

EMPREENDEDORISMO NO BRASIL 2009

RELATÓRIO EXECUTIVO





EMPREENDEDORISMO NO BRASIL 2009

RELATÓRIO EXECUTIVO



PATROCÍNIO



COORDENAÇÃO INTERNACIONAL DO GEM

Babson College
 Universidad Del Desarrollo
 Reykjavík University
 London Business School
 Global Entrepreneurship Research Association (Gera)

PROJETO GEM BRASIL

INSTITUIÇÃO EXECUTORA

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)

Eduardo Camargo Righi – diretor presidente
 Maurício Fernando Cunha Smijtkink – diretor executivo

INSTITUIÇÕES PARCEIRAS

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

Adelmir Santana – presidente do Conselho Deliberativo Nacional
 Paulo Tarciso Okamoto – diretor presidente
 Carlos Alberto do Santos – diretor técnico
 José Claudio do Santos – diretor de Administração e Finanças
 Enio Duarte Pinto – gerente da Unidade de Atendimento Individual
 Maria del Carmen Martin y Tomé Stepanenko – coordenadora de parcerias

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai/PR)

Rodrigo Costa da Rocha Loures – presidente
 João Barreto Lopes – diretor regional

Serviço Social da Indústria (Sesi/PR)

Rodrigo Costa da Rocha Loures – diretor regional
 José Antônio Fares – diretor superintendente

EQUIPE TÉCNICA

Coordenação e Execução

Júlio César Felix
 Simara Maria de Souza Silveira Greco
 Paulo Alberto Bastos Junior
 Joana Paula Machado
 Rodrigo Gomes Marques Silvestre
 Andressa Autori de Moraes
 Ariane Marcela Côrtes
 Romeu Herbert Friedlaender Junior
 Adriano Renzi
 Maria Julia Jacubiak

Pesquisa de Campo com População Adulta

Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda.

Pesquisa de Campo com Especialistas Nacionais em Empreendedorismo Entrevistadores

Ana Lúcia Soares Gonçalves
 Milene Louise Gelenski
 Paulo Alberto Bastos Junior
 Suryane Nabhem Kalluf

Capa e Diagramação

Priscila Bavaresco
 Marcelo Bacellar

Revisão

Tomás Eon Barreiros

INTRODUÇÃO

Uma característica marcante do GEM no Brasil, que se mantém e aperfeiçoa-se, é o processo de constante evolução pelo qual ele vem passando desde 2000, ano em que a pesquisa começou a ser feita no país (ver quadro 1). Esse traço põe em relevo, a cada novo ciclo, as características da dinâmica empreendedora a partir de perspectivas diferentes e variadas tornando os documentos oficiais do GEM um produto esperado e saudado pela sociedade brasileira a partir de seu lançamento.

QUADRO 1 – EVOLUÇÃO PESQUISA GEM BRASIL (2001 A 2008)

TEMAS E APRIMORAMENTO METODOLÓGICO

2001	Principais taxas. Condições para empreender. Motivação para empreender. Dados comparativos entre países. Características dos empreendimentos.
2002	Empreendedorismo de alto potencial de crescimento. Relação entre empreendedorismo e crescimento econômico dos países. Fontes de recursos para empreender. Investidores informais.
2003	Contextualização detalhada a partir de pesquisas secundárias. Tópicos especiais: investidores em capital de risco no Brasil e novos habitats do empreendedorismo e a questão de gênero. Proposições para a melhoria do empreendedorismo no Brasil.
2004	Correlações entre o empreendedorismo e a economia global. Caracterização dos grupos de países segundo renda <i>per capita</i> . Mentalidade empreendedora no Brasil. Empreendedorismo social.
2005	Caracterização dos empreendedores estabelecidos. Detalhamentos dos estudos comparativos com outros países. A inovação no empreendedorismo no Brasil. O negócio na composição da renda do empreendedor. Expectativa de geração de emprego e inserção internacional. Busca de orientação e aconselhamento pelo empreendedor. Resumo das atividades dos demais países participantes da pesquisa GEM.
2006	Cálculo do potencial de inovação dos empreendimentos. Identificação do empreendedorismo brasileiro. Políticas e programas educacionais voltados ao empreendedor. Descontinuidade dos negócios no Brasil. Implicações para formuladores de políticas públicas.
2007	Empreendedorismo brasileiro em perspectiva comparada. Financiamento do empreendedorismo no Brasil. Aspectos socioculturais da atividade empreendedora no Brasil sob perspectiva comparada. Acesso à informação e à tecnologia pelo empreendedor brasileiro. Razões para a descontinuidade dos negócios no Brasil. Empreendedores em série. Descrição de programas voltados ao empreendedorismo.
2008	Absorção de inovações na sociedade brasileira. Redes de relacionamento e de informações do empreendedor. Intraempreendedorismo. Educação e capacitação para o empreendedorismo no Brasil.

