TABELA 1.2 – MEDIDAS DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA POR MOTIVO, SEGUNDO PAÍSES – 2001

PAÍSES	TAXA DE EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE		TAXA DE EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE	
	Valor	Posição	Valor	Posição
Índia	3,8	25	7,5	1
México	11,4	3	6,9	2
Brasil	8,5	6	5,7	3
Coréia	8,0	7	5,7	4
Polônia	4,7	23	5,0	5
Argentina	5,8	15	4,5	6
Hungria	7,9	8	3,4	7
Austrália	12,5	2	3,2	8
Canadá	7,6	11	3,0	9
África do Sul	6,0	14	2,9	10
Nova Zelândia	12,8	1	2,7	11
Itália	7,8	9	2,1	12
Irlanda	9,0	5	2,1	13
Espanha	5,5	17	2,0	14
Japão	2,3	28	1,9	15
Alemanha	4,8	22	1,9	16
Portugal	5,5	16	1,4	17
Reino Unido	5,0	20	1,4	18
França	3,8	26	1,3	19
Estados Unidos	10,4	4	1,2	20
Singapura	4,0	24	1,2	21
Rússia	5,0	21	1,1	22
Bélgica	3,6	27	0,8	23
Suécia	5,5	18	0,8	24
Finlândia	7,6	10	0,7	25
Israel	2,1	29	0,6	26
Dinamarca	6,7	13	0,4	27
Holanda	5,4	19	0,4	28
Noruega	7,4	12	0,2	29

⁵ ARENIUS et al. GEM2001 – Finnish Executive Report. Helsinki University of Technology, p.25. O índice de correlação entre os dois tipos de empreendedorismo é 0,27.

A análise conjunta dos 29 países revelou que, dos 150 milhões de empreendedores estimados, 54% tornaram-se empreendedores por vislumbrar alguma oportunidade de negócio, enquanto 43% afirmaram ser por falta de opção de trabalho e 3% declararam outro motivo. Verificou-se, ainda, que entre os empreendimentos motivados por oportunidade prevalecem atividades de serviço de apoio a empresas (*business service*), relacionadas a finanças, seguros, consultorias, entre outras. Os negócios iniciados por necessidade voltam-se para atividades orientadas para o consumo, como comércio varejista, hospedagem e alimentação, serviços pessoais e sociais.

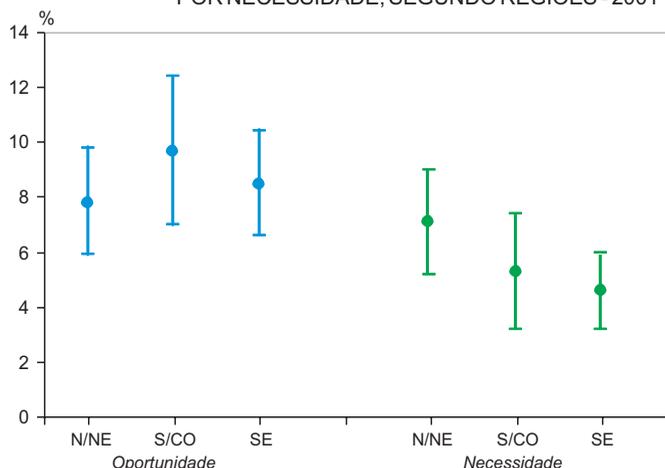
Identificou-se que os empreendedores por oportunidade têm maior expectativa de crescimento, medida em termos de sua avaliação do número de empregos que seu negócio deve gerar no horizonte de cinco anos: para 34% deles, seus negócios gerarão 6 ou mais postos de trabalho. Apenas 11% dos empreendedores por necessidade têm esta expectativa.

O GEM revelou outros dois aspectos importantes sobre o perfil dos empreendedores: aqueles que iniciaram um negócio por oportunidade apresentam maior nível de escolaridade e grande parcela deles indicou possuir, além de seu negócio, um emprego.

O Brasil apresentou a terceira maior taxa por necessidade (5,7%) entre os 29 países, com 40% dos empreendimentos relacionados a este motivo, envolvendo 4,8 milhões de pessoas. O empreendedorismo por oportunidade envolve 7,2 milhões de pessoas e o Brasil apresenta a sexta maior taxa (8,5%) devido à oportunidade. Algumas características dos empreendedores, segundo os vários tipos de empreendimento, serão apresentadas no próximo item.

As variações regionais, que aparecem no gráfico 1.4, das taxas por necessidade e por oportunidade não são estatisticamente significativas, não permitindo afirmar que alguma região se destaque em relação a esses dois tipos de empreendedorismo. Todavia, embora as taxas não se diferenciem significativamente, a participação de cada um dos tipos no total dos empreendimentos varia, com a macrorregião norte/nordeste destacando-se como a que apresenta a maior participação (48%) do empreendedorismo por necessidade. Nas outras duas macrorregiões essa participação é de 35%.

GRÁFICO 1.4 - EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE E POR NECESSIDADE, SEGUNDO REGIÕES - 2001



ATIVIDADE EMPREENDEDORA E CRESCIMENTO ECONÔMICO ¹

Desde 1999, o GEM tem demonstrado que a atividade empreendedora está associada ao crescimento econômico nacional. Enquanto a relação é consistente, a força da associação tende a variar dependendo do país incluído na análise e da natureza da atividade empreendedora. A associação entre as medidas específicas de atividade empreendedora e o crescimento do PIB² é apresentada no quadro abaixo. Nenhuma das medidas de empreendedorismo relaciona-se negativamente com o crescimento do PIB real ou projetado, conforme se observa na parte superior do quadro. A maior correlação (0,55), estatisticamente significativa, é observada entre a taxa de empreendedorismo por necessidade e o crescimento projetado para o PIB em 2002.

QUADRO – CORRELAÇÃO ENTRE AS TAXAS ESPECÍFICAS DE EMPREENDEDORISMO E A VARIAÇÃO DO PIB

TAXAS DE EMPREENDEDORISMO - 2001	VARIAÇÃO DO PIB		
	2000	2001 (projetado)	2002 (projetado)
GEM – Todos os países			
TAE (Taxa de Atividade Empreendedora total)	0,18	0,22	0,32
Taxa de empresas nascentes (<i>start-up</i>)	0,02	0,20	0,23
Taxa de novas empresas	0,36	0,18	0,36
Taxa de empreendedorismo por oportunidade	0,10	0,07	0,05
Taxa de empreendedorismo por necessidade	0,16	0,37	0,55*
GEM – Países com relação comércio externo/PIB < 100% (exclui Bélgica, Hungria, Irlanda, Holanda e Singapura)			
TAE (Taxa de Atividade Empreendedora total)	0,31	0,28	0,39
Taxa de empresas nascentes (<i>start-up</i>)	0,09	0,28	0,27
Taxa de novas empresas	0,51*	0,19	0,44*
Taxa de empreendedorismo por oportunidade	0,12	0,00	-0,01
Taxa de empreendedorismo por necessidade	0,31	0,58*	0,73**

Nível de significância: * 0,05; ** 0,01.

A taxa TAE é uma medida da atividade empreendedora interna ao país. Se um país tem importações e exportações substanciais é razoável esperar que o crescimento econômico nacional refletirá a competitividade em mercados internacionais e será menos dependente da dinâmica interna. Cinco dos 29 países participantes do GEM 2001 apresentaram nível de comércio internacional (importação mais exportações) maior que o PIB – Holanda (comércio externo igual a 110% do PIB), Hungria (121%), Irlanda (135%), Bélgica (156%) e Singapura (295%). As correlações entre as medidas do nível de empreendedorismo e crescimento econômico, para os 24 países GEM com comércio externo inferior ao PIB, são apresentadas na parte inferior do quadro. A maioria das correlações aumenta um pouco, com a mais alta (0,73) verificando-se, novamente, entre a taxa de empreendedorismo por necessidade e o crescimento do PIB projetado para 2002.

Pelo terceiro ano, o GEM demonstrou a associação estatisticamente significativa entre atividade empreendedora e crescimento econômico nacional. Os países GEM com alto nível de empreendedorismo por necessidade são países em desenvolvimento e poucos apresentam baixa taxa projetada de crescimento econômico. Embora o GEM 2001 tenha evidenciado a associação entre empreendedorismo por necessidade e crescimento econômico, a elucidação dos mecanismos causais que justificam essa relação requer o acompanhamento dessas medidas por um período maior de tempo. O GEM posiciona-se como o único fórum internacional capaz de proporcionar tal análise longitudinal.

¹ Extraído de Reynolds et alli. *Global Entrepreneurship Monitor – 2001 Executive Report*

²As medidas de crescimento econômico fora obtidas em *International Monetary Fund World Economic Outlook Database, maio 2001* (<http://www.imf.org/extyernal/pubs/ft/weo/2001/01/dta/index.htm>).

1.4 CARACTERÍSTICAS NACIONAIS E NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO

Observou-se que há, entre os países GEM, diferenças importantes quanto ao nível de empreendedorismo total e quanto à participação dos tipos de atividades empreendedoras. Algumas conjecturas foram feitas relacionando essas diferenças aos contextos nacionais. Para precisar essa questão, o GEM buscou correlacionar uma série de fatores econômicos, sociais, culturais e políticos com as taxas de empreendedorismo total, por oportunidade e por necessidade. Essas medidas foram agrupadas em três categorias, segundo a possibilidade de intervenção sobre elas em períodos de tempo

distintos. As dimensões analisadas em cada categoria podem ser observadas no quadro 1.1. Na seqüência, são apresentadas as principais conclusões derivadas desse exercício⁶.

De modo geral, as correlações mais fortes estão relacionadas ao empreendedorismo por necessidade, particularmente no que se refere às condições estruturais e intermediárias, ou seja, aquelas cuja mudanças requerem mais tempo para se concretizar. Em relação às condições estruturais, este tipo de empreendedorismo tende a ser maior quanto menor o PIB *per capita*, o índice de desenvolvimento humano-IDH, os gastos com seguridade social, a integração ao mercado internacional e a participação feminina na força de trabalho. Por outro lado, quanto maior a participação de trabalhadores agrícolas na força de trabalho, maior o empreendedorismo por necessidade. Ou seja, o empreendedorismo por necessidade associa-se fortemente a situações de subdesenvolvimento.

QUADRO 1.1 - CARACTERÍSTICAS NACIONAIS - CATEGORIAS E DIMENSÕES

CATEGORIAS	DIMENSÕES
Condições estruturais (background conditions) mudanças em período longo de tempo	Nível de desenvolvimento
	Integração ao mercado mundial
	Estrutura econômica
	Extensão dos benefícios/programas sociais
	Papel da mulher
Condições intermediárias (intermediate conditions) mudanças em período médio de tempo	Índices de competitividade global
	Presença governamental
	Procedimentos para criação de novas empresas
	Desigualdade de renda
	Acesso ao capital
Condições conjunturais (short-term conditions) mudanças em período curto de tempo	Percepção de oportunidades de negócio
	Potencial para atividades empreendedoras
	Motivação para o empreendedorismo

Quanto às condições intermediárias, o empreendedorismo por necessidade apresenta correlação alta e negativa com quase todas as medidas de competitividade e de participação do Estado na economia. A expectativa seria a de que os países com maior nível de competitividade apresentassem maior atividade empreendedora, o que não se confirmou por esses resultados. Por outro lado, o empreendedorismo por necessidade tende a ser maior quanto maior a desigualdade de renda. Embora o modelo GEM suponha que diferenciais de renda sejam importantes para estimular ações empreendedoras, o que esse resultado expressa é a persistência de situações de atraso econômico, em que a extrema desigualdade se coloca como obstáculo para a consolidação do desenvolvimento.

⁶ O conjunto de 45 variáveis analisadas e os resultados obtidos estão disponíveis no *Global Entrepreneurship Monitor - 2001 Executive Report*, páginas 19 a 23.

Em relação às condições conjunturais, não se observou um padrão nítido de correlação entre as características avaliadas e o nível de empreendedorismo por necessidade, com exceção das medidas de motivação relacionadas às perspectivas econômicas para a família e o país: a percepção de que a situação econômica vai melhorar aparece associada positivamente com o nível de empreendedorismo por necessidade.

O empreendedorismo por oportunidade apresenta correlação alta com algumas das condições intermediárias e conjunturais. O seu nível está associado positivamente com a eficiência da ação governamental, com a maior presença de investidores informais (*angels*), com a percepção de oportunidades para novos negócios e de um futuro melhor para a família, com a qualificação para iniciar algum negócio e o contato com outros empreendedores. A burocracia, o custo para registrar sua atividade e o medo de falhar em sua iniciativa são fatores que inibem o empreendedorismo por oportunidade. Em relação às condições estruturais, destaca-se que o empreendedorismo por oportunidade correlaciona-se negativamente com a participação de trabalhadores da indústria na força de trabalho.

2 BRASIL: PERFIL DOS EMPREENDEDORES

O Programa GEM 2001 estimou em 150 milhões o número de pessoas envolvidas em atividades empreendedoras nos 29 países pesquisados. Diante desse elevado contingente populacional e da diversidade de contextos dos países surge como questão a necessidade de verificar em que medida atributos pessoais estão associados à participação em atividades empreendedoras. Dito de outra forma: quem são os empreendedores? Suas características variam entre os países?

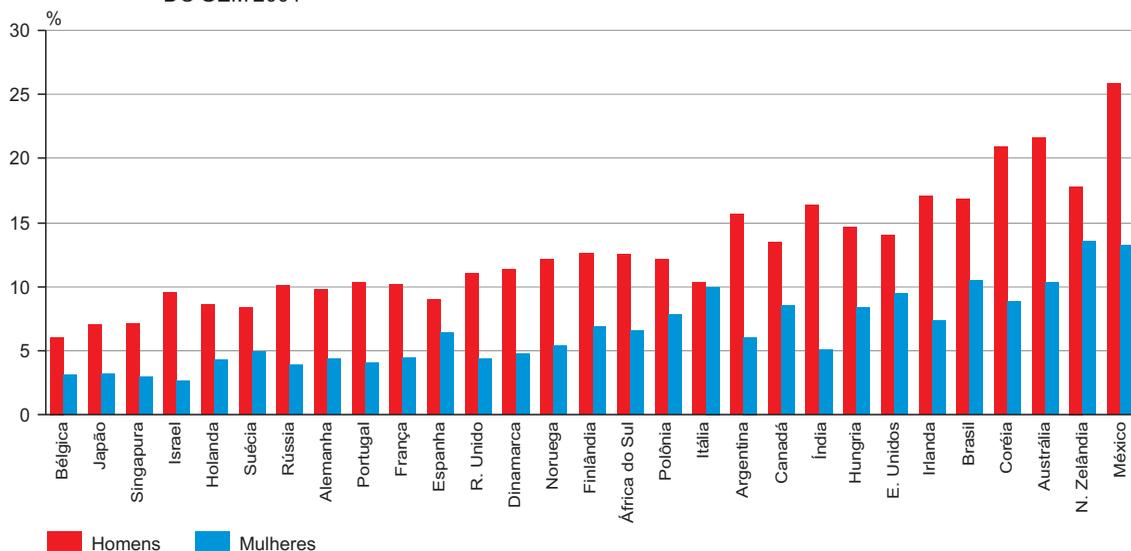
Para responder a essas questões os empreendedores foram classificados quanto ao gênero, idade, nível educacional e rendimento familiar. O GEM2001 apresenta os resultados para o conjunto de empreendedores dos 29 países e identifica alguns padrões relacionados às variáveis analisadas. Esses resultados expressam a participação ponderada dos diversos países, em função do tamanho de sua população adulta, uma vez que o objetivo é fornecer um retrato da comunidade global de empreendedores, Este procedimento implica que os padrões gerais sejam afetados pela situação dos países mais populosos. Os principais resultados são apresentados abaixo:

- os homens representam 70% do total de pessoas envolvidas em atividades empreendedoras nos 29 países; esta participação verifica-se para as cinco medidas de empreendedorismo; a Taxa de Atividade Empreendedora total – TAE – masculina global é duas vezes superior à feminina;
- a elevada participação masculina é observada em todos os países pesquisados; porém, o nível de participação feminina apresenta importante variação entre os países; a Itália destaca-se como o país com maior proporção de mulheres empreendedoras, com participação praticamente igual à dos homens;
- a maior parcela (55%) dos empreendedores tem entre 25 a 44 anos de idade; os jovens (18 a 24 anos) e aqueles com idade superior a 44 anos possuem participação igual (22%);
- os padrões relacionados à idade e sexo variam conforme o tipo de empreendedorismo; a TAE por oportunidade, para homens e mulheres, é mais elevada no grupo etário de 35 a 44 anos; a TAE por necessidade é um fenômeno expressivo entre os homens mais jovens (18 a 24 e 25 a 34 anos);
- o fator escolaridade apresenta diferenças relacionadas ao gênero e ao tipo de empreendedorismo; as mulheres apresentam taxas maiores de atividade empresarial quanto maior o nível de escolaridade, fato que não se repete entre os homens, os quais apresentam taxa mais elevada entre aqueles com experiência educacional correspondente ao segundo grau;

- quanto menor o nível de escolaridade mais elevada a TAE por necessidade, tanto para os homens como para as mulheres; a taxa por oportunidade é sensível à escolaridade entre as mulheres – maior escolaridade/menor taxa por oportunidade –, enquanto entre os homens praticamente não há diferença relacionada aos níveis de escolaridade, com exceção daquele de menor escolaridade em que a taxa por oportunidade é reduzida;
- o fator renda familiar também associa-se a diferenças de gênero e tipo de empreendedorismo; pessoas do nível de renda mais baixo apresentam taxas de empreendedorismo menores, independente do gênero; esta associação é mais evidente para o empreendedorismo por oportunidade e entre aqueles que constituíram novas empresas.

O perfil demográfico dos empreendedores brasileiros diferencia-se daquele destacado acima. A proporção de mulheres (38%) entre os empreendedores, no Brasil, é uma das mais altas entre os 29 países do GEM. Além disso, a TAE feminina (10,3%) é uma das mais elevadas e relativamente mais próxima da taxa masculina (16,9%) do que a distância verificada em nível global (TAE masculina duas vezes a feminina).

GRÁFICO 2.1 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) POR GÊNERO - PAÍSES PARTICIPANTES DO GEM 2001



As diferenças entre os níveis de atividade empreendedora por gênero, no Brasil, são estatisticamente significativas para todas as medidas de empreendedorismo, sempre com taxas masculinas mais altas. Porém, as distâncias relativas entre as taxas por tipo de empreendedorismo são diferenciadas. A taxa masculina de empresas novas é o dobro da verificada entre as mulheres. Por outro lado, essa distância é menor nos casos das empresas nascentes e, principalmente, para o empreendedorismo por necessidade (tabela 2.1). Ou seja, entre as mulheres a importância da necessidade como motivo para iniciar um negócio é maior do que a verificada entre os homens e, ao

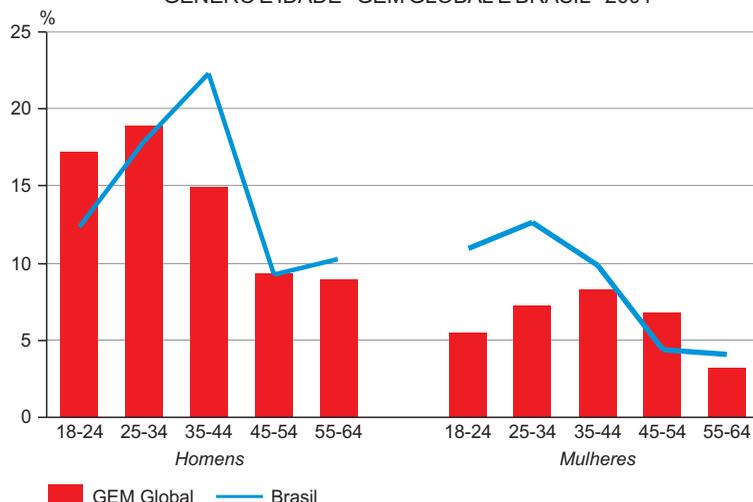
contrário, a participação dos empreendimentos que ultrapassam a fase de criação (*start-up*) é menor entre as mulheres. Esses dados confirmam os resultados obtidos na primeira edição do GEM Brasil, em 2000, que chamava atenção para a maior associação, no caso das mulheres, entre iniciativas empreendedoras e estratégias de sobrevivência familiar.

TABELA 2.1 - TAXAS DE EMPREENDEDORISMO POR GÊNERO - BRASIL - 2001

TAXAS	MASCULINO	FEMININO
TEA	16,9	10,3
TEA (Oportunidade)	10,4	6,0
TEA (Necessidade)	6,5	4,4
Empresas Nascentes	10,7	7,2
Empresas Novas	6,6	3,1

Outro aspecto que a pesquisa nacional revela é a maior propensão às mulheres jovens se envolverem com alguma atividade empreendedora, pois, diferentemente do resultado global, são as mulheres de 18 a 34 anos de idade que apresentam as maiores TAEs. Entre os homens, as maiores taxas verificam-se entre aqueles com 25 a 44 anos, também diferindo do padrão global, mas com TAEs mais próximas dos valores globais (gráfico 2.2).