Fonte: GEM Brasil

Este relatório reflete a décima participação consecutiva do Brasil nos ciclos anuais da pesquisa GEM. Cada vez mais, percebe-se a importância e a necessidade de conhecimento vasto sobre a realidade empreendedora dos países a fim de se compreender o papel da dinâmica de criação de novas empresas no desenvolvimento nacional e em especial a sua função diante de momentos de crise e recessão.

Em 2009, foram adotados alguns aprimoramentos na proposta de análise dos resultados da pesquisa GEM. Os principais se referem (a) ao novo critério para o agrupamento dos países segundo o nível de desenvolvimento econômico (*factor-driven*, *efficiency-driven* e *innovation driven*) e (b) à introdução de algumas mudanças, em nível internacional, na forma de abordagem da dinâmica empreendedora nos países, especialmente no tocante às *atitudes, atividades e aspirações* empreendedoras.

Diversos agrupamentos já foram efetuados para tentar elucidar melhor a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, como por exemplo a correlação entre taxas de empreendedorismo e PIB *per capita*, crescimento econômico anual dos países, segmentação geográfica. A partir de 2008, coincidindo com uma fase de maior abertura institucional do GEM no que tange a interações com outras organizações que desenvolvem estudos e pesquisas afeitos à temática do empreendedorismo, optou-se por utilizar a classificação proposta pelo Fórum Econômico Mundial em seus documentos que estudam a competitividade global. Essa escolha agrega valor à pesquisa pelo fato de ser compartilhada e respaldada por diversas entidades preocupadas com a competitividade e o desenvolvimento globais, reduzindo também a arbitrariedade unilateral na escolha da classificação analítica dos países.

Maiores detalhes sobre o papel do empreendedorismo em diferentes fases de desenvolvimento econômico são fornecidos no quadro 2.

QUADRO 2 – O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO EM DIFERENTES FASES DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Empreendedorismo em países *factor-driven*.

O desenvolvimento econômico é composto de mudanças na quantidade e nas características do valor econômico adicionado. Essas alterações resultam em maior produtividade e aumento do rendimento per capita, o que muitas vezes coincide com a migração de mão de obra entre os diferentes setores econômicos da sociedade, por exemplo, dos setores primário e extrativista para o setor produtivo e, eventualmente, serviços (Gries; Naude, 2008). Os países com baixos níveis de desenvolvimento econômico (*factor-driven countries*) têm tipicamente um grande setor agrícola, que fornece subsistência para a maior parte da população, que na sua maioria ainda vive no campo. Essa situação altera-se assim que a atividade industrial começa a se desenvolver, muitas vezes em torno da extração de recursos naturais. Com a indústria extrativa se desenvolvendo, ocorre crescimento econômico, levando população excedente da agricultura a migrar em direção a setores industriais intensivos em mão de obra, que são muitas vezes localizados em regiões específicas. O resultado do excesso de oferta de mão de obra alimenta o empreendedorismo de

subsistência (por necessidade) em aglomerações regionais, com os trabalhadores procurando criar oportunidades de autoemprego a fim de ganhar a vida.

Em 2009, os países participantes da pesquisa GEM enquadrados nessa categoria são: Argélia, Guatemala, Jamaica, Líbano, Marrocos, Arábia Saudita, Síria, Tonga, Uganda, Venezuela, Cisjordânia e Faixa de Gaza e Iêmen.