GRÁFICO 2.2 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) POR GÊNERO E IDADE - GEM GLOBAL E BRASIL - 2001



Observa-se ainda, no gráfico 2.2, maior atividade entre os idosos – homens e mulheres – no Brasil. Entretanto, a participação deste grupo etário e o de 45 a 55 anos no total dos empreendedores representa, no Brasil, apenas 8,8%, enquanto globalmente estes dois grupos etários têm participação de 22%. No Brasil, a maior concentração de empreendedores está entre as pessoas com 25 a 44 anos, com participação superior à verificada globalmente, respectivamente, 73,1% contra 55,0%. Possivelmente, esses resultados refletem diferenças nas estruturas demográficas dos países pesquisados,

com os países europeus, da América do Norte e Oceania apresentado índices de envelhecimento superiores aos verificados nos países em desenvolvimento. De qualquer modo, mesmo representando uma parcela menor dos empreendedores brasileiros, a população idosa apresenta maior taxa de atividade e, provavelmente, a diferença se mostrasse mais acentuada caso a comparação fosse realizada apenas com os países desenvolvidos, onde os sistemas de seguridade social devem contribuir para menores taxas entre os idosos.

A análise das TAEs por tipo e idade permite identificar mais algumas características dos empreendedores brasileiros. As diferenças entre as taxas de empreendedorismo só são estatisticamente significativas para os grupos etários de maior idade (45 a 64 anos), o que indica que os idosos, de fato, tendem a apresentar menor atividade relativamente aos grupos de menor idade, embora, como se notou acima, com TAE superior à verificada em nível global. Chama atenção, também, o fato de a TAE total entre as pessoas de 35 a 44 anos ser a mais alta e estatisticamente significativa, revelando ser neste momento do ciclo de vida que as pessoas mais se envolvem na criação de negócios (tabela 2.2). Além disso, percebe-se a recorrência desse fato entre as empresas novas, com o mesmo grupo etário apresentado a maior taxa, indicando uma possível associação entre a consolidação dos negócios e o ciclo de vida. As empresas novas representam, no grupo etário de 35 a 44 anos, 41% do total de empreendimentos, participação que se reduz nos demais grupos.

TABELA 2.2 - TAXAS DE EMPREENDEDORISMO POR GRUPO ETÁRIO E TIPO - BRASIL - 2001

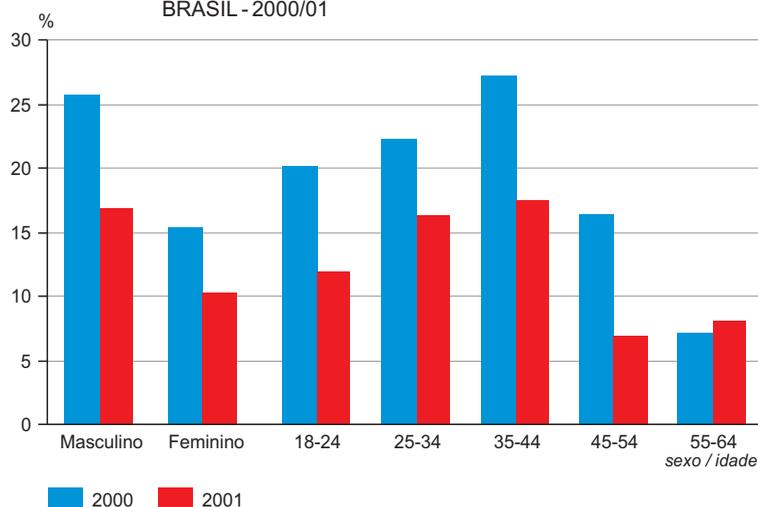
TAXA	GRUPO ETÁRIO				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64
TEA total	11,9	16,2	17,4*	6,9**	8,0**
TEA (Oportunidade)	7,7	10,0	9,9	4,6**	4,3**
TEA (Necessidade)	4,4	6,1	7,5	2,3**	4,3
Empresas Nascentes	8,4	10,5	10,3	5,7*	6,2
Empresas Novas	3,5	5,7	7,1*	1,1**	1,9**

Nível de significância: * 0,05; ** 0,01.

A acentuada queda da TAE brasileira em relação ao ano 2000, comentada no item anterior, é constatada tanto para homens como para as mulheres, em proporção similar, e também entre os grupos etários, mas com diferenças marcantes entre estes, sendo maior a redução entre as pessoas de 45 a 54 anos e entre os jovens. O pequeno aumento da TAE entre os idosos (55-64) não é estatisticamente significativo.

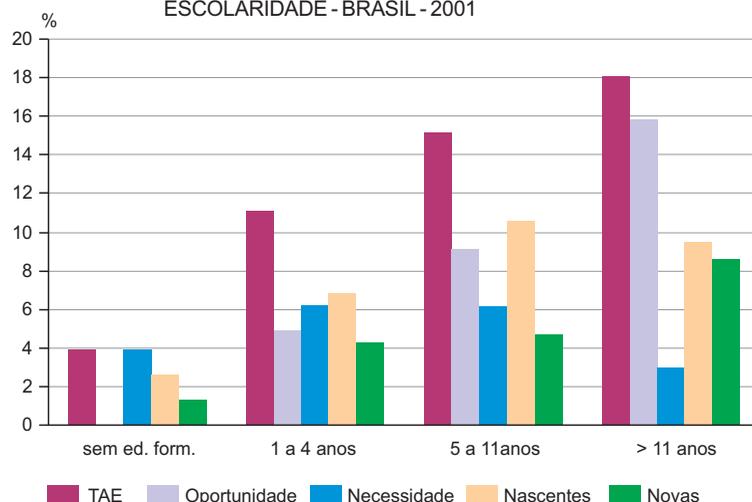
Os dados sobre escolaridade e rendimento familiar, devido à forma como foram coletados, apresentam restrições à comparação com os resultados internacionais, daí os comentários seguintes restringirem-se à situação brasileira, sem associá-la ao padrão global. Além disso, devido a limites amostrais, a análise dessas variáveis não será realizada por gênero, embora este seja um fator de diferenciação como ressalta o relatório internacional.

GRÁFICO 2.3 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) POR GÊNERO E IDADE, AJUSTADA PELA NOVA METODOLOGIA - BRASIL - 2000/01



Há propensão a aumentar o nível de empreendedorismo em conformidade com o aumento no nível de escolaridade; a TAE entre aqueles com mais de 11 anos de escolaridade é quase cinco vezes superior à verificada entre aqueles sem experiência escolar (gráfico 2.4). Esta associação se ressalta também entre aqueles cuja iniciativa empreendedora se deu em função de alguma oportunidade de negócio. O empreendedorismo por necessidade é um fenômeno comum aos diferentes níveis de escolaridade, com as diferenças observadas não sendo estatisticamente significativas, com exceção da taxa mais baixa verificada entre aqueles com maior escolaridade. Considerando-se o estágio dos negócios, apenas os empreendimentos que superaram a fase de criação – as novas empresas – apresentam propensão ao aumento das taxas em correspondência ao aumento da escolaridade. As taxas TAE, por oportunidade e novas empresas são mais elevadas entre aqueles com alguma experiência de nível superior.

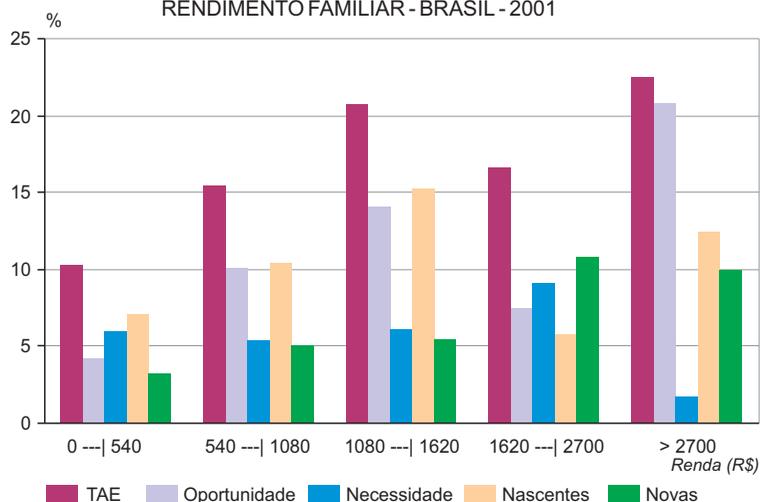
GRÁFICO 2.4 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE), POR OPORTUNIDADE, POR NECESSIDADE, EMPRESAS NASCENTES E NOVAS EMPRESAS, SEGUNDO ESCOLARIDADE - BRASIL - 2001



Embora a propensão a empreender aumente conforme a escolaridade, há que se observar que a maior parcela dos empreendedores (em torno de 2/3) é constituída por pessoas com 5 a 11 anos de escolaridade, fato que deve estar relacionado ao padrão de escolaridade da população brasileira. As maiores discrepâncias em relação a essa média verificam-se quando se consideram as motivações da iniciativa empreendedora. A participação daqueles com nível superior (não necessariamente concluído) chega a 21,6% entre os empreendedores por oportunidade, contra 6,2% entre os empreendedores por necessidade. Aqueles com até 4 anos de escolaridade representam 28,3% dos empreendedores por necessidade e apenas 13,4% daqueles por oportunidade.

Igualmente, verifica-se uma tendência de aumento da Taxa de Atividade Empreendedora Total - TAE conforme aumenta a renda familiar; a taxa do grupo de maior renda é duas vezes à do menor renda (gráfico 2.5). A exceção é a classe de R\$ 1.620 a R\$ 2.700, na qual a TAE reduz-se em relação à classe anterior, repetindo comportamento já observado para o Estado do Paraná. As duas classes de menor renda concentram 68,5% do total de empreendedores¹.

GRÁFICO 2.5 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE), POR OPORTUNIDADE, POR NECESSIDADE, EMPRESAS NASCENTES E NOVAS EMPRESAS, SEGUNDO RENDIMENTO FAMILIAR - BRASIL - 2001



Considerando-se os tipos de empreendedorismo, observa-se que nas duas classes de maior renda a taxa de novas empresas é o dobro da verificada nas demais classes, indicando que nesses segmentos a maior atividade está associada à maior participação de empreendimentos que conseguem superar a fase de criação.

¹ Registre-se que essa elevada concentração nos segmentos de menor renda corresponde, em parte, ao padrão desigual de distribuição de renda no Brasil, com a maioria da população concentrada nas menores classes de renda. Entretanto, mesmo elevado, este percentual (68,5%) fica abaixo da participação dos dois grupos de menor renda (78,7%) na população adulta amostrada, indicando, por contraposição, uma situação inversa para os grupos de maior rendimento, ou seja, sua participação no total de empreendedores é maior do que a verificada para o total da população adulta.

Por sua vez, o empreendedorismo por oportunidade apresenta comportamento idêntico ao verificado para a TAE total, inclusive com a redução na classe de R\$ 1.620 a R\$ 2.700. Outro aspecto que se destaca é sua importância – taxa por oportunidade de 20,8% - no grupo de maior renda, reafirmando se tratar de um grupo específico de empreendedores, para o qual o empreendedorismo é uma atividade com maior expressão do que nos demais segmentos, motivado fundamentalmente por oportunidades de negócios e com maior probabilidade de sucesso em sua manutenção. E ainda, possivelmente associado ao pequeno grupo de empreendimentos caracterizado, como se verá no próximo item, como apresentando maior nível organizacional.

Em relação ao empreendedorismo por necessidade, chama atenção que sua maior taxa verifica-se num grupo de renda mais elevada (R\$ 1.620 a R\$ 2.700). Entretanto, há que se ressaltar que, do total de pessoas que iniciaram um negócio por necessidade, 53,6% são da classe de menor renda (até R\$ 540); esta classe concentra apenas 27,3% daqueles que iniciaram um empreendimento em função de alguma oportunidade de negócio.

Além da análise de associações entre as medidas de empreendedorismo e características sociodemográficas dos empreendedores, o GEM procura relacionar essas medidas com fatores relacionados à situação social imediata e à percepção do ambiente pelas pessoas pesquisadas, como, entre outros, o conhecimento pessoal de outros empreendedores, a identificação de oportunidades de negócio em sua comunidade e avaliações da situação econômica futura da família e do país.

O pressuposto é de que tais percepções afetam as decisões sobre tentar ou não iniciar alguma atividade. Embora essas associações não permitam esclarecer como os fatores atuam sobre tais decisões, elas apontam para o fato de que percepções positivas da situação social e imediata favorecem níveis mais elevados de atividade empreendedora. Para os 4 fatores destacados na tabela 2.3, tanto para o Brasil como para os demais países que integram o GEM, a TAE é, no mínimo, duas vezes mais elevada para respostas positivas.

TABELA 2.3 - PERCEPÇÃO DA SITUAÇÃO SOCIAL IMEDIATA - BRASIL - 2001

SITUAÇÃO SOCIAL IMEDIATA	TEA			
	Brasil		Mundo	
	Sim	Não	Sim	Não
1) Conhece pessoalmente um empreendedor	22,1	9,1	18,7	7,7
2) Boas oportunidades para novos negócios em sua comunidade	19,7	10,9	21,4	7,0
3) Financeiramente, situação familiar vai melhorar	17,1	6,9	15,0	4,5
4) Acredita possuir habilidades para gerir algum negócio	21,3	6,4	21,3	3,7
Respostas sim (ou não) nos itens 1, 2 e 3	27,5	5,5	31,0	2,0

A associação entre as medidas de empreendedorismo e os fatores de percepção acentuam-se quando se isolam as pessoas que responderam positivamente conhecer um empreendedor, acreditar em oportunidades de negócio em sua comunidade e na melhoria de sua situação familiar, daquelas que responderam negativamente ao três itens. No Brasil, a TAE para as pessoas com avaliações positivas é cinco vezes à daqueles com avaliações negativas.

O GEM internacional demonstrou que à variabilidade no nível de empreendedorismo, entre os 29 países monitorados, correspondem padrões sociodemográficos diferenciados. Neste item procurou-se qualificar a manifestação desses padrões na realidade brasileira. A importância desta qualificação reside em destacar que o fenômeno do empreendedorismo não é homogêneo, apresentando contornos diferenciados em alguns segmentos populacionais, não admitindo, pois, tratamento generalizado quando se pensa em ações de fortalecimento do empreendedorismo. Estamos diante de uma complexidade que envolve desde situações de busca de alternativas para a sobrevivência imediata, em que formas de empreendedorismo solidário² podem contribuir para a melhoria da condição de vida de quem vive na pobreza, até aquelas de fomento às iniciativas inovadoras que, embora sem expressão em termos populacionais, são fundamentais da ótica do crescimento e do desenvolvimento econômico do país.

² A provisão de crédito comunitário (ex.: Banco da Mulher) é um exemplo de ação solidária associada à geração de alternativas ocupacionais.

3 BRASIL: PERFIL DAS ATIVIDADES

A pesquisa junto à população adulta permite, além de quantificar o número e tipo de empreendedores, verificar as atividades que esses desenvolvem quanto aos setores econômicos em que se enquadram, o número de pessoas a serem ocupadas e o nível organizacional.

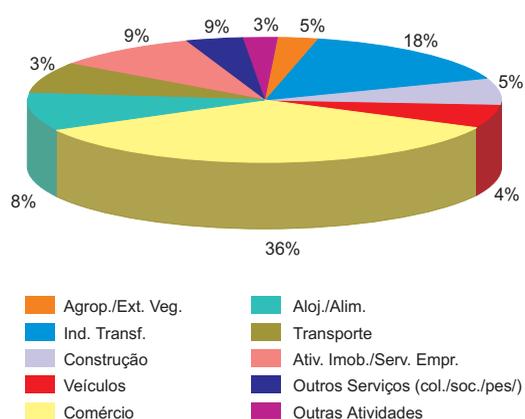
A classificação das atividades foi feita com base na Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE/95, do IBGE, e os resultados estão apresentados conforme as seções da CNAE, que representam o menor nível de desagregação das atividades, devido ao limite do tamanho da amostra¹. Devido a este limite, optou-se por apresentar os dados referentes ao conjunto das atividades empreendedoras pesquisadas. Entretanto, a título de ilustração alguns comentários serão feitos considerando-se os tipos de empreendimento, se empresas nascentes ou novas, independentemente da representatividade estatística da amostra.

As atividades comerciais representam 36% do total dos empreendimentos pesquisados², alcançando 40% se agregarmos as atividades agrupadas como veículos, que envolvem a venda de automóveis, motos e peças, além de serviços de manutenção e reparação, reunindo assim toda seção G da CNAE. No comércio destacam-se as atividades de varejo envolvendo produtos alimentícios, artigos de vestuário e material de construção.

A indústria de transformação apresenta a segunda maior participação (18%), sendo que a metade dos empreendimentos desse grupo está envolvida com atividades de confecção de artigos de vestuário, de panificação e confeitaria e o preparo de condimentos/molhos.

Entre os serviços, três outros grupos se destacam com participação similar: serviços de alojamento e alimentação (8%), atividades imobiliárias e serviços de apoio a empresas (9%) e outras atividades coletivas, sociais e pessoais (9%).

GRÁFICO 3.1 - ATIVIDADES ECONÔMICAS SEGUNDO SEÇÕES DA CNAE/95 - BRASIL - 2001



¹ O detalhamento dos procedimentos encontra-se na página 13. A CNAE possui 17 seções, designadas pelas letras A à Q.

² A distribuição foi feita considerando apenas os empreendimentos que declararam a atividade desenvolvida. Do total de empreendedores, 12% não declararam sua atividade.

A amostra não permite diferenciar regionalmente as atividades. Porém, a comparação com os resultados obtidos para o Paraná³ permite destacar dois aspectos. O primeiro indica que as atividades predominantes em nível nacional são as mesmas verificadas para este Estado, com a maior participação do comércio e das atividades industriais, destacando-se inclusive as mesmas atividades acima mencionadas. O segundo aspecto diz respeito a certas diferenças que apontam para alguma diferenciação regional. No Paraná, a participação das seções transporte e veículos soma 15%, o dobro da participação em nível nacional. Embora a participação da seção atividades imobiliárias e serviços às empresas seja a mesma para o Paraná e Brasil, há que se ressaltar que no Paraná essa participação estava associada principalmente aos serviços de apoio às empresas (atividades de informática, consultoria, agenciamento de mão-de-obra), predomínio que não se verifica em nível nacional.

Assim, embora o padrão geral aponte para o predomínio de um conjunto de atividades tradicionais, de pequeno porte e com baixos requerimentos de capital e tecnologia, conforme se qualificará na seqüência, é provável que existam diferenças regionais quanto à composição setorial dos empreendimentos. É que essas diferenças estejam associadas aos distintos níveis econômicos das regiões, fato que favorece a maior ou menor presença de empreendimentos marcados, senão por processos de inovação tecnológica, por maiores requerimentos de capital, qualificação profissional e/ou tecnologia⁴.

Considerando-se a distribuição setorial, para o Brasil, em função da situação dos empreendimentos, verifica-se que, entre as novas empresas, as seções indústria, construção, atividades imobiliárias e serviços de apoio às empresas ampliam sua participação para 38%, contra 28% entre as empresas nascentes. Entre estas ganham participação o comércio e serviços de alojamento e alimentação, com participação conjunta de 50%, contra 35% entre as novas empresas.

Um dos fatores que levou à criação do Programa GEM é o reconhecimento da importância do empreendedorismo para o crescimento econômico, em particular quando as iniciativas empreendedoras estão associadas a processos de inovação e desenvolvimento tecnológico. A pesquisa junto à população adulta não fornece indicações específicas sobre a base tecnológica dos empreendimentos, mas, a partir da classificação setorial das atividades e de algumas características associadas às categorias setoriais (nível tecnológico, produtividade, qualificação profissional) extraídas das pesquisas setoriais realizadas pelo IBGE (indústria, comércio e de serviços), procurou-se estabelecer o nível organizacional dos empreendimentos pesquisados, os quais

³ IBQP – Empreendedorismo no Paraná – 2001.

⁴ Essa diferenciação regional e a concentração dos empreendimentos mais dinâmicos em alguns Estados têm sido destacadas em outras pesquisas, principalmente naqueles segmentos com potencial para inovação tecnológica. A recente pesquisa "Parque Nacional de Empresas de Biotecnologia", realizada pela Fundação BIOMINAS, aponta que das 354 empresas cadastradas, 88% localizam-se em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Do mesmo modo, a Pesquisa Anual de Serviços – 1998/99, do IBGE, indica acentuada concentração regional das empresas de informática e dos serviços técnico-profissionais.

foram enquadrados em dois grupos: maior ou menor nível organizacional. Os procedimentos adotados constam da metodologia, cabendo apenas ressaltar que se trata de um exercício que exige cautela quanto às generalizações que se possam fazer a partir de seu resultado. De qualquer modo, esse reforça a avaliação feita a partir de outros indicadores gerados pelo GEM, como aqueles que indicam o estágio e a motivação dos empreendimentos, a distribuição setorial e o tamanho dos empreendimentos.

A proporção de empreendimentos classificados em segmentos com maior nível organizacional é baixa⁵ (6,6%) e está associada, como no caso paranaense, principalmente às atividades de apoio às empresas (consultoria em informática, assistência jurídica e contábil, serviços de arquitetura e engenharia). Na realidade, o diferencial dessas atividades deve-se ao capital humano por elas requerido, pois tratam-se de serviços técnico-profissionais.

TABELA 3.1 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS EMPREENDIMENTOS, SEGUNDO NÍVEL ORGANIZACIONAL - BRASIL - 2001

NÍVEL ORGANIZACIONAL	%
Total de empreendimentos	100,0
Empreendimentos com maior nível organizacional	6,6
- do setor de serviços	4,8
- de outros setores	1,8

Outro elemento que auxilia na caracterização dos empreendimentos pesquisados é o seu tamanho em função do número de empregados. No caso do GEM, há que se ressaltar que se trata de previsão do número de pessoas, exclusive proprietários, que serão ocupadas pelos empreendimentos no horizonte de cinco anos. A informação dos ocupados no momento de pesquisa só existe para aqueles empreendimentos que ultrapassaram a fase de *start-up* – as novas empresas.

A dificuldade de previsão, pelos empreendedores, do futuro nível de ocupação fica clara pelo elevado percentual de não-declaração (20,2%, tabela 3.2). Entretanto, o predomínio de pequenos empreendimentos é nítido, com apenas 19,4% dos empreendedores informando a possibilidade de virem a ocupar mais de 5 pessoas em seus negócios. Um percentual similar (19,0%), inclusive, refere-se ao conjunto de empreendedores que deverão permanecer na condição de autônomos, sem ocupar outras pessoas.

Esse perfil dos empreendimentos confirma-se ainda pela média de 5,5 pessoas ocupadas, entre os empreendedores que informaram o número previsto de ocupados. A metade destes (mediana) ocupará, no máximo, 3 pessoas.

⁵ A pesquisa para o Paraná indicou participação de 10,6% dos empreendimentos com maior nível organizacional.

TABELA 3.2 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DOS EMPREENDIMENTOS, SEGUNDO NÚMERO DE OCUPADOS, MÉDIA E MEDIANA - SITUAÇÃO EM CINCO ANOS - BRASIL - 2001

NÚMERO DE OCUPADOS	% DOS EMPREENDIMENTOS	
	Nenhum	19,0
1 a 5	41,5	
> 5	19,4	
Não Declarado	20,2	
Total	100,0	
Média	5,5	
Mediana	3,0	

NOTA: A média e mediana foram calculadas considerando-se apenas os informantes que declararam o número de ocupados.

Apesar do pequeno porte, a contribuição desses empreendimentos em termos de ocupação, na hipótese de consolidação dos negócios, é considerável, dado o expressivo contingente de empreendedores estimados para o país. Um exercício dessa contribuição é possível de se fazer considerando-se apenas as novas empresas, ou seja, os empreendimentos pesquisados que se encontram estabelecidos. Um primeiro ponto relevante, na comparação da situação atual e a esperada, é a redução expressiva do percentual de autônomos (de 47,6% para 13,4%, tabela 3.3), indicando que parcela elevada desses empreendimentos demandará mão-de-obra. Este aspecto revela-se também no percentual mais elevado de empreendimentos na categoria com mais de 5 ocupados. Obviamente, a confirmação dessa expectativa depende da evolução futura da economia nacional, bem como da capacidade de sobrevivência desses empreendimentos.

A tabela 3.3 permite, também, estimar o potencial de geração de ocupação entre as novas empresas. A média de ocupados passa de 2,8 para 6,3 pessoas, o que significa que para cada 100 ocupados atualmente outros 124 serão agregados em cinco anos.

TABELA 3.3 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS NOVAS EMPRESAS, SEGUNDO NÚMERO DE OCUPADOS, MÉDIA E MEDIANA - SITUAÇÃO ATUAL E EM CINCO ANOS - BRASIL - 2001

NÚMERO DE OCUPADOS	% DOS EMPREENDIMENTOS	
	Atual	Em 5 anos
Nenhum	47,6	13,4
1 a 5	37,8	42,7
> 5	12,2	20,7
Não Declarado	2,4	23,2
Total	100,0	100,0
Média	2,8	6,3
Mediana	1,0	3,0

NOTA: A média e mediana foram calculadas considerando-se apenas os informantes que declararam o número de ocupados nos dois períodos.

As informações trabalhadas neste item permitem afirmar que a maioria dos empreendimentos pesquisados é de pequeno porte, atuando em atividades tradicionais de baixa intensidade em tecnologia e em capital, mas que tem sua relevância principalmente da ótica ocupacional.

Aparentemente isto não confirmaria a expectativa inicial do GEM em relação ao papel do empreendedorismo no processo de crescimento econômico, expectativa esta assentada principalmente na importância dos empreendimentos de base tecnológica. Considerações adicionais são necessárias para desfazer este tipo de equívoco, a começar pelo próprio entendimento de alguns limites da pesquisa GEM. O significado maior da pesquisa junto à população adulta, base da análise anterior, é permitir identificar e quantificar o potencial de empreendedorismo existente no país em sentido amplo, de acordo com a definição proposta pelo GEM. Dado este conceito de empreendedorismo e, principalmente, o fato de se tratar de uma pesquisa amostral, o fenômeno do empreendedorismo de base tecnológica tende a ser subestimado⁶.

Daí a importância de outras formas de abordagem dessa temática particular, fundamental para o desenvolvimento do país, que é o empreendedorismo de base tecnológica. Esse é o papel da pesquisa que o GEM realiza junto aos especialistas, cujos resultados serão analisados no próximo item.

Neste momento, porém, cabe mencionar dois aspectos da avaliação dos especialistas. A primeira é que em sua totalidade eles vislumbravam, no momento da pesquisa, boas oportunidades para iniciar novos negócios. O segundo é que estas oportunidades eram percebidas principalmente em áreas onde a exploração de nichos de inovação é mais provável. Assim, num total de 33 entrevistados, setores como software, biotecnologia e tecnologia de informação receberam respectivamente 18, 15 e 9 indicações (tabela 3.4).

A pontuação, na tabela 3.4, refere-se à avaliação, pelos especialistas, da capacitação tecnológica existente no país, em cada setor, em relação à situação mundial, numa escala que varia de 1 (atraso tecnológico) a 5 (liderança mundial). Nos setores mais destacados, o posicionamento do Brasil situa-se num nível médio em termos de sua capacitação tecnológica.

⁶ Outro aspecto que deve ser considerado é que os empreendimentos classificados como de base tecnológica não são expressivos numericamente, diluindo-se numa pesquisa populacional. Por exemplo, em 2000, a ANPROTEC registrava 135 incubadoras no país; a pesquisa da BIOMINAS, citada na nota 4, indica a existência de apenas 354 empresas, inclusive incubadoras, na área de biotecnologia. Ver ainda referência, no box 1, à "raridade" dos empreendimentos com acesso ao venture capital, geralmente vinculados a processos de inovação.

TABELA 3.4 - PRINCIPAIS SETORES INDICADOS PELOS ESPECIALISTA COMO APRESENTANDO PERSPECTIVAS DE NEGÓCIO - BRASIL - 2001

SETOR	NÚMERO DE INDICAÇÕES	PONTUAÇÃO
Software	18	3,37
Biotecnologia	15	3,50
Tecnologia da Informação	9	3,55
Telecomunicações	6	3,50
Agroindústria	5	3,40
Alimentos	5	2,60
Entretenimento/TV Vídeo	5	4,20
Petróleo	5	4,00
Gráfica / Propaganda / Publicidade	4	3,25
Internet	4	3,25
Medicina e Saúde	4	3,50
Tecnologia Bancária	4	4,25
Turismo	4	2,25

Na realidade, o que o conjunto de informações aqui analisados indica é a necessidade de se considerar a diversidade de situações que caracterizam o empreendedorismo no país, que envolve desde atividades de sobrevivência, negócios estruturados em segmentos econômicos tradicionais, até os segmentos inovadores. A seu modo, cada um desses segmentos requer medidas próprias que visem à consolidação e expansão dos empreendimentos.

4 AS CONDIÇÕES PARA EMPREENDER NO BRASIL: A AVALIAÇÃO DOS ESPECIALISTAS

A essência da atividade empreendedora é, em última análise, a criação de novas empresas. O dinamismo de uma economia pode ser medido sob vários aspectos, sendo um deles o número de novos empreendimentos verificados em um dado espaço de tempo. Conforme apontado no relatório internacional, a metodologia adotada pelo GEM em 2001 permitiu estabelecer a existência de dois tipos distintos de iniciativas empreendedoras. O empreendedor que inicia um novo negócio por detectar uma oportunidade no mercado e aquele que não encontrou opção melhor para o seu sustento. A contribuição de ambos os tipos tem importância para a geração de renda e emprego, contudo é geralmente no empreendedorismo por oportunidade que se encontra o maior potencial para o crescimento e a inovação tecnológica, conforme visto nos tópicos anteriores. Os resultados da pesquisa internacional revelaram que existem diferenças significativas entre os países quando se avaliam as condições estruturais oferecidas.

Completando a base de informações da pesquisa, a metodologia utilizada prevê a realização de entrevistas de profundidade com pessoas direta ou indiretamente envolvidas com o tema e conhecedoras das condições estruturais destacadas pelo modelo proposto pelo GEM. As entrevistas têm por finalidade obter uma compreensão mais apurada das condições conjunturais e estruturais que podem funcionar como fatores de estímulo ou de inibição do nível de empreendedorismo observado no país. No Brasil foram entrevistados pela equipe do GEM 55 especialistas em 2000 e 28 em 2001.

Como parte da entrevista, esses especialistas são solicitados a responder a um questionário que permite avaliar a ênfase dada as suas afirmações sobre diversos aspectos relacionados a cada condição estrutural em análise. A ênfase dada às respostas é captada nos instrumentos utilizados, mediante a construção de uma escala que segue a graduação de -3 para a avaliação mais negativa até +3 para a mais positiva. As linhas horizontais nos gráficos indicam percepções positivas e valores abaixo, percepções negativas do tópico avaliado.

Com duração aproximada de uma hora, as entrevistas foram conduzidas por profissionais treinados e capacitados a interpretar corretamente o conteúdo e significado das opiniões e percepções dos especialistas. Em alguns casos, para manter o correto espírito do argumento, as observações dos especialistas foram mantidas no seu texto original, podendo eventualmente interromper a forma ou o estilo de abordagem dada ao texto adotado pelo relatório. Tal artifício não compromete a relevância técnica do relatório, ao contrário, traz elementos em primeira mão, que permitem melhor aquilatar a opinião do especialista sobre dado assunto.

Os Fatores Mais Relevantes

Iniciando a entrevista os especialistas foram convidados a apontar, de modo espontâneo, quais as três principais condições necessárias ao estímulo do empreendedorismo. Na seqüência, foram solicitados a identificar três ações recentes que melhor contribuíram como estímulo e apoio ao empreendedorismo no país. E, finalmente, quais os três maiores problemas ou obstáculos à atividade empreendedora que ainda persistem no país.

As Condições Necessárias

Cultura favorável

Para que o empreendedorismo se constitua numa força dinâmica na criação de riqueza, no crescimento econômico e no desenvolvimento tecnológico, a força da dimensão cultural que fundamenta os valores, as crenças e as ações em uma sociedade fica evidenciada na importância a ela concedida pelos especialistas consultados. O contexto cultural brasileiro ainda é percebido como restritivo à maior aceitação e disseminação de atitudes empreendedoras entre os indivíduos. Na opinião da quase maioria dos especialistas, o estímulo a posturas mais independentes e auto-suficientes na sociedade, vistas como ingredientes essenciais para que se tenha uma cultura mais empreendedora, deve iniciar nos bancos escolares do ensino fundamental e seguir até os graus universitários. Mudança cultural é resultante de um ensino reformulado, necessitando de uma profunda revisão da estrutura curricular e do projeto pedagógico adotado até então. Outro aspecto levantado na questão cultural é o importante papel dos meios de comunicação na disseminação e divulgação de iniciativas empreendedoras bem-sucedidas que sirvam de modelos a serem imitados. A ação favorável da mídia prestigiando a realização e história pessoal de empreendedores que agregaram valor à sociedade por seu impulso inovador, pela conquista de novas fronteiras nas áreas da inovação tecnológica, novos serviços e superação de barreiras, também é apontada como crítica para mudar a imagem tradicional do empreendedor, vista com certo grau de desconfiança quanto aos meios utilizados e a sua efetiva contribuição ao crescimento e ao bem-estar social.

Políticas Adequadas

Percebidas como falhas ou ausentes, quando o âmbito estrito do empreendedor é levado em consideração. Fugindo do espectro paternalista que eventualmente cerca as discussões em torno da participação ou intervenção do poder público, o ângulo tomado pelos especialistas realça a natureza particular do esforço empreendedor, que enfrenta situações peculiares na criação e administração de um novo negócio. Na opinião dos especialistas, a existência de meios e instrumentos de estímulo e apoio

àqueles que desejam empreender, sem um caráter intervencionista, é fundamental para fazer florescer não apenas uma cultura empreendedora, mas a efetiva gestação de novas empresas. Além de políticas e programas de governo voltados ao estímulo e à facilidade de acesso à tecnologia, aos mercados e ao capital, inclui-se também na ação governamental, o estímulo à criação e consolidação de instrumentos capazes de disponibilizar recursos especificamente orientados para atender às necessidades do pequeno ou novo empreendedor. As políticas para este segmento devem ser consistentes e estáveis, para gerar a segurança e confiança necessárias à atividade empreendedora.

Disponibilidade de recursos financeiros

É entendimento dos especialistas consultados que o estímulo efetivo ao empreendedorismo tem necessariamente um componente de natureza econômico-financeira. Sem uma adequada rede de suporte que sustente as demandas típicas dos processos de criação e inovação, dificilmente terá o país o tipo de empreendedor necessário ao crescimento econômico e à competitividade tecnológica. Garantir a disponibilidade de recursos de custo baixo e sem restrições de acesso que possam substituir o "seed money" e outras formas de alavancagem financeira que atendam às demandas típicas do empreendedor principalmente nos estágios iniciais, deveria fazer ser parte da agenda de um programa de ação com perspectiva de médio e longo prazos.

Os Maiores Obstáculos

Quase em contraponto ao exposto acima, os maiores problemas apontados pelos especialistas no estímulo ao empreendedorismo referem-se à dificuldade de acesso às linhas de crédito (capital de risco, financiamento, capital a fundo perdido), o excesso de regulamentações, leis e tributos que trazem uma sobrecarga aos empreendimentos, principalmente nas fases iniciais de criação e desenvolvimento do negócio, e a capacitação gerencial conseqüente de um sistema educacional inadequado e pouco voltado à criação de uma cultura empreendedora.

Ações Que Mais Contribuíram

Incubadoras e parques tecnológicos

Sem dúvida, as ações mais citadas por sua contribuição à criação de novas empresas e ao desenvolvimento da base tecnológica do país, foram as iniciativas de estímulo e apoio à instalação de incubadoras e parques tecnológicos. Dentre as iniciativas citadas, destacaram-se:

- O Programa de Incubadoras de Empresas promovido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia –MCT, numa ação conjunta com o Sebrae e o Instituto Euvaldo Lodi ligado à Confederação Nacional da Indústria.

- O Programa Gênesis, concebido para a geração de novos empreendimentos em software, informação e serviços, criado em 1995 pelo Programa Brasileiro de Software para Exportação-SOFTEX 2000, também promovido pelo MCT.
- As diversas iniciativas sendo tomadas no âmbito federal, dos estados e municípios envolvendo as universidades, centros de pesquisa, associações e outras instituições públicas e privadas como as ações da ANPROTEC, da FIESP, do Sistema Sebrae (Nacional e nos estados), UNICAMP e PUC Rio, entre outros, que começam a mostrar resultados no desenvolvimento de inovações tecnológicas e do tecno-empendedor.

Programas e cursos de empreendedorismo

A crescente implantação de programas voltados ao ensino do empreendedorismo nas instituições de ensino superior, despertando o interesse de acadêmicos para a relevância do tema, e programas como o REUNE, que tem a finalidade de formar professores no ensino do empreendedorismo.

Foram mencionadas também as iniciativas de aliança entre instituições de ensino superior e as entidades de classe patronal, visando ao desenvolvimento de programas voltados ao ensino da atividade empreendedora, destacando-se a atuação do IEL/CNI.

Ações independentes

Tiveram menção por sua ação nem sempre visível mas de grande impacto ao indivíduo empreendedor, o papel desempenhado pelo Banco da Mulher, ONG afiliada ao Women's World Banking, a ação da Endeavor no Brasil, além de programas estaduais e municipais.

AS CONDIÇÕES ESTRUTURAIS PARA EMPREENDER

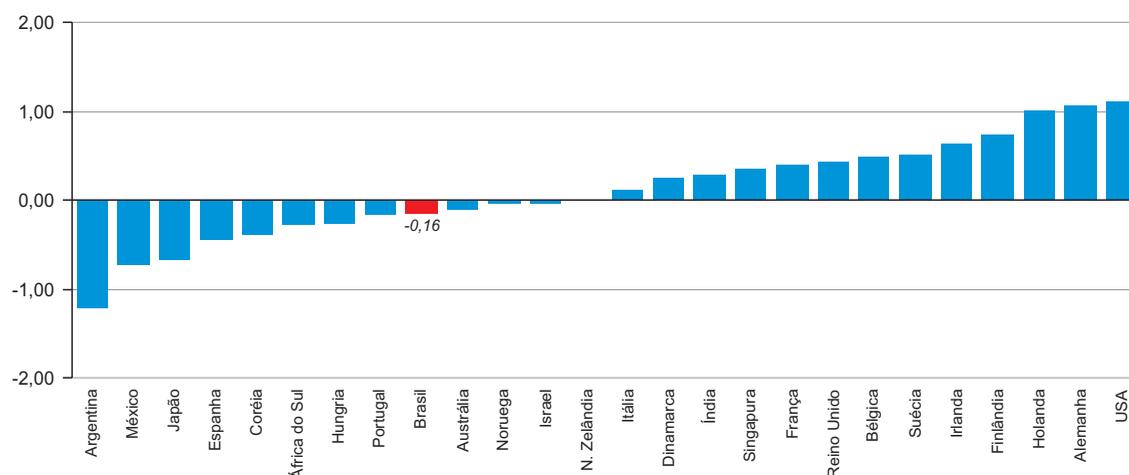
Suporte Financeiro

Esta condição estrutural refere-se ao tipo e às formas de capitalização disponíveis no país. Inclui financiamento e crédito, fundos, doações, colaterais, capital de risco, subsídios governamentais e a existência de um mercado financeiro em que a prática do lançamento de ações a público (IPOs) é um recurso usual.

A disponibilidade de recursos para o financiamento de empresas nascentes mantém-se como uma das principais restrições apontadas pelos especialistas. Os três tópicos do gráfico 4.1, que abordam esta questão, confirmam a avaliação negativa quanto à suficiência de capital, seja na forma de fundos, de crédito ou de subsídios específicos para este estágio dos empreendimentos. Comparativamente a 2000, constata-se uma pequena variação no sentido positivo, porém não significativa para

que possa ser afirmado que mudanças relevantes nesta questão tenham ocorrido. As dificuldades enfrentadas pelo empreendedor para financiar e capitalizar seu empreendimento continuam, na essência, as mesmas apontadas pelos especialistas nas entrevistas realizadas em 2000. O empreendedor brasileiro encontra dificuldades adicionais à já complexa atividade de criar e implantar um negócio. Quando a posição de outros países como Holanda, Alemanha, Estados Unidos, Finlândia, Reino Unido ou Nova Zelândia é contrastada com a posição do Brasil, fica evidente que o país deixa muito desejar na questão do acesso ao capital tanto para giro como para investimento.

GRÁFICO 4.1 - SUPORTE FINANCEIRO - FINANCIAMENTOS, EMPRÉSTIMOS, SUBSÍDIOS



Segundo os especialistas, um incipiente e instável mercado de capitais, a falta de tradição de investimentos em projetos de alto risco, a falta de regulamentação mais adequada em consonância com a prática internacional e que proteja as partes envolvidas, além do já propalado custo do capital, mantido em patamares incompatíveis com a capacidade de retorno de novos empreendimentos, inibe em muito a intenção e a capacidade do empreendedor em criar e manter um negócio que exija investimentos mais elevados.

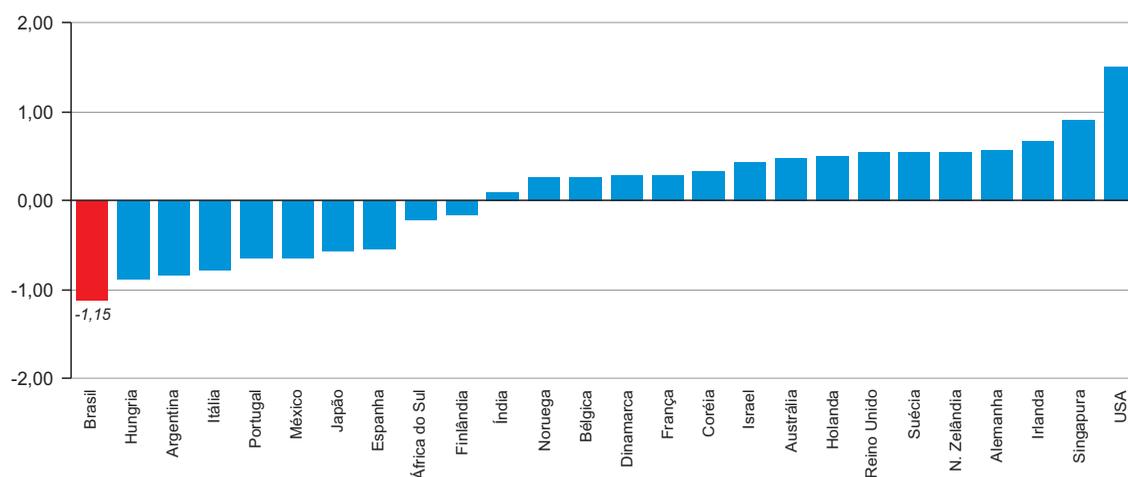
Esse é o caso do empreendedorismo por oportunidade, em que um conhecimento maior do mercado é exigido, novas tecnologias são buscadas e instalações mais sofisticadas são exigidas.