Empreendedorismo em países *efficiency-driven*

Com o setor industrial se desenvolvendo mais, instituições começam a surgir para apoiar a industrialização e a busca de maior produtividade por meio de economias de escala. Normalmente, as políticas econômicas nacionais nessas economias emergentes moldam suas instituições econômicas e financeiras para favorecerem grandes empresas nacionais. Como o aumento da produtividade econômica contribui para a formação do capital financeiro, nichos podem ser abertos nas cadeias de fornecimento de serviços industriais. Combinado com o fornecimento de capital financeiro do setor bancário, isso estimula oportunidades para o desenvolvimento de pequenas e micro empresas da indústria de transformação que atuam em pequena escala.

Em 2009, os países participantes da pesquisa GEM enquadrados nessa categoria são: Argentina, Bósnia e Herzegovina, Brasil, Chile, China, Colômbia, Croácia, República Dominicana, Equador, Hungria, Irã, Jordânia, Letônia, Malásia, Panamá, Peru, Romênia, Rússia, Sérvia, África do Sul, Tunísia, Uruguai.

Empreendedorismo em economias baseada na inovação – *innovation-driven*

Quando uma economia amadurece e aumenta sua riqueza, pode-se esperar que a ênfase na atividade industrial mude gradualmente em direção a uma expansão em setores voltados às necessidades de uma população cada vez mais rica, provendo serviços normalmente esperados em uma sociedade de alta renda. O setor industrial evolui, gerando melhorias em termos de variedade e sofisticação da produção. Tal desenvolvimento está tipicamente associado ao aumento nas atividades de P&D e à intensidade de conhecimento empregado nas atividades produtivas. Concomitantemente, ganham destaque instituições geradoras de conhecimento, tais como os institutos de pesquisa, universidades, incubadoras de empresas, entre outros arranjos institucionais. Esse desenvolvimento abre o caminho para o desenvolvimento do empreendedorismo inovador baseado na oportunidade. Muitas vezes, as pequenas empresas inovadoras e empreendedoras desfrutam de uma vantagem em relação às grandes empresas: a capacidade de inovar permite-lhes funcionar como “agentes de destruição criativa”. À medida que as instituições econômicas e financeiras criadas durante a fase expansão da escala de produção da economia são capazes de acolher e apoiar a atividade empreendedora inovadora, baseada na oportunidade, podem emergir como importantes motores do crescimento econômico e da criação de riqueza.

Em 2009, os países participantes da pesquisa GEM enquadrados nessa categoria são: Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hong Kong, Islândia, Israel, Itália, Japão, Coreia do Sul, Holanda, Noruega, Eslovênia, Espanha, Suíça, Reino Unido, Emirados Árabes Unidos e Estados Unidos.

Fonte: Bosma; Levie (2010).

O modelo GEM aceita a natureza multifacetada do empreendedorismo. Ele reconhece que uma série de condições ambientais afeta três componentes principais do empreendedorismo: *atitudes*, *atividades* e *aspirações*, e que essa combinação dinâmica produz uma nova atividade, econômica e socialmente importante, gerando empregos e riqueza.

As *atitudes empreendedoras* são atitudes manifestadas na forma de opiniões e percepções que a sociedade desenvolve face a este fenômeno sociocultural e econômico que é o empreendedorismo. Por exemplo: em que medida as pessoas percebem que existem boas oportunidades para iniciar um negócio, ou o *status* que têm os empreendedores perante uma comunidade. A *atividade empreendedora* pode assumir muitas formas, mas o aspecto mais importante é a quantidade de pessoas em meio à população de um determinado país que estão criando novos negócios (números absolutos e relativos). A *aspiração empreendedora* reflete a natureza qualitativa do empreendedorismo, uma vez que os entrevistados, ao tratarem desse aspecto, manifestam suas intenções para com o empreendimento que possuem ou estão criando. Não representam, portanto, um dado real, passível de verificação *in loco*. São afirmações que, muitas vezes, remetem a um tempo futuro e indicam uma avaliação subjetiva por parte do empreendedor entrevistado.

O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL EM 2009

Este tópico mostra como as atitudes, atividades e aspirações empreendedoras se comportaram no Brasil em 2009, considerando uma perspectiva longitudinal na qual se avalia a evolução dos indicadores ao longo dos anos, assim como a inserção do país no contexto internacional.

Atitudes empreendedoras e percepções

Para a atividade empreendedora ocorrer em um país, as oportunidades para o empreendedorismo e a capacidade de empreender devem estar presentes. No Brasil, nota-se (quadro 3) uma avaliação positiva em relação tanto à existência de oportunidades no ambiente quanto à existência de capacidade individual para a abertura de novos negócios. É importante notar que, de forma esperada, a percepção se mostra mais positiva entre os empreendedores em estágio inicial.

QUADRO 3 – PERCEPÇÃO DE OPORTUNIDADES E HABILIDADES PARA INICIAR UM NOVO NEGÓCIO - BRASIL (2009)

Afirmações	Empreendedores		População Total
	Iniciais	Estabelecidos	
	Proporção (%)		
Afirmam perceber para os próximos seis meses boas oportunidades para se começar um novo negócio na região onde vivem	57,3	48,1	47,9
Consideram possuir o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para começar um novo negócio	72,0	69,3	56,9

Fonte: Pesquisa GEM, 2009

De acordo com Bosma e Levie (2010),

Há mais do que esses fatores em jogo. Se as pessoas veem mais e mais empresários bem sucedidos em sua localidade ou na mídia, isso afeta o reconhecimento e o valor social do empreendedor no seio de uma sociedade, além de poder aumentar a percepção de suas próprias capacidades (não implicando necessariamente o aumento das capacidades reais). Esse efeito pode ser mais forte quando o clima econômico é favorável. Além disso, pode haver diferenças demográficas na (percebida) capacidade empreendedora devido a razões históricas de natureza socioeconômica ou cultural. Nesse sentido, é possível afirmar que são pertinentes políticas e programas públicos ou privados que atuem em públicos-alvo de percepção mais negativa em relação às capacidades empreendedoras, assim como atuação na melhoria de capacidades reais.

QUADRO 4 – RECONHECIMENTO, VALOR SOCIAL E PRESENÇA NA MÍDIA DE ATIVIDADES EMPREENDEDORAS - BRASIL (2009)

Afirmações	Empreendedores		População Total
	Iniciais	Estabelecidos	
	Proporção (%)		
Afirmaram conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos dois anos	54,2	49,3	35,6
Consideram que no Brasil a maioria das pessoas avalia o início de um novo negócio como uma opção desejável de carreira	70,2	69,3	80,3
Consideram que no Brasil aqueles que alcançam sucesso ao iniciar em um novo negócio têm <i>status</i> e respeito perante a sociedade	68,3	66,2	79,4
Consideram que no Brasil se vêem frequentemente na mídia histórias sobre novos negócios bem sucedidos	73,3	74,4	78,3

Fonte: Pesquisa GEM, 2009

Pode-se depreender, a partir dos dados apresentados no quadro 4, que a sociedade brasileira é, em larga escala, receptiva aos empreendedores e seus empreendimentos, da mesma forma que tem se acostumado a ver cada vez mais histórias relacionadas à criação de novos negócios na mídia. De modo concreto, essas condições contribuem sobremaneira para a criação de um caldo cultural propício para a dinâmica do empreendedorismo.

Todo ano, o GEM pergunta aos entrevistados se o medo do fracasso os impediria de criar uma empresa. No Brasil, mais uma vez, nota-se uma postura considerada positiva no que tange a inserção em atividades empreendedoras, pois apenas 32% dos respondentes teria no medo um fator impeditivo para o início de um novo negócio. Percentual semelhante

é verificado quando se restringe o foco da análise apenas para aqueles que percebem boas oportunidades de negócios: nesse contexto, 30% manifestam que o medo do fracasso é um bloqueio para iniciar um empreendimento, percentual abaixo da média de todos os grupos de países (*factor-driven*, *efficiency-driven* e *innovation-driven*).