A mesma situação é mantida quanto aos fundos de investimento, capital de risco (*venture capital*) e o lançamento a público de ações (*IPOs*), conforme pode ser analisado no gráfico 4.2.

Verifica-se a quase ausência do capitalista de risco (*venture capitalist*), ou o *angel*, investidor pessoa física disposto a apostar em algum projeto que possa se apresentar como alternativa de melhor rentabilidade. Estas opções, que em países como os EUA constituem-se em fontes importantes para o criação de novas empresas, são fatores que receberam avaliação mais negativa por parte dos especialistas, sendo

um dos aspectos considerados críticos quando apontam a falta de cultura empreendedora no país. Encontramos uma situação um tanto paradoxal. Se, de um lado, não são encontrados em número suficiente os capitalistas dispostos a correr os riscos juntamente com o empreendedor inovador, por outro, constata-se uma tendência nos empreendedores em não ceder parte do investimento como contrapartida ao capital a ser investido por terceiros em seu negócio. Segundo os especialistas, essa resistência deve-se principalmente ao temor de uma eventual perda de controle sobre a sua empresa. Nas palavras de um dos especialistas: "...o empreendedor brasileiro prefere ser o dono de 100% de um negócio que vale \$ 10, do que 20% de um negócio que pode valer \$ 1 milhão".

GRÁFICO 4.2 - SUPORTE FINANCEIRO - CAPITAL DE RISCO, LANÇAMENTO A PÚBLICO DE AÇÕES (IPOs)



Ainda refletindo sobre a disponibilidade de suporte financeiro adequado para este segmento específico, os especialistas levantam a questão da baixa capacidade de articulação e habilidade para levantar o capital necessário demonstrada pelo empreendedor brasileiro. Perguntas básicas que fazem parte de qualquer roteiro para a avaliação de um projeto – o plano de negócio ou *business plan*, como é conhecido nos meios profissionais – não são respondidas ou são tratadas de modo superficial, impedindo o potencial investidor de estimar o mérito do projeto em análise. De acordo com um dos especialistas, nosso empreendedor típico ressent-se desta habilidade, "...*não sabe vender. Não sabe fazer planos.*"

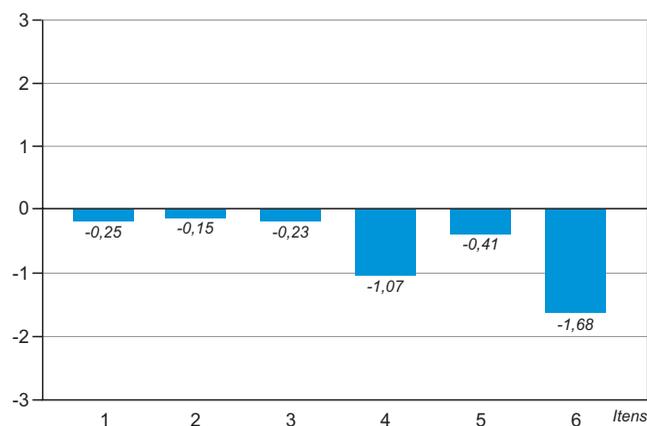
Os entrevistados assumiram posição bastante unânime quando sustentam que a situação do iniciante é extremamente precária, não tendo surgido nada inovador ou relevante em termos de mecanismos e instrumentos de financiamento que pudessem atenuar as dificuldades tradicionalmente encontradas. A excessiva regulamentação que dá tratamento igual às exigências de garantias a grandes e pequenos, estabelece uma verdadeira camisa de força a empresa nascente. O agravante neste quadro é o fato de as taxas praticadas no período levantado pela pesquisa também terem tido

repercussão negativa sobre o microcrédito, pensado justamente como instrumento atenuante de acesso para o pequeno empreendimento. Condições conjunturais no país e no exterior levaram as taxas de juro praticadas pelo mercado a patamares inacessíveis ao empreendedor que se encontra nas fases de criação ou consolidação do negócio.

As poucas alternativas disponíveis para o financiamento deste tipo de empreendimento fazem com que o custo do capital seja mantido em patamares não compatíveis com a capacidade de novos empreendimentos, devido à baixa concorrência na oferta de capital para investimento. O maior número de opções concentra-se no eixo Rio-São Paulo, limitando bastante as possibilidades distantes desta região. Organismos oficiais, como o BNDES e FINEPE, por sua vez, dada a postura ainda conservadora adotada, acabam por não cumprir o papel de fomento e de desenvolvimento econômico e social para o qual foram criados. Enquanto muitas vezes os projetos chegam a ser aprovados, os recursos não são liberados em função de restrições normativas, ou até mesmo pelo distanciamento do agente liberador da realidade e premência do solicitante. Segundo a análise dos especialistas, dificilmente iniciantes passam pelo sistema de avaliação de risco destas instituições.

Da avaliação dos especialistas acerca da disponibilidade de recursos financeiros voltados exclusivamente ao atendimento das necessidades peculiares de empresas nascentes ou em crescimento, pode-se concluir que, de modo geral, no levantamento realizado em 2001, não se verificaram mudanças significativas nesta condição estrutural considerada da maior relevância ao estímulo a este tipo de atividade. Esta condição é particularmente verdadeira para os empreendimentos que procuram incorporar ou desenvolver novas tecnologias, e que apresentam um maior grau de risco e maturação, antes de chegar ao estágio de consolidação do negócio e de capacidade de retorno aos investimentos realizados.

GRÁFICO 4.3 - SUPORTE FINANCEIRO



1. Em meu país, existem fundos de capital suficientes disponíveis para empresas novas e em crescimento.
2. Em meu país, existe disponibilidade de empréstimos financeiros suficientes para empresas novas e em crescimento.
3. Em meu país, existem subsídios governamentais suficientes disponíveis para empresas novas e em crescimento.
4. Em meu país, pessoas físicas (não os fundadores da empresa) são uma importante fonte de suporte financeiro para empresas novas e em crescimento.
5. Em meu país, o capitalista de risco é uma fonte privada importante de suporte para empresas novas e em crescimento.
6. Em meu país, o lançamento a público de ações (IPOs) é uma fonte importante de financiamento para empresas novas e em crescimento.

NOTA: As médias obtidas para cada variável dentro dos tópicos foram obtidas independentemente das outras variáveis do tópico.

Políticas e Programas de Governo

A análise das políticas e programas de governo inclui tributos, regulamentos, exigências legais e operacionais, assim como programas de natureza governamental que objetivam dar apoio direto aos empreendimentos nascentes ou em crescimento, como treinamento, recursos financeiros, informações sobre o mercado, oportunidades, entre outros.

Na indagação quanto à existência e efetividade de políticas dirigidas exclusivamente para este segmento, a opinião dos especialistas apresenta uma posição levemente mais benevolente às mesmas questões levantadas em 2000, (gráficos 4.4, 4.5 e 4.6). Entretanto, denotam-se as imperfeições e inadequações da prática governamental quando se trata de empreendimentos em estágios nascentes ou mesmo em crescimento. O distanciamento do agente legislador da realidade tratada, o excesso de regulamentações e salvaguardas exigidas exatamente pelo desconhecimento das condições necessárias ao estímulo e à sobrevivência dos empreendimentos, torna as iniciativas inconsistentes e, muitas vezes, irrelevantes aos interesses do empreendimento.

Igualmente neste item, o Brasil assume posição bastante deficitária na comparação com os demais países participantes da pesquisa, conforme revela o gráfico 4.6. Enquanto países de orientação mais liberal no trato com as forças de mercado mantêm políticas de estímulo ao pequeno empreendedor, facilitando o seu acesso aos grandes projetos governamentais, no Brasil, instituições de natureza pública limitam este acesso pelas excessivas exigências impostas. Apesar de verificar-se avanços no sentido da facilidade, uma ação mais abrangente e proativa é considerada como necessária. A exemplo de outras instâncias da política pública, "o discurso..., perde-se na prática", pela baixa efetividade e adequação dos instrumentos utilizados.

GRÁFICO 4.4 - POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS - ÊNFASE DAS POLÍTICAS

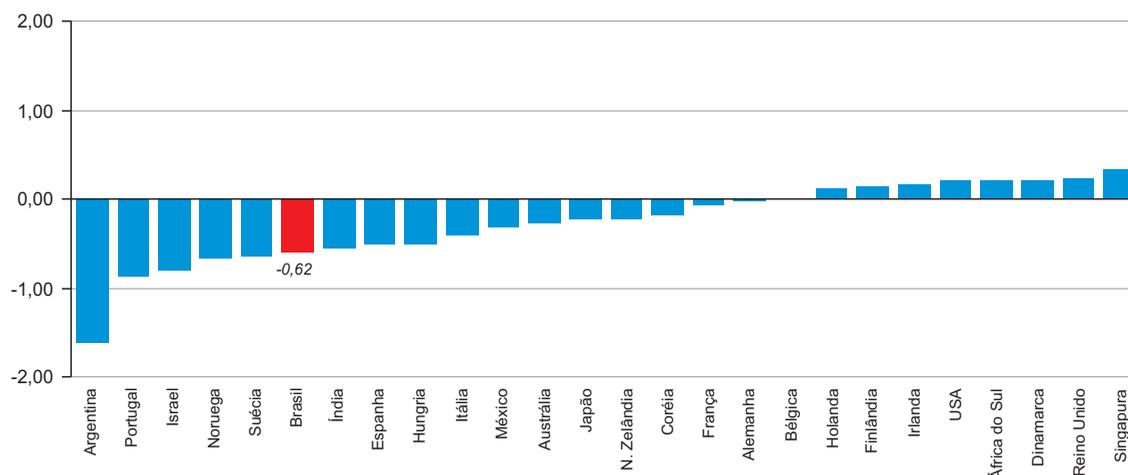


GRÁFICO 4.5 - POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS - AGILIDADE EM LICENÇAS E CONCESSÕES, IMPOSTOS E TRIBUTOS, REGULAMENTAÇÕES

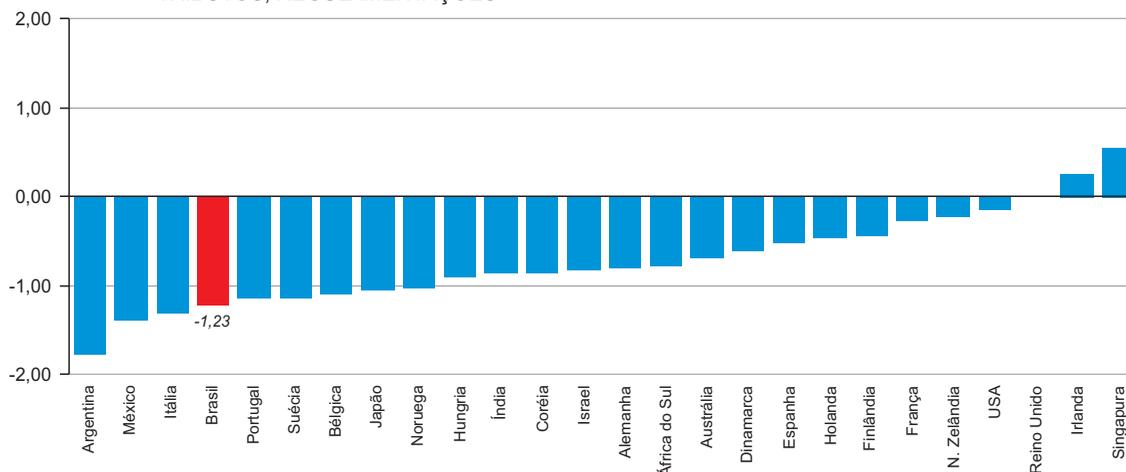
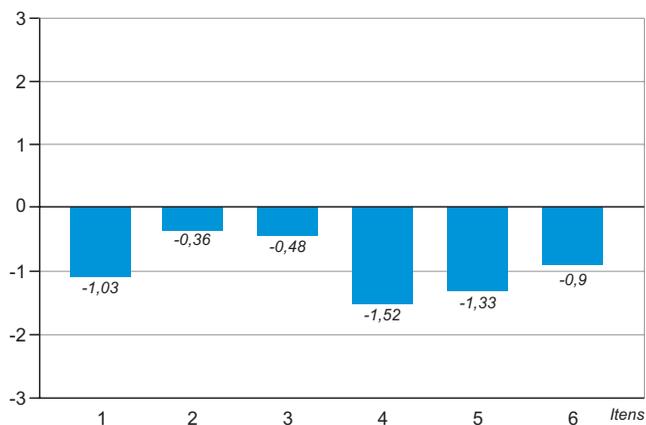


GRÁFICO 4.6 - POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS



1. Em meu país, políticas governamentais (ex: licitações públicas) favorecem consistentemente novas empresas.
2. Em meu país, o suporte para empresas novas e em crescimento recebe prioridade na definição de políticas governamentais a nível nacional.
3. Em meu país, o suporte para empresas novas e em crescimento recebe prioridade na definição de políticas a nível dos governos locais.
4. Em meu país, novas empresas conseguem obter a maioria das licenças e concessões exigidas em torno de uma semana.
5. Em meu país, a carga de impostos e tributos não é um fardo para empresas novas e em crescimento.
6. Em meu país, impostos e outras regulamentações governamentais são aplicados para empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente.

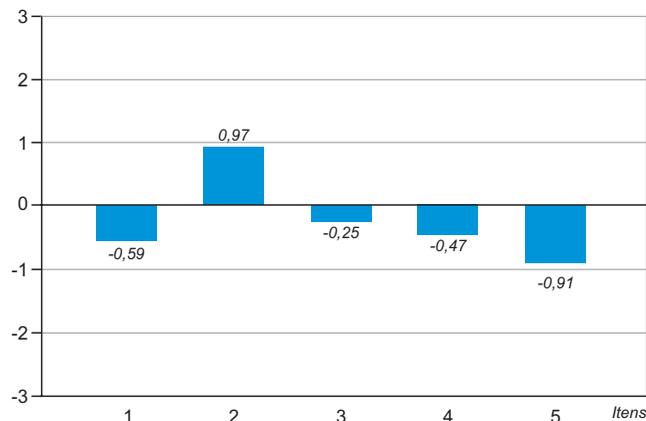
Nesse aspecto, os programas iniciados pelo Estado têm apresentado pouca efetividade em termos dos resultados objetivados, mantendo sua fragilidade devido à usual descontinuidade. Na opinião dos especialistas, por melhores que sejam as intenções que animam a criação de programas voltados para este segmento, se e quando existem, são concebidos em ambientes restritos. Sua divulgação deficiente e pouco abrangente, freqüentemente não chega em tempo hábil ao público interessado. Muitos destes programas são, na expressão de um dos especialistas, *perecíveis*, pois oferecem linhas de crédito desfalcadas de recursos antes mesmo de sua disponibilidade oficial. A ausência de uma prática de avaliação dos resultados esperados e dos impactos gerados impede uma melhor apreciação da pertinência e efetividade dos programas. As avaliações que são realizadas, têm em geral a preocupação com o processo de encaminhamento, e não com os resultados práticos alcançados. Segundo um dos especialistas, esta avaliação deveria ser realizada por comissões ou entidades constituídas por agentes privados (os próprios empreendedores), órgãos do poder público e universidades.

Além dos programas mencionados no Relatório GEM 2000, as poucas exceções positivas referem-se às iniciativas tomadas com incubadoras tecnológicas, que têm apresentado resultados bastante satisfatórios em diferentes regiões do país. Não se restringindo, portanto, ao eixo Rio-São Paulo (gráfico 4.7). A expansão das experiências com incubadoras de vocação tecnológica, para empreendimentos de natureza diversa, é vista como desejável, evitando maiores perdas por falta de uma estrutura básica de suporte nas fases iniciais de um empreendimento, independente da área ou segmento de atuação.

A capacidade de resposta das equipes responsáveis pela coordenação de programas de apoio e incentivo ao desenvolvimento empresarial, tem sido colocada a prova, particularmente nas áreas da tecnologia, nas quais a velocidade das inovações e a obsolescência de idéias e produtos se dão em ritmo vertiginoso. Segundo os especialistas consultados, a falta de maior rapidez na resposta e o número de exigências podem ser fatais, comprometendo a exploração de uma oportunidade detectada ou inovação incubada.

Finalmente, permanece a menção à baixa divulgação e disseminação dos resultados de programas bem-sucedidos, dissecando as razões do sucesso e aprendizagens havidas. Uma divulgação mais efetiva e ampla desses programas poderia servir de estímulo e atração a potenciais empreendedores.

GRÁFICO 4.7 - PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS



1. No Brasil, uma ampla variedade de assistência do governo para empresas novas e em crescimento pode ser obtida através do contato com uma única agência.
2. Em meu país, parques de ciência e incubadoras de negócios fornecem suporte efetivo para empresas novas e em crescimento.
3. Em meu país, existe um número adequado de programas governamentais para negócios novos e em crescimento.
4. Em meu país, as pessoas que trabalham em agências governamentais são competentes e efetivas no suporte a empresas novas e em crescimento.
5. Em meu país, qualquer pessoa que precise de ajuda de programas governamentais para empresas novas ou em crescimento encontra o que precisa.

Educação e Treinamento

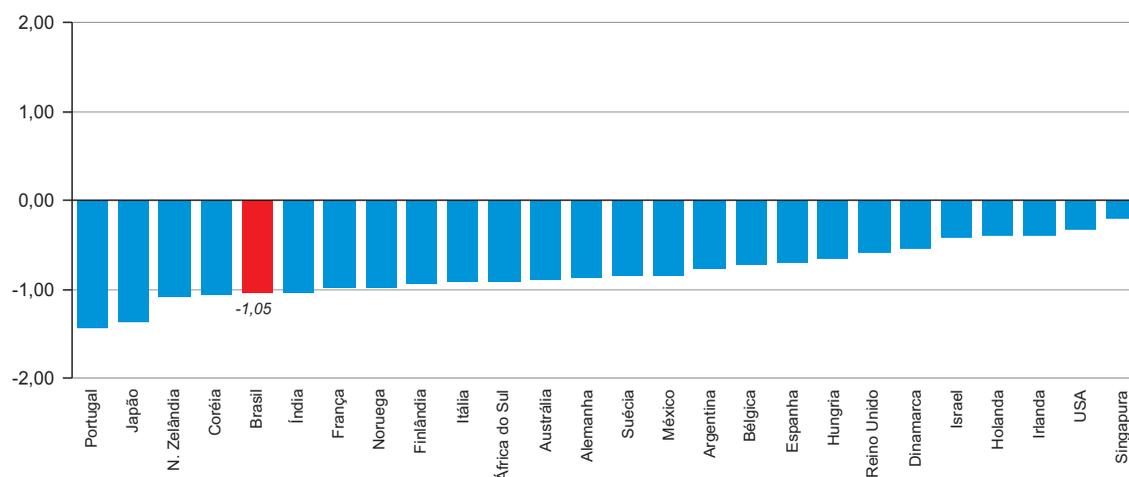
A condição estrutural "educação e treinamento" procura avaliar a extensão com que o conhecimento e as habilidades necessárias para iniciar um empreendimento estão inseridos nos sistemas acadêmicos e profissionalizantes em todos os seus níveis.

Mesmo com uma avaliação mais positiva em relação a 2000 por parte dos especialistas consultados, o quadro geral da educação empreendedora no país continua

a ser considerado precário. A educação geral básica é avaliada como deficiente e limitada a poucos. Alguns dos entrevistados manifestaram posição bastante crítica quanto à qualidade do ensino oferecido, o que poderá deixar o país em situação vulnerável perante os países mais bem estruturados nesta questão (gráfico 4.8).

Voltando a análise à formação específica para a atitude e ação empreendedora, as poucas iniciativas detectadas no país de forma bastante pontual e dispersa não são consideradas suficientes para criar e desenvolver uma verdadeira cultura empreendedora. As escolas ainda estão vocacionadas a formar cidadãos empregados e não empregadores. Na opinião de uma das especialistas fortemente envolvida com os sistemas profissionalizantes de ensino, os programas existentes são inadequados e voltados ao público errado. A manutenção deste quadro de evidente desperdício e má aplicação dos recursos torna ainda mais crítica a situação educacional do país (gráfico 4.8).