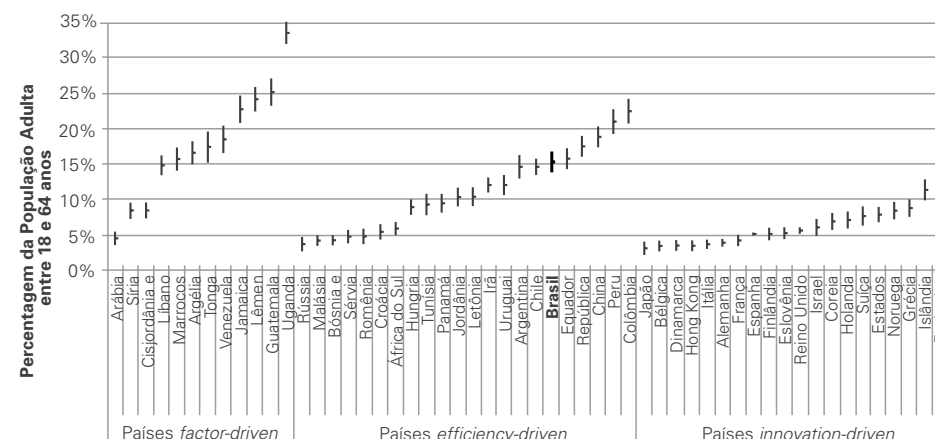
Atividade empreendedora

Como já elucidado, no campo das “atividades empreendedoras”, reside o aspecto mais quantitativo e objetivamente verificado no âmbito da pesquisa GEM.

Uma das principais medidas é a taxa de empreendedorismo em estágio inicial, ou TEA. A TEA é a proporção de pessoas com idade entre 18 e 64 anos envolvidas em atividades empreendedoras na condição de empreendedores de negócios nascentes ou empreendedores à frente de negócios novos, com menos de 42 meses de existência.

O Brasil, no grupo de países *efficiency-driven* (composto por 22 países), tem a sexta maior TEA nominal (15,3%); entretanto, diferem significativamente apenas Colômbia, Peru e China, com 22,4%, 20,9% e 18,8%, respectivamente (figura 1). É curioso notar, a partir de uma análise específica desse grupo de países, a disparidade na taxa de empreendedorismo entre países europeus e latino-americanos, que difere de forma muito flagrante. Dos sete países europeus que fazem parte desse grupo, seis estão entre os dez que têm a menor taxa, enquanto dos nove da América Latina oito estão entre as dez maiores taxas. Adicionalmente, o Brasil apresenta diferença significativa em relação a todos os países europeus.

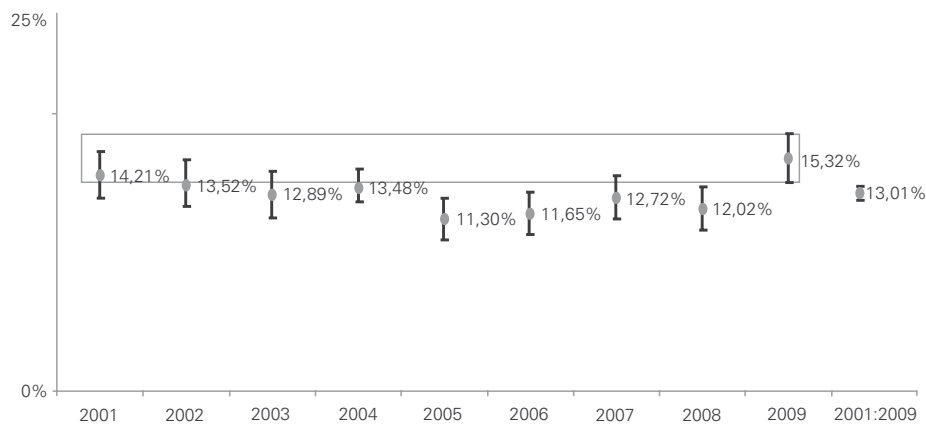
FIGURA 1 – TAXA DE EMPREENDEDORES INICIAIS (TEA) POR PAÍSES (2009)



Fonte: Bosma; Levie (2010).

A atividade empreendedora no Brasil tem como traço característico uma considerável estabilidade. De 2001 a 2008, a TEA manteve-se em torno de 13%, com pequenas variações (figura 2). Em 2009, contudo, é verificada a maior taxa do período (15,3%), que difere significativamente em relação a 2005, 2006 e 2008. Ressalte-se, porém, a necessidade do contínuo acompanhamento da taxa nos próximos anos a fim de verificar seu comportamento.

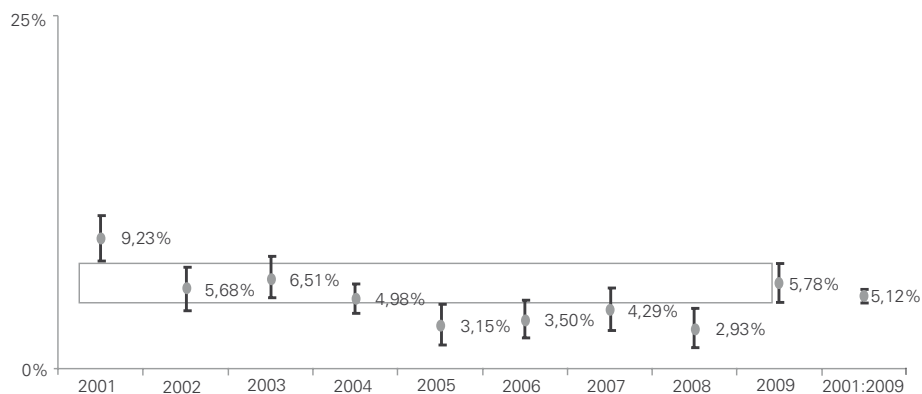
FIGURA 2 – EVOLUÇÃO DA TAXA DE EMPREENDEDORES INICIAIS (TEA) NO BRASIL (2001:2009)



FONTE: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

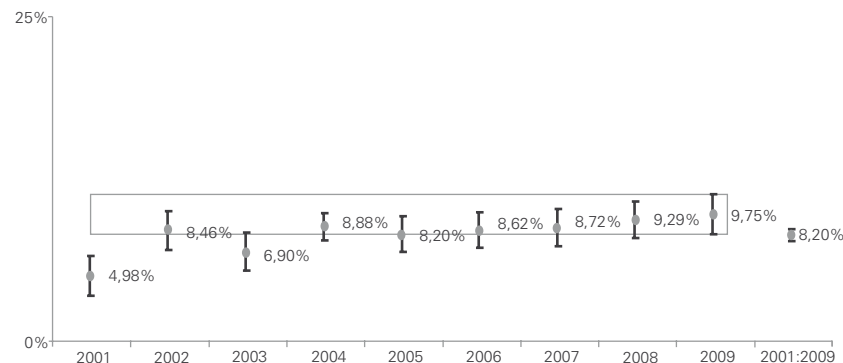
Nota-se que o crescimento da TEA deu-se devido ao aumento considerável na taxa de empreendedores nascentes na comparação 2008-2009, já que praticamente se manteve inalterada a taxa de empreendedores novos (figuras 3 e 4).

FIGURA 3 – EVOLUÇÃO DA TAXA DE EMPREENDEDORES NASCENTES NO BRASIL (2001:2009)



FONTE: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

FIGURA 4 – EVOLUÇÃO DA TAXA DE EMPREENDEDORES NOVOS NO BRASIL (2001:2009)