GRÁFICO 4.8 - EDUCAÇÃO E TREINAMENTO



Na questão relativa à integração do tema empreendedorismo à grade curricular existente ou a manutenção de programas independentes, perceberam-se posições bastante díspares quanto ao tratamento a ser dado. Algumas posições apresentam argumentos favoráveis à inclusão natural do tema em todos os níveis, com o propósito de estimular uma verdadeira revisão de valores, engendrando daí uma transformação cultural na qual a autonomia, a competição justa e a iniciativa individual sejam privilegiadas. Uma abordagem distinta, defendida por outro número de especialistas na pesquisa, entende que o tema empreendedorismo não constitui, em realidade, um conteúdo propriamente dito. Empreendedorismo seria mais uma postura ou atitude perante a vida, portanto, seria mais uma questão de forma, não sendo cabível dar tratamento dissociado dos demais conteúdos. A propensão nesta posição opta, portanto, por uma abordagem que favoreça a formação de uma cultura empreendedora, tendo efeitos em todas as esferas de vida do cidadão. Entendendo haver mérito em ambas as posições, a análise aqui desenvolvida optou por não estabelecer algum tipo

de consenso ou conclusão preferencial. A relevância do tema sugere um debate mais profundo que foge, no momento, do escopo deste relatório. Fica, no entanto, a sugestão para futuras iniciativas neste sentido.

Aspecto da maior relevância, também, refere-se à existência de fundos e instrumentos de financiamento à atividade educacional. Considerados limitados e insuficientes, estes fatores constituem-se num dos principais entraves para uma maior expansão e disseminação do ensino do empreendedorismo. A limitada oferta de recursos nesta área coíbe, por conseqüência, a realização de estudos e pesquisas que aprofundem o conhecimento nesta área, desenvolvendo não apenas conteúdos adequados como métodos e formas de ensino do empreendedorismo nos diferentes níveis escolares.

Tal disponibilidade viria a influenciar docentes que, na experiência dos especialistas, resistem ao ensino do empreendedorismo muitas vezes por incompreensão de sua importância ao desenvolvimento econômico e social, ou por desconhecem metodologias mais adequadas ao ensino deste tema. Há que se registrar o fato de alguns dos especialistas consultados em 2001 questionarem a propriedade de solicitar a indivíduos que calcaram sua experiência de vida na carreira docente, a capacidade de assumir e transmitir atitudes e habilidades empreendedoras. Reforçam, neste sentido, a necessidade de iniciar um processo de sensibilização e capacitação de docentes para o ensino do empreendedorismo.

O gráfico 4.9 salienta os aspectos vistos como mais críticos e deficitários na formação de uma cultura empreendedora. Chama a atenção o item 3, que indaga sobre os princípios reguladores da economia de mercado, indicada como deficiente. Poderia ser argumentado, numa tentativa de elucidação, que uma verdadeira cultura empreendedora perfeitamente em sintonia com os princípios e a dinâmica dos mercados está fortemente condicionada à superação de anos de tutela do Estado, em que o paternalismo e o comércio de influências regia a dinâmica de uma economia fechada e refratária à inovação e competitividade baseada no mérito das competências.

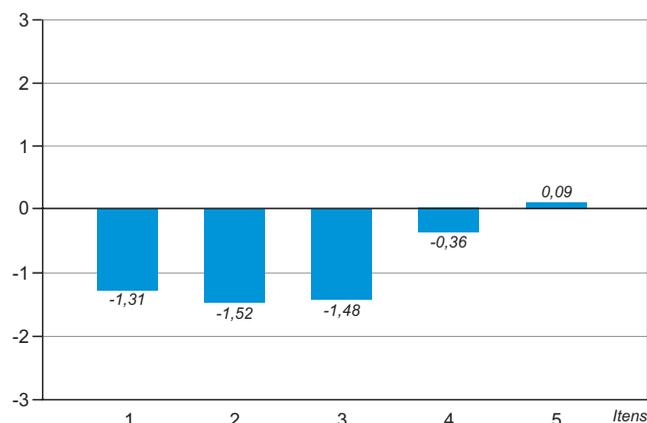
No debate que contrapõe o ensino de instituições públicas e privadas não se obteve uma posição mais clara quanto a diferenciais de preferência ou desempenho. Na análise dos especialistas, o setor privado manifesta-se com restrições às universidades de natureza privada, não fazendo distinção àquelas que reconhecidamente oferecem programas de comprovada excelência. A liderança no ensino, ou melhor qualificando, no produto final oferecido ao mercado, ainda é concedida às universidades administradas pelo poder público. As identificações das razões específicas deste quadro escapam, no entanto, do escopo desta pesquisa.

O pano de fundo proporcionado pela estrutura educacional brasileira seguramente tem reflexos na orientação do ensino e dos valores cultivados por essas instituições. Os valores sobre os quais está fundamentado o empreendedorismo como fenômeno cultural, com implicações importantes sobre as decisões de carreira e conduta

profissional do indivíduo, demandam um contexto de coerência de valores e de liderança empreendedora, no qual os princípios correspondam à prática recomendada. Dificilmente tais valores e prática são cultivados em estruturas burocráticas, pouco servindo estas, portanto, como modelo e paradigma profissional aos egressos dessas instituições. Independente destas ponderações, iniciativas objetivando o ensino do empreendedorismo têm sido observadas tanto em universidades privadas como nas públicas. Dentre estas iniciativas foram citadas a revisão do currículo tradicional, particularmente nas áreas de administração e economia, incorporando a disciplina e estabelecendo atividades complementares para proporcionar uma exposição mais direta à realidade do empreendedor.

A interação entre atividades de extensão, educação continuada, e o treinamento voltado para o mercado profissional, é pouco enfatizada, na percepção dos entrevistados. Experiências isoladas sem uma avaliação sistemática da adequação de conteúdos e metodologias, e conseqüentes resultados práticos, não permitem a transposição do conhecimento e sua necessária disseminação nas comunidades acadêmica e empresarial. Como conseqüência, esta interação precária e sem a devida avaliação da aprendizagem ocorrida é apontada pelos especialistas na baixa avaliação dada aos itens do gráfico 4.9, que tratam do nível de oferta de programas voltados ao ensino do empreendedorismo e da equivalência do padrão de qualidade do ensino nas áreas de negócio e administração com os demais países.

GRÁFICO 4.9 - EDUCAÇÃO E TREINAMENTO



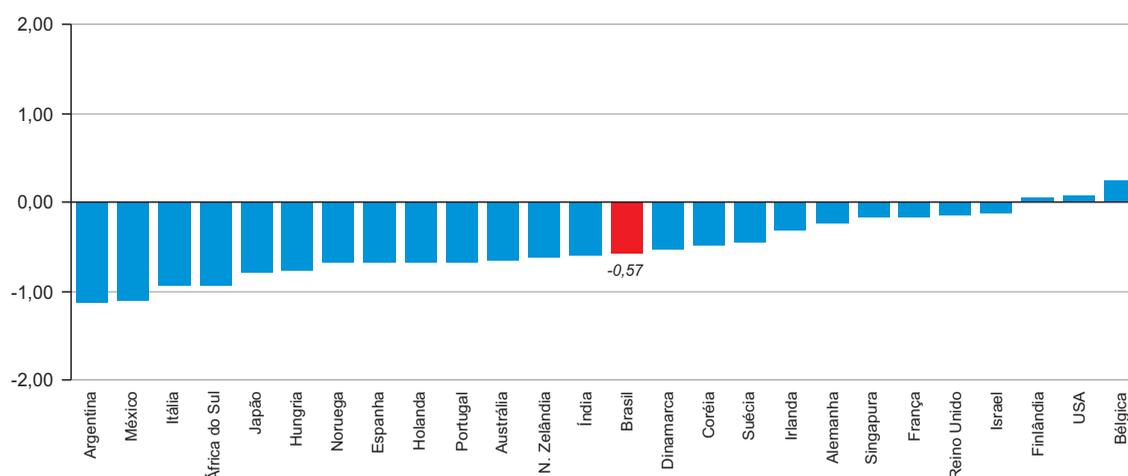
1. Em meu país, o ensino em escolas primárias e secundárias encoraja a criatividade, auto-suficiência e iniciativa pessoal.
2. Em meu país, o ensino em escolas primárias e secundárias fornece educação adequada sobre os princípios de economia de mercado.
3. Em meu país, o ensino em escolas primárias e secundárias oferece atenção adequada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas.
4. Em meu país, faculdades e universidades possuem cursos e programas suficientes sobre empreendedorismo.
5. Em meu país, o nível de ensino nas áreas de negócios e administração é equivalente ao padrão mundial.

Pesquisa e Transferência de Tecnologia

Esta condição estrutural procura avaliar a extensão com que as atividades de pesquisa e desenvolvimento no país resultam em novas oportunidades de negócios e se estas estão disponíveis para empresas novas ou em crescimento.

Um dos aspectos vitais à criação de novas empresas capazes de agregar valor a economia é, sem dúvida, a capacidade de o país gerar produtos e processos inovadores, seja pelo esforço da pesquisa local, seja pela absorção de tecnologia transferida de outros centros produtores de conhecimento. Na comparação com os demais países participantes do GEM, a avaliação feita pelos especialistas quanto à situação da ciência e tecnologia e de sua apropriação por parte da pequena empresa, o Brasil aparece em uma posição intermediária. É também mais favorável em comparação às outras condições estruturais até aqui avaliadas pelos especialistas, por instância, fontes de financiamento e educação. Analisando o gráfico 4.10, o Brasil aparece acima de países que têm realizado esforços concretos no desenvolvimento científico e tecnológico nativo, como é o caso da Nova Zelândia, da Holanda e da Austrália. Entretanto, permanece a uma distância marcante de países como a Inglaterra, a Alemanha, os EUA, que tradicionalmente direcionam recursos substanciais para o avanço de seus acervos científicos tecnológicos. Chama a atenção no quadro internacional a posição destacada ocupada pela Finlândia, país com uma história relativamente recente de participação na arena mundial.

GRÁFICO 4.10 - TRANSFERÊNCIA E DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA



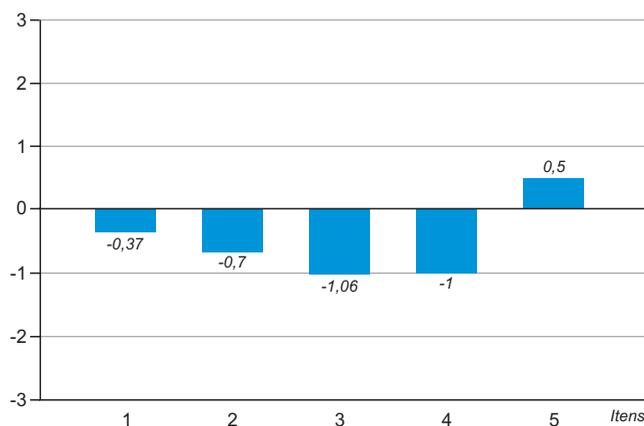
Os resultados da avaliação dos especialistas, indicados no gráfico 4.11, item 5, pouco esclarecem as razões deste posicionamento. Dentre as questões abordadas, apenas o suporte proporcionado a empreendimentos nascentes pela ciência e tecnologia originadas no país recebeu avaliação mais positiva. Os seus efeitos são constatados nas áreas do desenvolvimento de software, da biotecnologia e nas tecnologias de informação. Também a infra-estrutura para a produção científica e tecnológica foi considerada satisfatória, o que pode ter contribuído para este posicionamento.

Mesmo considerando esses aspectos, a estrutura existente para uma produção científica mais significativa em âmbito mundial, com as deficiências e limitações apontadas pelos especialistas, sugere a ausência de uma política mais efetiva para o setor, que

estimule uma maior integração entre as instituições produtoras, disseminadoras e consumidoras de conhecimento, e assegure maior sinergia nos recursos alocados, entre a massa crítica hoje disponível e a infra-estrutura existente.

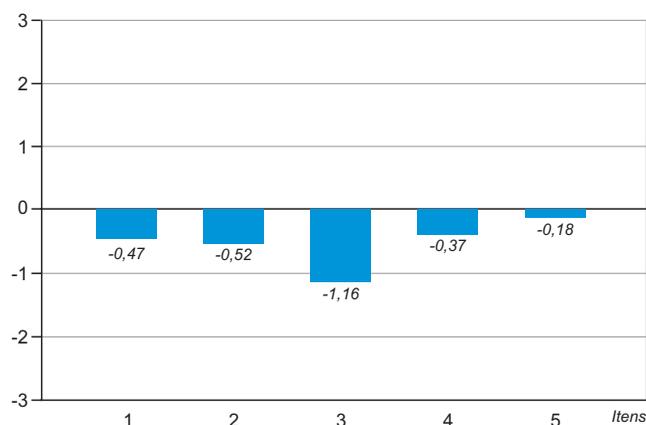
Outro requisito crítico ao incentivo da pesquisa é, necessariamente, a efetividade dos instrumentos de proteção aos direitos à propriedade existentes. Segundo a avaliação dos especialistas, no Brasil são precárias as possibilidades de garantir a proteção de marcas, patentes e da propriedade intelectual. Se, de um lado, os instrumentos e a ação da justiça são falhos e lentos, por outro, o próprio interessado não prestigia e valoriza a prática do registro de inventos, do aperfeiçoamento de produtos e processos ou dos direitos autorais. Atitude esta motivada pelos altos custos envolvidos com os procedimentos jurídicos necessários para obter os registro internacional, sob risco de, mesmo assim procedendo, não obter a garantia da proteção de seu registro. Desta forma, o empreendedor que tenha a intenção de comercializar sua invenção defronta-se com a desalentadora situação de ver seu produto plagiado, fruto da lentidão e do desconhecimento dos tramites legais (gráfico 4.12).

GRÁFICO 4.11 - TRANSFERÊNCIA E DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA



1. Em meu país, novas tecnologias, ciência, e outros conhecimentos são eficientemente transferidos de universidades e centros públicos de pesquisa para empresas novas e em crescimento.
2. Em meu país, empresas novas e em crescimento têm o mesmo acesso a novas pesquisas e tecnologias quanto as grandes empresas estabelecidas.
3. Em meu país, empresas novas e em crescimento tem condições econômicas para obter tecnologia de ponta.
4. Em meu país, existem subsídios governamentais adequados para que empresas novas e em crescimento adquiram novas tecnologias.
5. Em meu país, a ciência e tecnologia propiciam base eficiente para a criação de novos empreendimentos de base tecnológica em pelo menos um área.

GRÁFICO 4.12 - PROTEÇÃO AOS DIREITOS INTELECTUAIS



1. Em meu país, a legislação sobre Direitos à Propriedade Intelectual (IPR) é aplicada com eficiência.
2. Em meu país, a legislação sobre Direitos à Propriedade Intelectual (IPR) é eficientemente praticada/aplicada.
3. Em meu país, a venda ilegal de software pirateado, vídeos, CDs e outros produtos com direitos autorais ou com marca registrada não é expressiva.
4. Em meu país, empresas novas e em crescimento podem confiar que suas patentes, direitos autorais e registros de marcas serão respeitados.
5. Em meu país, é largamente reconhecido que os direitos do inventor sobre seus inventos deveria ser respeitado.

As universidades igualmente não estão preparadas para assegurar os direitos sobre o resultado de pesquisas, de inventos ou do aperfeiçoamento de tecnologias voltadas ao produto ou a processos industriais, desenvolvidos em seus laboratórios. A relação muitas vezes pouco transparente entre universidade e empresa dificulta o desenvolvimento de instrumentos eficientes de defesa e proteção dos direitos de propriedade.

Na análise dos especialistas, é baixa a procura de soluções de natureza tecnológica e mesmo de gestão de projetos de desenvolvimento nas universidades por parte do empreendedor. De modo geral, o empreendedor desconhece as possibilidades de interação com centros de pesquisa e universidades, pressupondo de antemão que os custos envolvidos seriam impraticáveis para a capacidade financeira de seu negócio. Na opinião dos entrevistados, é altamente desejável estimular uma maior integração entre empresas e universidades fomentando, desta forma, o desenvolvimento de conhecimento relevante à comunidade e contribuindo com a produção de tecnologia local. Soluções empresariais poderiam ter origem na universidade, que teria como contrapartida o acesso de seus pesquisadores e estudantes ao contexto e imperativos da inovação e competitividade.

Uma tendência ainda tímida e recente entre pesquisadores do meio universitário, e salientada por alguns dos especialistas, é a intenção manifestada por estes cientistas e tecnólogos de criar suas próprias empresas com o objetivo de explorar comercialmente seus inventos e suas idéias nascidos nos laboratórios. O estímulo a iniciativas deste tipo, para que estas aspirações sejam concretizadas, é considerado salutar ao ambiente universitário pela oxigenação e renovação que propiciam.

Outro aspecto a ser considerado na interação universidade/empresa é o limitado conhecimento de novas tecnologias por parte do pequeno empreendedor na visão dos especialistas entrevistados. Mesmo com a possibilidade e facilidade de acesso à informação atualizada e o intercâmbio que a internet propicia, a procura por esta alternativa de acesso é incipiente. A iniciativa ainda é muito individual. A busca de conhecimento esbarra muitas vezes no pouco domínio de língua estrangeira, mesmo em se tratando da língua inglesa. As inovações são obtidas por métodos empíricos, pouco tendo de embasamento científico ou tecnológico. Ressalvas feitas às áreas ligadas à agricultura e às tecnologias da informação. Áreas nas quais o país detém um acervo razoável de conhecimento.

Na avaliação dos especialistas, o país dispõe de bons pesquisadores, porém não na quantidade necessária. A concentração de pesquisadores nas universidades e centros de pesquisa, e, ainda, sediados do eixo Rio-São Paulo, restringe o acesso do pequeno empreendedor ao conhecimento especializado. Segundo estimativa de um dos especialistas, 70% dos pesquisadores com doutorado e instituições de pesquisa encontram-se na região Sudeste. Apesar de se verificar um aumento recente na disponibilidade de pesquisadores e cientistas, estes permanecem distantes da comunidade empresarial que teria, em princípio, o potencial de absorver o conhecimento atualizado deste corpo de profissionais.

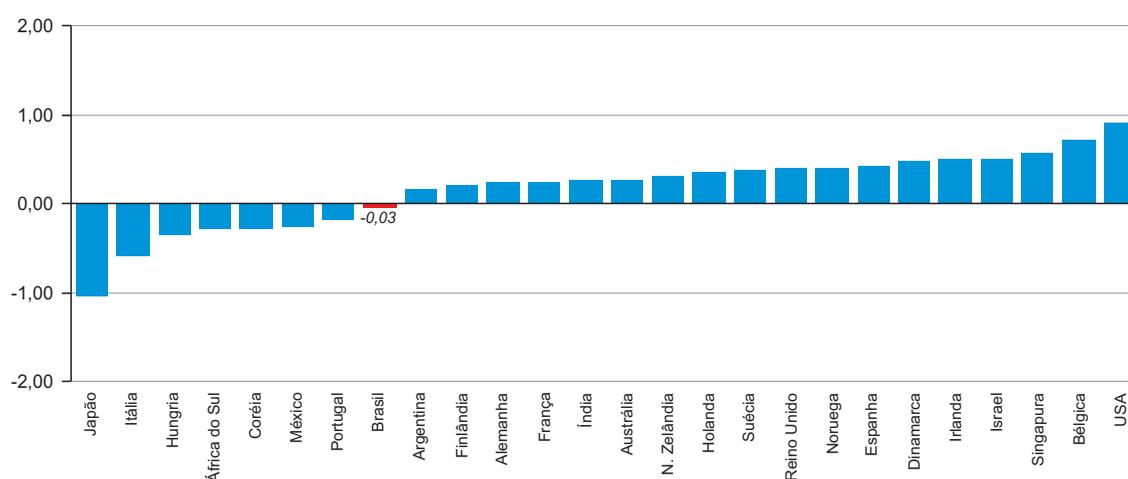
Encerrando esta parte da análise sobre as condições e facilidade de acesso à pesquisa e tecnologia, não se poderia deixar de comentar a questão sempre presente da disponibilidade e adequação dos recursos destinados à pesquisa e ao desenvolvimento. Considerado como fraco por parte de alguns dos especialistas, particularmente o que se refere ao atendimento das necessidades das empresas nascentes e em crescimento. Comparativamente aos demais países no páreo da corrida tecnológica, o montante de recursos disponíveis no país na forma de fundos ou programas especiais é bastante modesto e divulgado de forma muito restrita. Na percepção dos especialistas, estes fundos ou não existem ou são de difícil localização pelo empreendedor de pequeno porte.

Infra-Estrutura Comercial e Profissional

A disponibilidade de serviços e instituições especializadas nas questões comerciais, contábeis, legais e outros serviços voltados ao atendimento na criação, alteração ou expansão de novas empresas, é uma das condições medidas pelo modelo GEM, que podem facilitar ou dificultar a condução do empreendimento.

A avaliação desta condição sugere uma piora sensível na qualidade e disponibilidade de serviços profissionais no país (gráfico 4.13). A análise dos especialistas consultados em 2001 mostra-se mais crítica ao padrão de serviços ofertados. Custos altos, posturas pouco profissionais, morosidade no atendimento e solução das demandas de serviço, comprometem a atuação do empreendedor no seu já complexo desafio de viabilizar seu negócio.