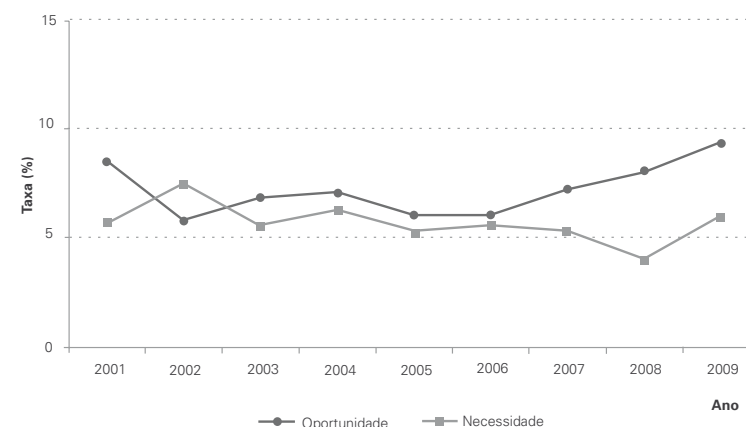


FONTE: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

A explicação para o aumento considerável da taxa de empreendedores de negócios nascentes é tarefa complexa, que depende da continuidade de levantamento de dados nos próximos ciclos da pesquisa GEM. Entretanto, algumas inferências podem ser pertinentes. Deve ser levado em conta o aspecto explorado no tópico anterior deste capítulo, no qual se coloca em relevo a valorização e o elevado *status* de que a carreira empreendedora goza perante a sociedade brasileira, criando um pressuposto cultural favorável à adesão a esse tipo de atividade por parte de uma parcela da população. Soma-se a isso o fato de que 2009, sobretudo nos dois primeiros trimestres, foi um ano em que a ameaça ao emprego se deu de forma retumbante, com inúmeras notícias de demissões severas, com setores industriais cortando postos de trabalho, o que de alguma forma pode ter impellido um contingente considerável de pessoas a abraçar o empreendedorismo como forma de proteção a uma situação anunciada.

Quanto à motivação para empreender, tanto o empreendedorismo por oportunidade quanto o empreendedorismo por necessidade registraram aumento em suas taxas em 2009, acompanhando o aumento da TEA (figura 5).

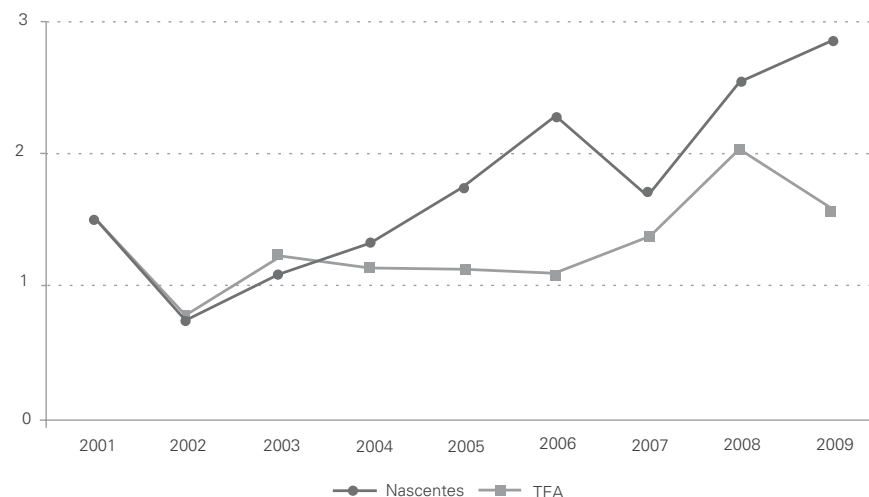
FIGURA 5 – MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER - BRASIL (2001:2009)



Fonte: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

Quando analisada a razão entre empreendedores por oportunidade e necessidade, 2009 registrou uma redução, indo de 2:1 em 2008, para 1,6:1 em 2009 (figura 6). Essa redução é influenciada pelo aumento da participação de empreendedores por necessidade entre os empreendedores de negócios novos, uma vez que entre os empreendedores de negócios nascentes verificou-se um pequeno aumento na participação de empreendedores por oportunidade.

FIGURA 6 – RAZÃO ENTRE EMPREENDEDORES POR OPORTUNIDADE E NECESSIDADE (TEA E NASCENTES) - BRASIL (2001-2009)



Fonte: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

É interessante destacar que, se por um lado houve essa redução na razão oportunidade:necessidade entre os empreendedores em estágio inicial, por outro, verifica-se um aumento quando isolados apenas os empreendedores de negócios nascentes: 2,6:1 em 2008 e 2,9:1 em 2009 (figura 6).