GRÁFICO 4.13 - INFRA-ESTRUTURA COMERCIAL E PROFISSIONAL

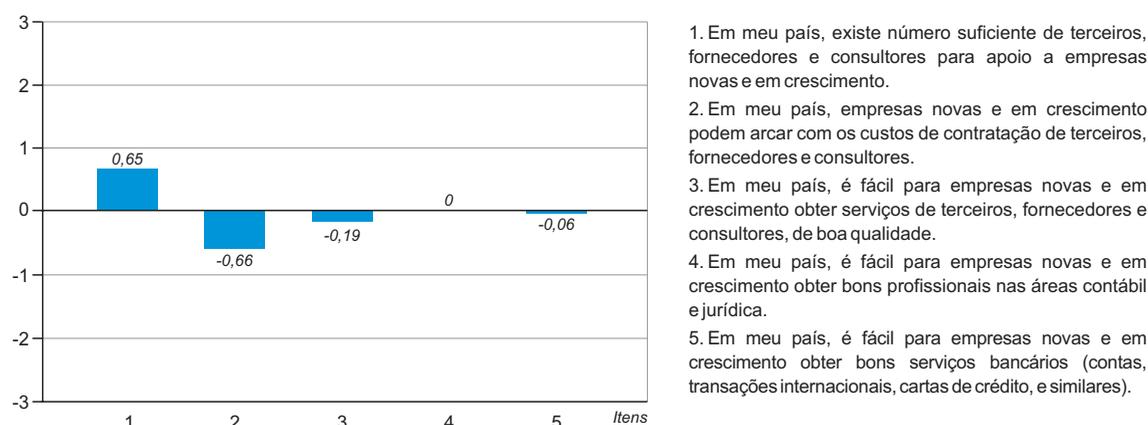


Empresas de serviço de maior porte contrapõem a uma qualidade melhor de serviço uma base de preço inacessível ao pequeno empreendedor, ou àquele que está procurando instalar sua nova empresa. A opção por serviços oferecidos por empresas de menor porte nem sempre garante o mesmo nível de experiência e padrão de atendimento.

Dentre as alternativas institucionais, permanece o Sebrae como um dos poucos instrumentos à disposição do empreendedor que necessite orientações sobre a gestão de seu negócio.

Comparativamente à grande maioria dos países participantes, o Brasil deixa muito a desejar na velocidade, atualidade, capacidade de inovação e custos dos serviços prestados ao pequeno empreendedor, particularmente àquele que está na fase de concepção e articulação de sua nova empresa.

GRÁFICO 4.14 - INFRA-ESTRUTURA COMERCIAL E PROFISSIONAL



Abertura do Mercado Interno

Abertura do mercado interno refere-se à extensão e constância com que arranjos comerciais estabelecidos sofrem mudanças e repactuações, tendo em vista a entrada de empresas novas ou em crescimento competindo e substituindo fornecedores, subcontratantes e consultores existentes.

Segundo a análise dos especialistas nesta condição estrutural, o grau de abertura do mercado interno de bens e serviços pode ser considerado como moderado, conforme pode ser analisado no gráfico 4.17. O mesmo não pode ser afirmado quanto às barreiras existentes à entrada de novos fornecedores. Nesta dimensão a posição relativa do Brasil mostra-se significativamente abaixo da posição apresentada por países como o Reino Unido, EUA e Nova Zelândia. Conforme revela o gráfico 4.15, neste item o Brasil está apenas à frente da Hungria, México, Japão e Singapura. Este resultado poderia

qualificá-lo como um país que mantém práticas conservadoras nas relações comerciais estabelecidas, devido principalmente aos monopólios e cartéis ainda atuantes em segmentos importantes da economia.

Entretanto, padrões de qualidade não extremados, baixo poder aquisitivo do consumidor final e a pressão decorrente de custos e preços, têm atenuado a política de lealdade nas relações de parceria alterando este quadro. Em anos recentes, o mercado interno tem demonstrado uma preocupação maior com os preços oferecidos em detrimento à qualidade das relações estabelecidas. A consequência direta desta nova postura é a flexibilização dos padrões de fornecimento e a permissão de entrada de novas empresas fornecedoras. Esta nova dinâmica vem mudando rapidamente os padrões de relacionamento entre as empresas e explica, talvez, a posição ocupada pelo Brasil na questão sobre a velocidade das mudanças verificadas no mercado interno, comparativamente aos demais países pesquisados (gráfico 4.16).

GRÁFICO 4.15 - BARREIRAS À ENTRADA NO MERCADO - BARREIRAS

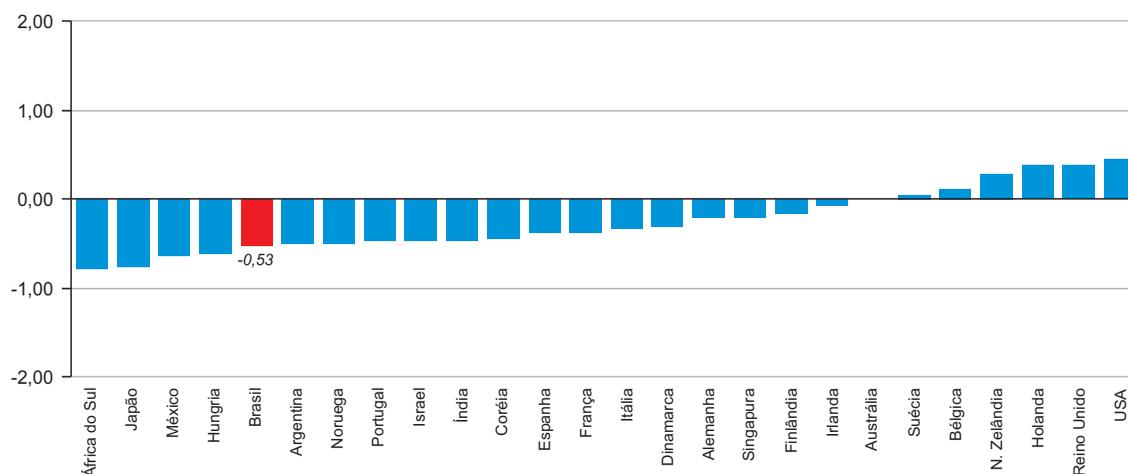
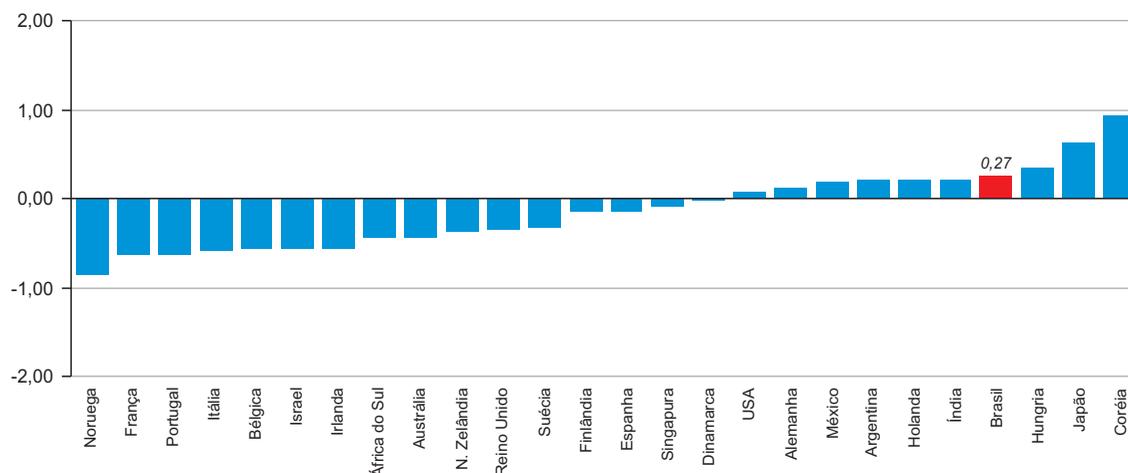


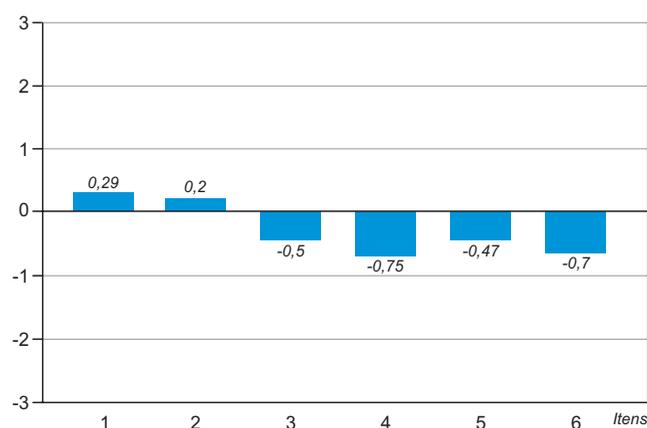
GRÁFICO 4.16 - BARREIRAS À ENTRADA NO MERCADO - VELOCIDADE DAS MUDANÇAS



A crescente desregulamentação de setores anteriormente considerados estratégicos, como o das telecomunicações, energia, transportes aéreos, marítimos e de rodagem, entre outros, deverá tornar o mercado mais competitivo e dinâmico facilitando a entrada de empresas nascentes e novas empresas fornecedoras. A mudança nos modelos de gestão e a busca das competências essenciais ao negócio principal, igualmente flexibiliza as relações permitindo a entrada de novos parceiros na produção e fornecimento de produtos e serviços especializados (gráfico 4.17).

De modo geral, a avaliação dos especialistas quanto a esta condição parece refletir um pouco a própria dinâmica social do país, fluida, fisiológica e relativamente aberta a mudanças nas relações estabelecidas.

GRÁFICO 4.17 - BARREIRAS À ENTRADA NO MERCADO



1. Em meu país, o mercado de bens e serviços para o consumidor muda dramaticamente de ano para ano.
2. Em meu país, o mercado de bens e serviços para negócios entre empresas (*business to business*) muda drasticamente de ano para ano.
3. Em meu país, empresas novas e em crescimento entram com facilidade em novos mercados.
4. Em meu país, empresas novas e em crescimento podem arcar com os custos para entrada no mercado.
5. Em meu país, empresas novas e em crescimento podem entrar no mercado sem serem bloqueadas por empresas estabelecidas.

Normas Sociais e Culturais

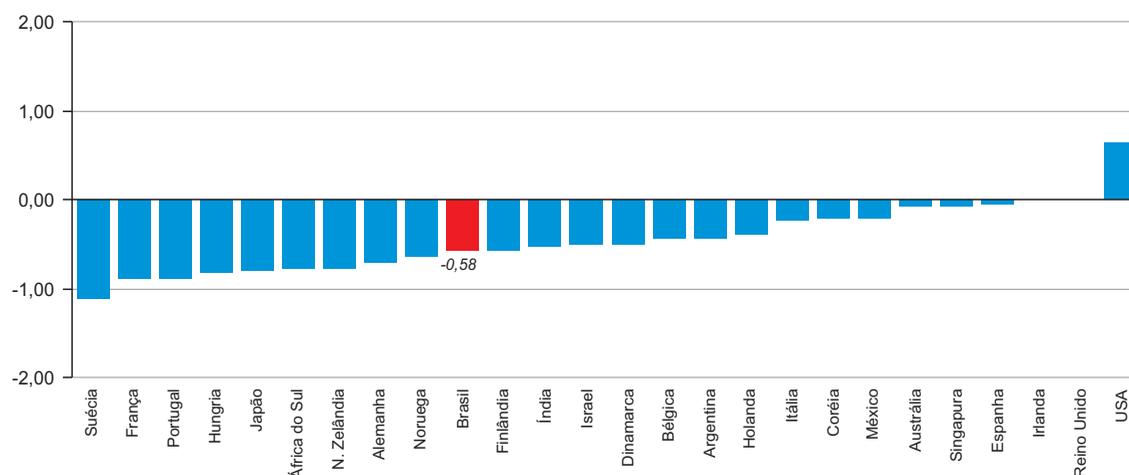
Esta condição procura acessar a extensão com que normas sociais e culturais vigentes encorajam ou cerceiam a ação dos indivíduos que têm o potencial e o desejo de criar empresas e a desenvolver novas formas de conduzir negócios ou atividades econômicas.

O potencial empreendedor de uma nação está intimamente ligado aos valores culturais e sociais que são cultivados e observados pelo seu povo. A estrutura de valores de uma sociedade compreende as atitudes, crenças e normas explícitas e implícitas que orientam os padrões de conduta e comportamentos aceitos respeitados pelos indivíduos nas suas relações sociais e profissionais. Tal estrutura pode apresentar variações entre regiões e mesmo entre comunidades próximas, o que reforça a necessidade de que toda política ou ação concebida para o estímulo da atividade empreendedora leve em consideração o contexto cultural no qual deve atuar.

As entrevistas realizadas em 2001 em pouco alteram os resultados e conclusões constantes do Relatório GEM de 2000. O gráfico 4.18 revela que o Brasil mantém uma

estrutura cultural em que a iniciativa, a independência e a auto-suficiência não representam os valores dominantes da sociedade. Mesmo reconhecendo diferenças regionais, com influências étnicas ou religiosas, o brasileiro médio ainda cultiva a expectativa do apoio externo, apostando ou acreditando pouco na sua capacidade de produção pessoal. O empreendedorismo em geral, não é percebido pela família como opção prudente a seguir em sua vida profissional.

GRÁFICO 4.18 - NORMAS CULTURAIS E SOCIAIS - SEGURIDADE SOCIAL E SISTEMAS DE BEM ESTAR, VALOR DADO A AUTO-SUFICIÊNCIA, AUTONOMIA, INDIVIDUALISMO E INICIATIVA PESSOAL, TOLERÂNCIA ÀS DIFERENÇAS NO PADRÃO DE VIDA



Por sua vez, a noção do emprego em empresas de porte e bem estabelecidas, como forma de gerar o provento e assegurar o futuro, permanece praticamente como a única, ou pelo menos como a melhor opção disponível. A atividade autônoma sofre ainda de certos preconceitos, apesar de perceber-se uma atitude positiva mais recentemente. Nas palavras de um dos especialistas: "Até o final da década de 80, autônomo era desempregado disfarçado. Hoje a leitura é diferente."

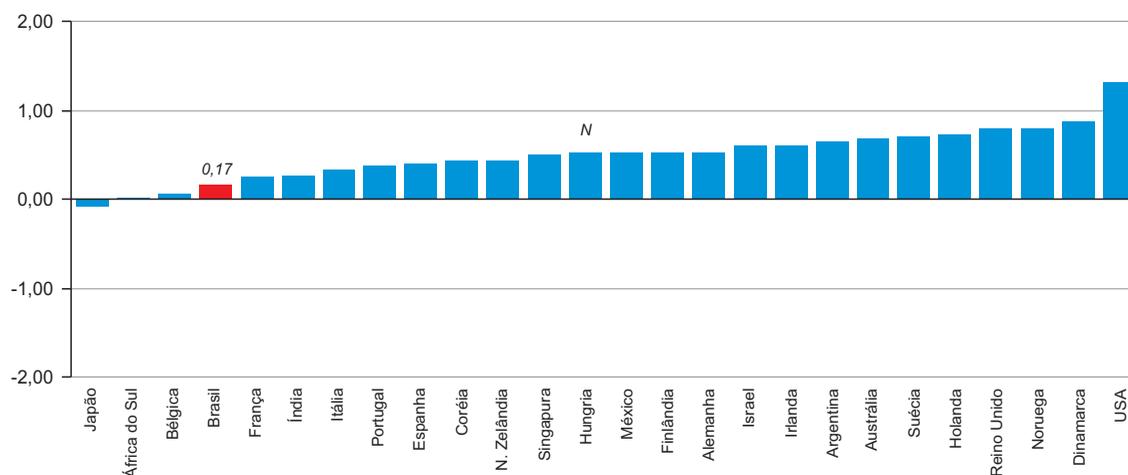
Estas noções são reforçadas pela insuficiente valorização e celebração da atividade empreendedora na sociedade em geral. O empreendedor ainda é visto com certa desconfiança quanto aos seus motivos e métodos de trabalho. Enquanto profissionais ligados aos meios artísticos, de comunicação, moda ou esportes são altamente venerados e imitados, a complexa natureza que envolve iniciar e consolidar um empreendimento não é suficientemente esclarecida e, portanto, apreciada. Poucos são os empreendedores referenciados como modelos a serem seguidos ou imitados.

Na opinião dos especialistas, a imprensa escrita tem trazido mais freqüentemente a público histórias de sucesso e investigado as características pessoais que levaram determinado empresário a conseguir consolidar e expandir seu empreendimento. De forma crescente, colabora para busca do anonimato e a pouca divulgação de expoentes da comunidade empresarial, a agravante condição de insegurança e temor vivida hoje pela sociedade brasileira, independente do extrato socioeconômico. A desigualdade

econômica e social, a miséria material e espiritual, e a conseqüente criminalidade têm inibido a disposição de empreendedores para a divulgação dos seus feitos e sucessos alcançados. Perde, com isso, o país a oportunidade de construir e validar histórias que poderiam servir ao necessário papel de modelos e exemplos a serem seguidos e prestigiados.

Na questão referente à dinâmica e à mobilidade profissional, a análise dos especialistas indica que a população mais jovem tem hoje uma expectativa de mudar com maior freqüência de emprego. Também há uma disposição de buscar mudanças na ocupação inicialmente escolhida. Com respeito ao papel esperado do Estado, a percepção é a de que o jovem já não espera depender tanto do governo, o que deve levar à revisão do papel do Estado na vida do cidadão. A busca de alternativas que possam proporcionar sua independência, entre elas o empreendedorismo, está se transformando-se em fato comum particularmente entre a geração mais jovem. Espera-se menos da sociedade em termos de seguridade e responsabilidade pela garantia de emprego. Entretanto, conforme pode ser constatado no gráfico 4.19, mesmo com estas mudanças percebidas pelos especialistas, o Brasil aparece entre os últimos países na aceitação de mudanças mais constantes de emprego.

GRÁFICO 4.19 - NORMAS CULTURAIS E SOCIAIS - DEPENDÊNCIA DO GOVERNO E ESTABILIDADE



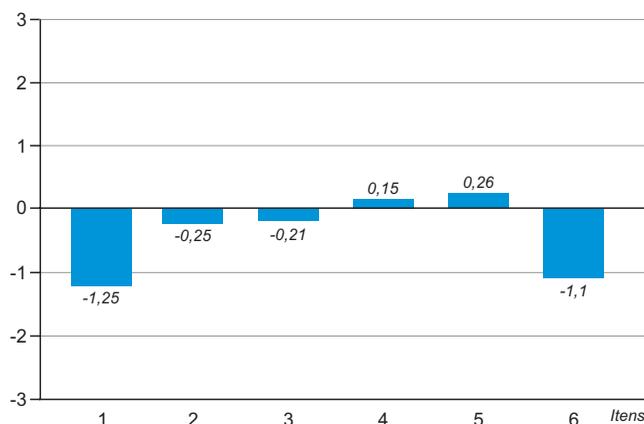
Outro fator já abordado no relatório de 2000, e novamente levantado em 2001, é a atitude perante o fracasso. O medo do fracasso devido à censura social constitui fator que pode inibir a tentativa de criação de novos empreendimentos e representou uma proporção relativamente alta entre os entrevistados (30%). O erro é pouco assimilado e aceito. A estrutura de valores e princípios que caracterizam o sistema de normas culturais e sociais brasileiro, tende a punir aquele que errou, mesmo quando comprovada a ausência de intenção de dolo ou má fé. O estigma do fracasso acompanha o indivíduo, o qual encontra dificuldade de re-inclusão. Há pouco espaço para aprendizagem, uma vez que o ciclo não se completa. Aprender a lidar com o fracasso

constitui-se em uma das habilidades mencionadas com maior frequência por empreendedores que alcançaram notoriedade em países como os EUA onde a cultura empreendedora é cultivada desde suas origens históricas.

Em contraposição ao fracasso, o brasileiro igualmente tem dificuldade de aceitar o sucesso alheio. Empreendedores bem-sucedidos são tratados com desconfiança, questionando-se os métodos e as motivações do indivíduo que demonstra a disposição e o impulso para mudar sua condição de vida por seus próprios meios. Segundo os especialistas, a ambição do crescimento e enriquecimento é ainda condenada particularmente nas regiões menos favorecidas do país, onde também a influência da religião é mais presente. Nas palavras de um dos entrevistados: "O brasileiro preza o fracasso". Fica evidente que não o seu próprio.

Cabe ainda mencionar dentre os aspectos levantados pelos especialistas consultados, na análise das normas sociais e culturais que têm influência sobre o nível da atividade empreendedora, a importância do papel exercido pela religião católica na formação dos valores vigentes e na atitude fatalista do brasileiro perante o seu destino, e a atuação destacada da mulher brasileira no mercado de trabalho ao aceitar os desafios impostos pela opção empreendedora. Estes aspectos mereceriam análises mais profundas e criteriosas, que escapam, no entanto, do escopo desta pesquisa no momento.

GRÁFICO 4.20 - NORMAS CULTURAIS E SOCIAIS



1. Em meu país, a seguridade social e os sistemas de bem estar encorajam as pessoas a tomarem iniciativas para serem auto suficientes.
2. Em meu país, é atribuído um alto valor à auto-suficiência, autonomia, individualismo e iniciativa pessoal.
3. Em meu país, diferenças no padrão de vida são bem tolerados.
4. Em meu país, a maioria dos jovens acredita que não se deveria contar tanto com o governo.
5. Em meu país, os mais jovens esperam mudar diversas vezes de emprego e ocupações antes da aposentadoria.
6. Em meu país, as pessoas preferem trabalhar para novas empresas a trabalhar em empresas bem estabelecidas.

O EMPREENDEDOR BRASILEIRO

Oportunidades, Capacidade e Motivação

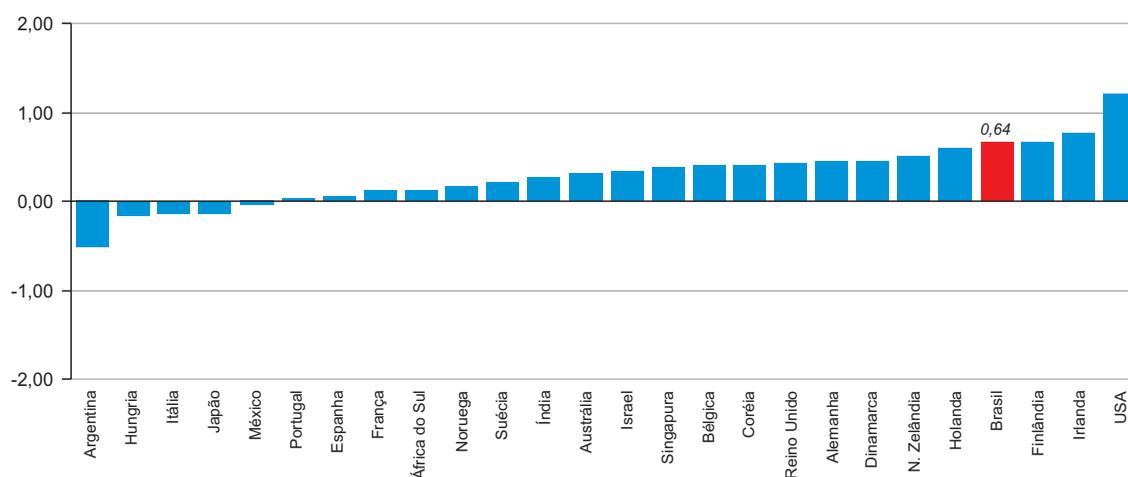
A avaliação das condições estruturais consideradas no modelo GEM e que facilitam ou restringem a existência de um maior ou menor nível de atividade, traz outras considerações que dizem respeito ao agente empreendedor que é, em última análise, quem vai explorar as oportunidades existentes, criar ou expandir empresas existentes.

A habilidade de identificar e explorar comercialmente uma oportunidade existente, é uma das competências essenciais do empreendedor. Detectada a oportunidade, surge a questão da habilidade em criar e gerir um empreendimento e a motivação ou determinação de levar a cabo o projeto.

A Percepção da Oportunidade

Em termos da existência de oportunidades a explorar, o Brasil aparece em posição bastante destacada entre os países participantes, conforme mostra o gráfico 4.21. Este resultado mantém uma certa coerência com o resultado (TAE) obtido a partir da pesquisa junto à população adulta, que coloca o Brasil entre os cinco países com maior nível de empreendedorismo. Na avaliação dos especialistas, as oportunidades para novos negócios tem aumentado nos últimos cinco anos, incluindo nesta avaliação também as empresas de alto crescimento normalmente associadas às novas tecnologias (gráfico 4.22).

GRÁFICO 4.21 - OPORTUNIDADE EMPREENDEDORA



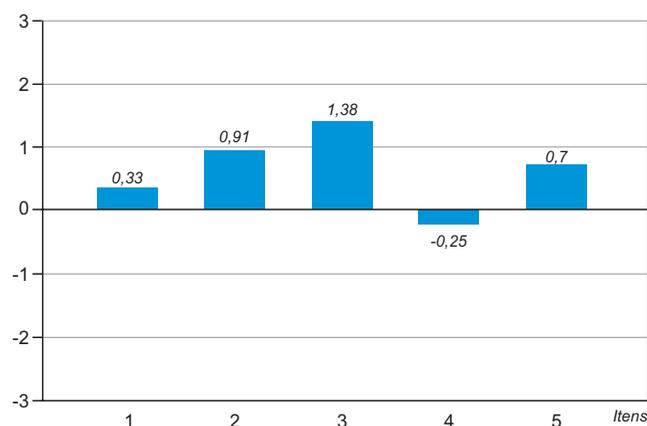
No item que confere a habilidade de identificar boas oportunidades de negócio, no entanto, a apreciação dos especialistas confere uma nota um pouco mais baixa ao empreendedor brasileiro (gráfico 4.22, item 1), o que parece contradizer de certa forma os resultados obtidos pelo Brasil. Um nível mais baixo de empreendedorismo confirmaria a percepção dos especialistas neste aspecto. Por outro lado, uma análise mais criteriosa do tipo de negócios com os quais o empreendedor brasileiro afirma estar envolvido, aliado a elevada proporção de empreendedorismo motivado pela necessidade, pode talvez elucidar esta aparente discrepância. A avaliação mais negativa sobre a habilidade em identificar novas oportunidades refere-se em grande parte às oportunidades existentes nas áreas de transformação e associadas a tecnologias mais avançadas ou de maior complexidade; áreas com potencial de crescimento maior e que

inovam produtos, processos e serviços existentes. Estas oportunidades, que seguramente existem numa economia aberta ao fluxo internacional de informações, provavelmente não estão sendo suficientemente exploradas.

Essa interpretação é reforçada pela baixa avaliação feita da disponibilidade e facilidade de acesso à informação. O potencial empreendedor, na maioria dos casos, tem acesso fortuito e casual às informações. Muito mais fruto de sua intuição ou de seu "faro", para utilizar a expressão de um dos entrevistados. Segundo os especialistas, a disseminação sistemática e organizada de informações sobre oportunidades é altamente deficiente, não havendo organismos e instrumentos que desempenhem adequadamente este papel. Poucos são os setores que dispõem de dados mais confiáveis e atualizados.

Da avaliação dos especialistas pode-se concluir que existe um potencial expressivo de oportunidades nos segmentos de negócio de alto crescimento, geralmente associados ao desenvolvimento de alta tecnologia e inovação, e que requerem projetos mais complexos para a sua criação. Conclui-se também que este tipo de oportunidade não é suficientemente explorado, e que é nesta categoria de empreendimentos que a demanda por um número maior de empreendedores se faz sentir.

GRÁFICO 4.22 - OPORTUNIDADE EMPREENDEDORA



1. Em meu país, as pessoas vêem muitas oportunidades boas para a criação de novas empresas.
2. Em meu país, existem mais oportunidades para a criação de novas empresas do que pessoas capazes de aproveitá-las.
3. Em meu país, boas oportunidades para novas empresas aumentaram consideravelmente nos últimos 5 anos.
4. Em meu país, é fácil obter as informações necessárias para avaliar oportunidades de negócios.
5. Em meu país, existem diversas e boas oportunidades para criar empresas de alto crescimento.

Capacidade para Empreender

A capacidade de perceber a existência de oportunidades para novos negócios é, sem dúvida, um requisito essencial, porém não suficiente, no processo de criação de empresas. Outros fatores contribuem para este processo. Seguindo o modelo teórico que fundamenta o projeto GEM, o nível da atividade empreendedora de um país é também explicado pela capacidade demonstrada para administrar uma empresa. O gráfico 4.23, revela que neste aspecto o Brasil situa-se abaixo da média obtida na comparação com os demais países. Segundo a avaliação dos especialistas, a capacidade de o brasileiro administrar e fazer expandir um negócio é relativamente baixa. Enquanto a habilidade de

articulação para criar e organizar uma nova empresa é um pouco melhor avaliada, a capacidade de conduzir o empreendimento ao longo da curva de experiência, seguindo até os estágios de consolidação e expansão, é percebida como deficiente (gráfico 4.24).

GRÁFICO 4.23 - POTENCIALIDADE EMPREENDEDORA

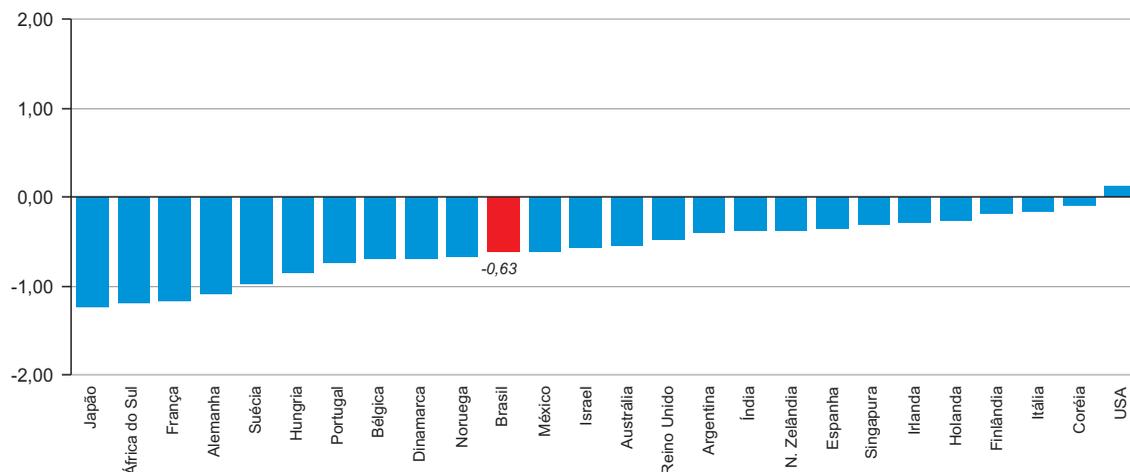
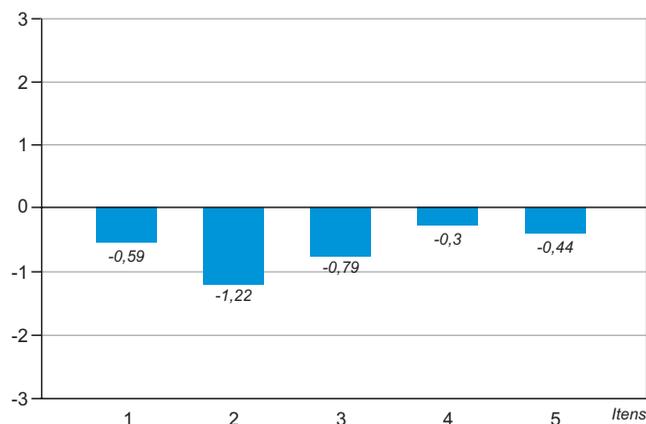


GRÁFICO 4.24 - POTENCIALIDADE EMPREENDEDORA



1. Em meu país, a maioria das pessoas acredita que criar novos ou negócios de alto crescimento é fácil.
2. Em meu país, muitas pessoas sabem como administrar um pequeno negócio.
3. Em meu país, muitas pessoas têm experiência para começar um novo negócio.
4. Em meu país, muitas pessoas conseguem reagir rapidamente a boas oportunidades de negócios.
5. Em meu país, muitas pessoas têm habilidade para organizar os recursos necessários para um novo negócio.

Na visão dos especialistas, o brasileiro tende a subestimar a complexidade envolvida na gestão competente de um negócio. A superficialidade no trato dos negócios compromete a possibilidade de seu sucesso, levando um número significativo de empreendimentos ao fracasso. A dificuldade de superar os primeiros anos de operação é devida em grande parte ao limitado domínio e conhecimento de modernos conceitos e práticas de gestão. A pouca exposição à informação e ao treinamento especializado, necessário para a estruturação de um novo negócio, é considerada pelos especialistas como uma das deficiências encontradas no empreendedor brasileiro que poderiam ser melhor atendidas pela infra-estrutura educacional e profissional existente no país. A escassa oferta, no entanto, de programas voltados para a orientação e capacitação de indivíduos nos diferentes estágios da criação e consolidação dos negócios, dificultam a superação deste fator restritivo a uma prevalência maior dos novos empreendimentos.

A educação geral básica do empreendedor e os anos de estudo a que foi exposto, igualmente influem na capacidade de gestão de um indivíduo pela maior facilidade de assimilação e interpretação das informações que o estudo formal proporciona, independente da área de formação.

A capacitação deficiente para a gestão dos negócios reduz por sua vez a disposição para assumir maiores riscos. Segundo os especialistas, proporção significativa de empreendedores revela uma baixa ambição de crescimento, motivada em muito pelo receio da perda de controle sobre a operação. Novamente, o desconhecimento de modernas técnicas e modelos de gestão inibe a propensão ao crescimento e à expansão de novos empreendimentos. Como consequência, seu potencial de contribuição ao desenvolvimento social e econômico do empreendimento não é explorado ao limite de suas possibilidades. Este fato poderia ser uma justificativa plausível para a incipiente participação de empreendimentos de origem brasileira, no mercado internacional.

Procurando chegar a uma conclusão quanto à capacidade de administrar um negócio demonstrada pelo brasileiro, os resultados obtidos da análise sugerem a importância de se desenvolver no país uma consciência maior dos imperativos da competitividade, tanto no plano nacional como internacional, disponibilizando meios e instrumentos de suporte com a missão específica de atender às necessidades e particularidades das empresas nascentes ou em crescimento.

Motivação para Empreender

A metodologia utilizada para o levantamento das informações permitiu estabelecer uma distinção importante e altamente pertinente à formulação de políticas para o estímulo e apoio a atividade empreendedora. A distinção feita entre o empreendimento motivado pela exploração de uma oportunidade de negócio e o empreendimento induzido pela necessidade de criar meios próprios de subsistência permite uma análise e considerações distintas dos requerimentos e das particularidades subjacentes aos motivos alegados.

Um contraste curioso é produzido ao se comparar o nível de motivação indicado pelo Brasil no gráfico 4.25 e o elevado nível de empreendedorismo do país (TAE) obtido na pesquisa junto à população adulta. A avaliação dos especialistas, apesar de conceder um grau relativamente mais alto a esta questão (gráfico 4.26), em comparação às outras condições analisadas, não é coerente com os resultados obtidos pelos países quanto ao nível de empreendedorismo. Seria de esperar que, tendo o Brasil uma das taxas mais altas, também o nível de motivação para empreender apresentasse um índice mais elevado.

O item 2 no gráfico 4.26, no entanto, tendo ficado abaixo da média, revela a posição mais conservadora dos especialistas quanto à motivação percebida no brasileiro para empreender. Seria esperado também que o interesse em empreender fosse motivado pelo potencial de auferir altos rendimentos e de mudança no padrão de vida do cidadão.

Não é esta a interpretação dos entrevistados. A avaliação conferida a este item sugere que a opção de empreender continua a não ser considerada como uma opção apropriada a ser seguida.

GRÁFICO 4.25 - MOTIVAÇÃO

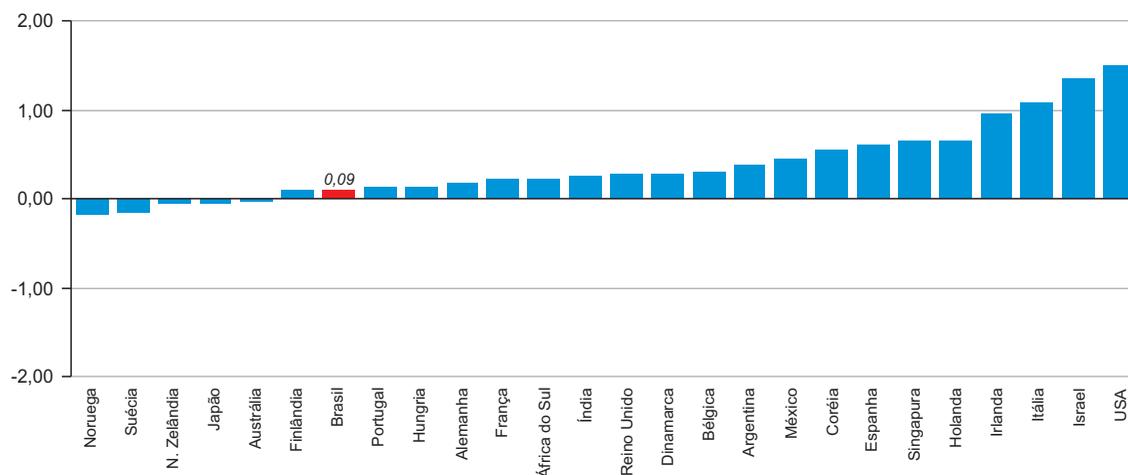
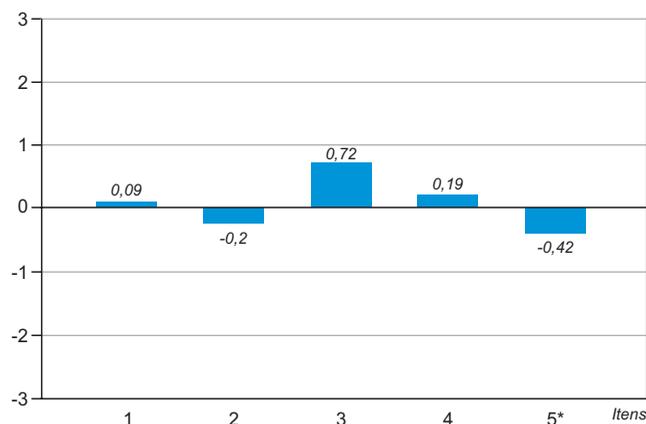


GRÁFICO 4.26 - MOTIVAÇÃO



1. Em meu país, a criação de novos empreendimentos é considerada uma forma apropriada de ficar rico.
2. Em meu país, a maioria das pessoas considera tornar-se um empreendedor uma desejável opção de carreira.
3. Em meu país, empreendedores bem sucedidos têm status elevado e são respeitados.
4. Em meu país, a mídia promove com frequência histórias de empreendedores bem sucedidos.
5. Em meu país, a maioria não acredita que as pessoas iniciam novos negócios somente quando não encontram um bom emprego.

Em termos gerais, a análise dos especialistas poderia levar à conclusão que a motivação para empreender não é uma característica marcante no brasileiro. Conclusão esta que seria contradita pela alta taxa de empreendedorismo encontrada para o Brasil, conforme já mencionado. Esta percepção pode encontrar sua explicação se for considerada a proporção de indivíduos não motivados pela oportunidade de criar um novo negócio, mas que estão envolvidos com algum tipo de atividade com a intenção única de gerar os meios necessários a sua sobrevivência. Conforme abordado no item 1.3, esta proporção ficou com um percentual acima de 40%, bastante elevada em comparação a países como Austrália, Nova Zelândia e EUA, para não citar os países europeus. Onde poderia ser concluído que, resolvida a questão da necessidade, para

efeito de raciocínio, o Brasil teria uma parcela significativamente menor de empreendedores, pois o número seria reduzido em 40%, alterando conseqüentemente a colocação geral do país no cálculo do nível de empreendedorismo entre os países.

Os resultados deste raciocínio hipotético dariam maior coerência à observação dos especialistas quanto ao nível de motivação para empreender do brasileiro e sua moderada capacidade de percepção de oportunidades de negócio, conforme abordado em tópico anterior.

Tomando-se a questão de um outro ângulo, pode-se concluir que os resultados obtidos, tanto da parte dos especialistas como da pesquisa com a população adulta, sugerem que a maioria dos brasileiros que procuram empreender, o faz por ter a motivação de explorar um nova oportunidade de negócio. O valor médio obtido para o item 5, no gráfico 4.26, confirma esta percepção indicando que, no entendimento dos especialistas, a motivação para empreender vem mais do interesse em criar um negócio a partir de uma oportunidade percebida do que pela falta de melhores opções profissionais.

Para finalizar esta parte do relatório, cabe ressaltar que a motivação para empreender encontrada numa comunidade está diretamente associada ao prestígio conferido à atividade no meio social e profissional. No caso específico desta atividade, o conceito e a imagem conquistados pelo empreendedor junto aos meios de comunicação, a comunidade universitária e a comunidade de modo geral, têm efeitos diretos sobre a motivação para empreender da população.

ALGUMAS CONCLUSÕES

Os resultados obtidos em 2001 confirmam o importante papel da atividade empreendedora no desenvolvimento econômico e social do país. Conforme revelam os resultados da pesquisa, mesmo apresentando um pequeno recuo no nível de empreendedorismo em relação ao nível obtido em 2000, a sua contribuição para a geração de emprego e renda não pode ser subestimada.

Com uma taxa de 14,2% no nível de empreendedorismo, indicando que 14 em cada 100 adultos estavam envolvidos com alguma forma de atividade empreendedora, o Brasil se mantém entre os cinco países mais empreendedores no relatório do GEM 2001 na sua edição internacional. Este resultado sugere ter o brasileiro uma vocação de certa forma surpreendente, contradizendo sob alguns aspectos o senso comum prevalecente entre os meios mais informados e atuantes neste segmento. Uma análise mais criteriosa dos dados levantados pode, no entanto, sugerir que muito deste ímpeto empreendedor está associado a uma condição estrutural do país, que mantém um significativo contingente da população sem acesso a uma situação de emprego mais estável e que permita condições adequadas de sustento.

As duas novas medidas introduzidas na metodologia em 2001, fazendo uma distinção entre os fatos geradores da iniciativa de empreender, ou seja, a oportunidade ou a necessidade, permitem um refinamento no nível de análise. Desta forma, os resultados obtidos podem contribuir significativamente para uma melhor compreensão da dinâmica deste fenômeno, sob os aspectos de natureza social, cultural e econômica. A presumida vocação empreendedora do brasileiro sobrepujando países em condições de desenvolvimento socioeconômico mais avançadas, pode ser melhor avaliada a partir desta distinção, esclarecendo a real condição do empreendedorismo no país.

Retomando a questão inicial quanto ao importante papel desempenhado pelo empreendedor, a análise dos resultados obtidos na pesquisa junto à população adulta permite algumas conjeturas que ajudam a evidenciar o potencial de contribuição da atividade empreendedora ao desenvolvimento social e econômico do país. Apesar de não utilizar dados estatísticos oficiais, tais conjeturas, feitas com o único intuito de salientar o potencial da atividade empreendedora como instrumento de desenvolvimento, são, no entanto, perfeitamente plausíveis.

Tomando por base o número de empresas nascentes (*start-ups*) no Brasil, as quais representam aproximadamente 67% dos empreendimentos iniciados em 2001, e assumindo que apenas 50% consigam consolidar-se ao cabo de três anos, e assumindo ainda que cada um destes crie apenas dois postos de trabalho, o país poderia contar com o expressivo número de 8 milhões de empregos. Este exercício simplista em sua concepção revela-se, no entanto, provocador, dadas as limitadas alternativas disponíveis com semelhante potencial para uma política pública voltada à geração de emprego. O número acima é bastante modesto se for considerado que o número médio estimado de pessoas a serem absorvidas por estes novos empreendimentos após cinco anos de operação é de aproximadamente 5 pessoas.

Outro aspecto a ser destacado e que transparece nos dados comparativos da pesquisa no plano internacional, é a associação da atividade empreendedora com o nível de desenvolvimento e inovação tecnológica. Os países que apresentaram taxas de atividade empreendedora por oportunidade mais elevadas, são também aqueles que apresentam níveis tecnológicos mais avançados. O papel desempenhado pelo empreendedor neste contexto fica novamente evidenciado, trazendo uma dimensão adicional a sua contribuição. Conforme exposto na análise dos especialistas consultados, a atividade empreendedora é muitas vezes subestimada e ainda pouco estimada pela sociedade brasileira.

À semelhança de outros países participantes do GEM, as análises e considerações dos especialistas nem sempre coincidiam com os resultados obtidos da pesquisa junto à população adulta. Enquanto a avaliação dos especialistas mostra uma tendência mais negativa e crítica em relação às condições de trabalho a que o empreendedor brasileiro é submetido, os resultados originados no campo sugerem uma realidade um pouco mais favorável. Tomadas no conjunto, as avaliações dos especialistas no tocante

às condições de suporte e estímulo à atividade empreendedora existentes no país, ficaram em média a 40% do padrão considerado ideal. Conforme pôde ser observado nas comparações entre os países, a avaliação destas condições manteve o Brasil em posição de desvantagem na grande maioria dos fatores analisados.

Essas condições estruturais avaliadas segundo a percepção dos especialistas, deveriam, em princípio, inibir a atividade empreendedora no país. A taxa obtida pelo Brasil posicionando-o em quinto lugar na escala internacional, parece, no entanto, contradizer esta percepção. A possível resposta a esta aparente contradição está provavelmente no tipo de empreendedorismo considerado.

A análise dos especialistas levou possivelmente em consideração a criação de empresas de base tecnológica e alto crescimento, de operação mais complexa, normalmente encontradas nos empreendimentos aqui categorizados como de oportunidade. Este tipo de empreendedorismo requer melhor estrutura de apoio, com a presença de investidores informais (*angels*), facilidade nos procedimentos para a criação de novas empresas, concessões fiscais e tributárias, e facilidade de acesso à tecnologia e aos mercados. Conforme visto, este tipo de empreendedorismo representa 60% das iniciativas de criação de novos negócios.

O empreendedorismo motivado pela necessidade, por sua vez, demanda, em geral, menos recursos e um nível menor de serviços devido a sua baixa sofisticação operacional e tecnológica. Muitas vezes operando na informalidade, não são de fácil identificação apesar de representarem 40% dos empreendimentos sendo criados em 2001. Colabora também para a avaliação dos especialistas o fato de estarem, via de regra, sediados em centros urbanos de maior densidade demográfica, enquanto este tipo de empreendimento apresenta maior dispersão geográfica com grande ocorrência em regiões interioranas.

Outro aspecto a ser considerado no estímulo à atividade empreendedora é a elevada participação da mulher neste tipo de atividade. Confirmando os resultados de 2000, o Brasil mantém uma das relações mais elevadas de participação feminina (38%) no número de empreendimentos sendo criados. O mesmo ocorre com a faixa etária dos empreendedores brasileiros, mais baixa do que nos demais países pesquisados. Estes fatos reforçam a importância de desenvolver políticas e programas atentos às necessidades e particularidades dos diferentes segmentos envolvidos com a criação de novas empresas. No caso da mulher empreendedora, ações dirigidas ao seu estímulo devem necessariamente considerar o contexto diferenciado de formação e subsistência da mulher. O acúmulo de papéis a que geralmente é obrigada a desempenhar, a condição econômico-financeira em geral diferenciada e as questões relativas às normas sociais e culturais ainda restritivas a sua atuação profissional, exigem atenção especial para que o seu acesso a atividade empreendedora seja facilitada.

A evidência de que o empreendedorismo por necessidade atende a uma extensa lacuna na economia requer estudos mais aprofundados quanto às motivações, estrutura de recursos e perfil do empreendedor. A maior incidência de empreendedorismo por necessidade entre a população com até quatro anos de escolaridade aponta para a importância de proporcionar meios de acesso à informação, à instrumentação gerencial e ao capital, bastante diferenciados daqueles a serem disponibilizados ao empreendedor com um nível mais elevado de escolaridade.

As correlações feitas neste estudo revelam a relação existente entre anos de estudo e a propensão a empreender. Acrescente-se a este fato o maior tempo de prevalência dos negócios entre os empreendedores com nível universitário, bem como sua propensão a criar empresas motivados por alguma oportunidade percebida. Novamente aqui a diferenciação no direcionamento dos instrumentos de estímulo e apoio a este tipo de empreendedor se confirma, sugerindo um atendimento adequado ao nível de complexidade da operação intencionada. O mesmo ocorre com as correlações feitas levando em conta o nível de renda do empreendedor.

Trazendo as análises elaboradas neste relatório a uma síntese que incorpore os resultados, as percepções e conclusões extraídas da pesquisa envolvendo as diferentes fontes de dados e informações, pode-se argumentar que os dois tipos de empreendedorismo identificados de acordo com a sua motivação – oportunidade ou necessidade – possibilitaram, de um lado, uma compreensão melhor das características e perfil do indivíduo propenso a empreender, condição essa que permite divisar tratamentos diferenciados para cada caso. A adequação particularizada das condições estruturais para empreender parece ser o caminho mais promissor para que o país possa encampar uma política competente e abrangente ao estímulo e ao apoio eficiente às empresas novas, nascentes ou em crescimento. Parece ser este também o caminho mais coerente com uma política de desenvolvimento sustentado.

PARA O ESTÍMULO A UMA SOCIEDADE EMPREENDEDORA

A vitalidade do empreendedorismo para o crescimento dinâmico e sistêmico de uma economia moderna já foi amplamente discutida e comprovada.¹ As ações necessárias ao seu estímulo e crescimento desdobradas em políticas e programas de governo, assim como de iniciativas de instituições privadas e comunitárias, apresentam interdependência e complexidade sistêmica que não permitem soluções simplificadas. Entretanto, o conhecimento acumulado pelo projeto GEM, seja no plano nacional, seja internacional, permite a sugestão de algumas ações possíveis de realização dentro de um escopo de política pública orientado tanto às necessidades e particularidades do empreendedorismo motivado pela oportunidade como àquele motivado pela necessidade.

¹ BLAUG, Mark, "Entrepreneurship Before and After Schumpeter", in *Entrepreneurship*, Edit. Swedberg, R. Oxford Management Readers, Oxford, 2000, p. 76-88.

Discussões sobre políticas e programas voltados à promoção de empreendimentos de pequeno porte têm sistematicamente abordado a realidade do empreendedor iniciante ou de pequeno porte baseados em pressupostos não verificados no cotidiano dos indivíduos empenhados em transformar uma idéia em um negócio comercialmente viável e promissor.

Um desses pressupostos é a noção da existência de um amplo estoque de empreendedores aptos e capazes de assimilar e utilizar de forma eficiente os recursos disponibilizados à instalação e à expansão dos negócios. Os resultados obtidos pelo GEM nacional e internacional sugerem que este não é exatamente o caso. O número de empreendedores preparados e capazes de identificar e explorar uma oportunidade de negócio em níveis de excelência, garantindo sua competitividade mediante a pesquisa e inovação constantes, ao mesmo tempo em que administram sua saúde financeira e a capacidade de crescimento, não é significativo em relação à massa populacional.

Outro pressuposto equivocado é a persistência da não assimilação do fato, evidenciado neste e em outros estudos, de que a condição de existência de empresas nascentes e em crescimento é distinta das condições de empresas já estabelecidas e de maior porte. As condições, características e necessidades de cada segmento apresentam situações particulares em função do tipo, do ramo de atividade, do fato que motivou a criação do empreendimento, do perfil e das habilidades do potencial empreendedor. Tais distinções têm implicações que não podem ser subestimadas na formulação de políticas e programas, sob pena de comprometer a sua efetividade e resultados almejados.

Estudos recentes sugerem que a capacidade de um empreendimento de transpor as fases iniciais de criação e desenvolvimento do negócio está condicionada à capacidade de o empreendedor desenvolver e combinar os recursos iniciais necessários². Empreendimentos em sua fase inicial, principalmente aqueles que têm na inovação e na orientação para o crescimento a base de sua criação, exigem recursos de natureza e característica diferentes daqueles de empresas convencionais ou de crescimento mais lento³.

Para o empreendedor iniciante, o grande desafio está em construir uma base inicial de recursos (financeiros, pessoas, informações, contatos, conhecimento) necessários para iniciar um empreendimento. Transformar uma idéia em uma realidade viável de mercado representa um esforço e condições excepcionais pessoais, estruturais e conjunturais, e que requerem, por sua vez, determinação, autoconhecimento, automotivação, conhecimento de outros e do ramo e tipo de negócios imaginado.

Cada decisão referente à aplicação dos recursos disponíveis, ou a criar, traz implicações que podem ser fatais para a sobrevivência e o crescimento do

² TIMMONS, J., BYGRAVE, W. *Venture Capital: reflections and projections*. In: SEXTON, D. L., SMILOR, R. (Eds.). *Entrepreneurship 2000*. Chicago: Upstart Publishing, 1997. p. 29-46.

³ ANDREWS, K. *The concept of corporate strategy*. Homewood, II; Richard D. Irwin, 1971.

empreendimento. A habilidade do empreendedor em decidir corretamente sobre a alocação e combinação estratégica dos recursos pode determinar o sucesso ou o fracasso de sua nova empresa⁴.

Políticas e programas voltados para o empreendedorismo, e mesmo estudos de natureza científica, têm reconhecido, em certa medida, a importância da disponibilidade destes recursos. O que não tem sido reconhecido, e encaminhado de forma inadequada, é a constatação de que a construção de um empreendimento, a partir de uma base inicial inexistente, requer uma atenção especial e deve estar implícita na formulação inicial dos programas e ações pertinentes.

A construção de uma base de recursos requer que estes sejam identificados, reunidos e adquiridos para atender, de forma rápida, à oportunidade percebida, antes que recebam outra destinação⁵. Uma combinação de fatores entram em jogo neste processo para que o empreendimento consiga atingir os estágios de consolidação e expansão.

Os aspectos levantados na parte final deste relatório têm por finalidade contribuir para a concepção e o desenvolvimento de iniciativas voltadas ao estímulo e à expansão da atividade empreendedora no país, por meio do debate e da criação de soluções que produzam respostas efetivas às necessidades e expectativas dos indivíduos que têm a aspiração e o potencial de iniciar novos empreendimentos, assim como daqueles que desejam atualizar e ampliar seus conhecimentos e suas habilidades para a gestão mais eficiente de seus negócios.

Ações orientadas com objetivos dessa natureza representam necessariamente um projeto de longo prazo. O senso de urgência imposto pela necessidade de inserção do atividade empreendedora nacional no contexto da competitividade global não permite, entretanto, nenhuma transigência neste sentido.

Na continuidade, são destacados apenas alguns dos temas levantados ao longo deste relatório, servindo mais como elementos para o estímulo da discussão necessária ao desenvolvimento do empreendedorismo no país.

Educação e Capacitação Profissional

O desenvolvimento de uma vocação e capacidade para empreender requer uma mudança nos paradigmas e modelos mentais dominantes, que orientam os sistemas de valor e pré-condicionam o comportamento e as atitudes dos jovens em relação a suas percepções da realidade imediata e às possibilidades de ação disponíveis. A atitude do "fazer é possível" deve ser cultivada na educação geral básica do brasileiro, estimulando a assimilação das noções de autonomia, independência e potencial de realização de cada indivíduo.

⁴ COLLIS, D., MONTGOMERY, C. *Competing on resources: strategy in the 1990's*. *Havard Business Review*, p. 118-128 July/Aug. 1995.

⁵ PENROSE, E. *The theory of growth of the firm*, New York : John Wiley & Sons, 1959.

Com esse propósito os conteúdos dos programas de ensino e as abordagens pedagógicas adotadas pelas escolas e universidades pedem por uma revisão profunda, avaliando de forma criteriosa a instância na qual melhor se inserem os valores e princípios formadores de uma cultura empreendedora. O objetivo deste cuidado com a introdução do tema é assegurar sua perfeita integração com as demais disciplinas, independente da área de conhecimento tratada.

A criação de uma cultura empreendedora requer ações integradas e orientadas por uma compreensão sistêmica do processo de formação, envolvendo a pesquisa e o desenvolvimento de conhecimento especializado e a sua validação na prática da atividade empreendedora. Neste sentido, deve ser buscada uma integração mais eficiente entre a universidade, as instituições de capacitação e atualização profissional e o contexto em que atua o empreendedor.

A formação empreendedora deve ser orientada por princípios éticos de responsabilidade e participação ativa na transformação e no desenvolvimento da cultura nacional, ao mesmo tempo em que promove o ensinamento dos conhecimentos e habilidades necessários para a prática empreendedora.

Criando uma Cultura Empreendedora

Mudanças culturais não acontecem facilmente. Elas requerem tempo e estratégias de transformação que penetrem os diferentes setores e segmentos da sociedade. Diversos atores têm papel preponderante neste processo, dentre eles o sistema educacional e a mídia têm, sem dúvida, o maior potencial de transformação dos valores e princípios aceitos e praticados por uma comunidade.

Para que a atividade empreendedora seja melhor compreendida e aceita como opção profissional respeitável e atraente pelos indivíduos e a sociedade em geral, é primordial trazer à consciência dos meios de comunicação a importância de promover de forma sistemática e apreciativa a imagem do empreendedor como elemento realizador, que cumpre um papel crítico na renovação e capacidade de adaptação da sociedade, contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento econômico e social do país.

Estabelecer espaços próprios para a promoção constante das ações e conquistas de empreendedores, valorizando e prestigiando seus sucessos mediante uma divulgação mais sistemática e elaborada de sua trajetória profissional, de sua biografia pessoal, assim como dos desafios enfrentados no projeto de criação e consolidação de seu empreendimento.

Estimular a maior presença e o envolvimento destes empreendedores em eventos de natureza cultural, educacional e de ação comunitária, humanizando e desmistificando o personagem.

A exemplo de outras áreas e atividades, como a esportiva e televisiva, criar e promover empreendedores como "modelos" a serem seguidos, para servir de inspiração e estímulo à sociedade em geral mas principalmente à população mais jovem em idade de formação, às possibilidades desta opção profissional.

Acesso e Custo do Capital

Estimular o sistema bancário nacional a criar formas e fontes alternativas de financiamento e crédito para empresas nascentes e novas, tendo por orientação a política de tratamento diferenciado a cada categoria de investimento.

Desenvolver programas e instrumentos de suporte financeiro – investimento e crédito - que façam a necessária distinção entre o *empreendedor por oportunidade* e o *empreendedor por necessidade*, observando suas particularidades e atendendo de forma diferenciada os empreendimentos segundo o segmento de atuação, o ramo de atividade, a complexidade do projeto e o potencial de crescimento.

Estimular e viabilizar a maior presença do investidor privado (*angel*), introduzindo aperfeiçoamentos na regulamentação e mecanismos de operação da atividade de capital de risco no país.

Promover uma profunda reestruturação nas políticas, normas e procedimentos voltados ao suporte financeiro de empreendimentos no estágio inicial de criação, atenuando as exigências e facilitando as regras de acesso ao capital, o que inclui uma política efetivamente diferenciada de custos e de retorno do capital, ampliando desta forma sua capacidade de assumir os riscos inerentes ao negócio.

Informação e Divulgação

Aperfeiçoar os meios e instrumentos especializados na informação e divulgação de temas e questões de interesse direto e imediato ao potencial empreendedor e aquele que se encontra nas fases iniciais de criação e consolidação de seu negócio.

Criar soluções integradas de fácil acesso por parte do empreendedor, que produzam e disponibilizem conhecimentos sobre novas oportunidades de negócio, inovações tecnológicas disponíveis e do potencial comercial de novos segmentos de mercado.

Estimular o uso da internet como instrumento de acesso e intercâmbio de informações, disponibilizando "sites" especializados e locais físicos de acesso e uso do instrumento.

Procedimentos Legais e Administrativos

Promover uma radical simplificação nos procedimentos e regulamentos de natureza legal, fiscal, trabalhistas e tributários que interferem na velocidade e facilidade de constituição e registro de novas empresas, bem como nos trâmites exigidos nas alterações estruturais e societárias. A simplificação deveria incluir os três níveis de governo – federal, estadual e municipal – unificando e integrando os sistemas de cadastro e processamento de informações.

Ciência e Tecnologia

Os esforços para introduzir aperfeiçoamentos na lei de proteção de marcas e patentes, assimilando as novas situações de propriedade e autoria intelectual, devem ser continuados e estimulados, com atenção especial às condições das empresas nascentes e em crescimento.

Buscar a simplificação e agilização dos processos de registro e proteção de invenções e inovações tecnológicas, divulgando e educando o empreendedor de sua importância no estímulo ao desenvolvimento tecnológico nacional.

Intensificar a criação de incubadoras tecnológicas, incentivando a sua aproximação e integração com universidades e centros de pesquisa e de capacitação gerencial, foram alguns dos aspectos mais enfatizados na pesquisa.

Desenvolver uma melhor compreensão dos objetivos finais dos esforços de inovação tecnológica, demonstrando que é na aplicação comercial que a contribuição do pesquisador é medida. A reformulação dos processos de aprovação e avaliação de projetos patrocinados por fundos voltados à pesquisa, introduzindo a variável mercadológica como um dos requisitos de resultado, pode alterar a prevalência de produtos de baixa relevância comercial.

Estimular uma maior integração entre empresas nascentes e instituições de pesquisa, desenvolvendo um modelo interativo de pesquisa, em contraposição ao tradicional modelo linear. A adoção do processo interativo de pesquisa e desenvolvimento pode aumentar a eficiência na transferência de novas tecnologias e na incorporação de novos conhecimentos e descobertas científicas.

Infra-estrutura Física

É condição imprescindível para a viabilidade e competitividade das empresas numa economia moderna a existência de uma infra-estrutura viária eficiente e tecnologicamente avançada, que permita o transporte com a rapidez e segurança exigidas pelo mercado consumidor. É evidente que investimentos de grande vulto são demandados para a atualização e expansão da malha viária existente.

REFERÊNCIAS

- ANDREWS, K. The concept of corporate strategy. Homewood, II; Richard D. Irwin, 1971.
- ARENIUS et al. GEM2001 – Finnish Executive Report. Helsinki University of Technology, p.25.
- BIRLEY, S. "The Role of New Firms: Births, Deaths, and Job Generation." *Strategic Management Journal* 7: 361-76, 1986.
- BLAUG, Mark, "Entrepreneurship Before and After Schumpeter", in Entrepreneurship, Edit. Swedberg, R. Oxford Management Readers, Oxford, 2000, p. 76-88.
- COLLIS, D., MONTGOMERY, C. Competing on resources: strategy in the 1990's. Harvard Business Review, p. 118-128 July / Aug. 1995.
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor - Executive Report, 2001.
- GEM. Empreendedorismo no Brasil - Global Entrepreneurship Monitor, 2000.
- GEM. Empreendedorismo no Paraná - Global Entrepreneurship Monitor, 2001.
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor - Finnish Executive Report, 2001.
- HOMER, P. "Endogenous Technological Change". **Journal of Political Economy**, 1990, p. 98; 71-102.
- IBQP – Empreendedorismo no Paraná – 2001.
- PENROSE, E. The theory of growth of the firm, New York : John Wiley & Sons, 1959.
- TIMMONS, J.A. New venture creation. Irwin McGraw – Hill, Boston, 4ª ed. 1994.
- TIMMONS, J., BYGRAVE, W. Venture Capital: reflections and projections. In: SEXTON, D. L., SMILOR, R. (Eds.). Entrepreneurship 2000. Chicago: Upstart Publishing, 1997. p. 29-46.