Idade e gênero no empreendedorismo brasileiro

O Brasil é um país em que mais uma vez se comprova o equilíbrio entre gêneros, ao menos no que se refere ao empreendedorismo. Poucas diferenças se observam na proporção da participação de mulheres e homens na atividade empreendedora nacional, em 2009. Mais uma vez, as mulheres se sobrepõem numericamente aos homens: dos empreendedores brasileiros, 53% são mulheres e 47% homens. Como se observa na figura 7, há uma constante oscilação entre homens e mulheres no empreendedorismo brasileiro, o que não inviabiliza a afirmação de que a mulher brasileira é historicamente uma das mais empreendedoras no mundo. Em 2009, além do Brasil, apenas outros dois países registraram taxas de empreendedorismo feminino mais elevadas que as taxas de empreendedorismo masculino: Guatemala e Tonga.

FIGURA 7 – EMPREENDEDORISMO E GÊNERO NO BRASIL (2002-2009)



Fonte: GEM Brasil.

Além do fato de mais uma vez numericamente as mulheres terem ultrapassado os homens na atividade empreendedora, cumpre destacar que ao longo do período analisado, em 2009, é a primeira vez que a proporção de mulheres empreendendo por oportunidade supera a proporção de homens na mesma condição (quadro 5).

QUADRO 5 – EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE E GÊNERO (2002-2009)

Gênero	Empreendedores por Oportunidade - Brasil Proporção (%)								
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2002:2009
Masculino	46,6	51,3	54,3	64,3	52,2	60,3	53,0	61,6	55,4
Feminino	53,4	48,7	45,7	35,7	47,8	39,7	47,0	38,4	44,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM 2002 a 2009.

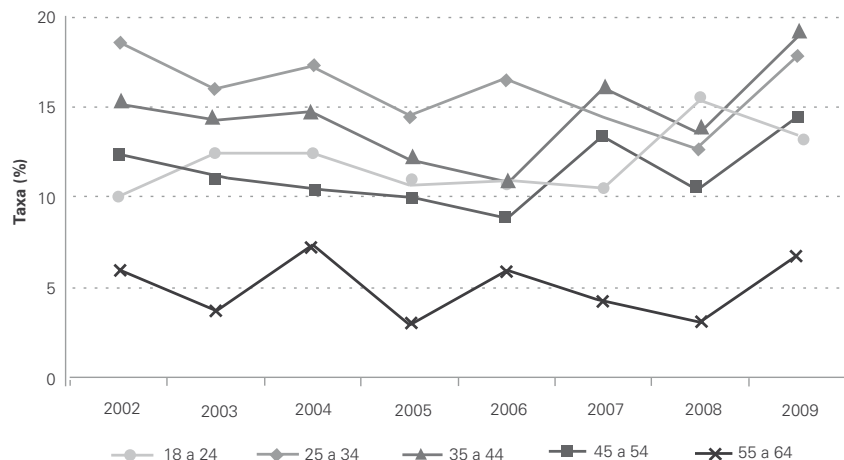
Em 2007, ano em que a proporção de mulheres envolvidas em atividades empreendedoras também foi maior do que a dos homens, a participação delas nos negócios por oportunidade foi inferior, evidenciando que mais um reduto tipicamente masculino, o de empreendedorismo por oportunidade, foi alcançado pela parcela feminina da população brasileira.

Com relação à faixa etária do empreendedorismo no Brasil, verifica-se a ocorrência de alterações ao se comparar 2008 e 2009. Ao se analisar a taxa de empreendedorismo e a idade do empreendedor, ou seja, a incidência de indivíduos empreendedores na população de cada faixa etária considerada, verifica-se que em todas as faixas pesquisadas houve aumento nas taxas, exceto entre os mais jovens (18-24 anos), que em 2008 apresentaram

a mais alta taxa e em 2009 superaram apenas os empreendedores de mais idade (55-64 anos) (figura 8). Apesar dessa redução nominal na atividade empreendedora juvenil, considerados os erros amostrais, não se observam diferenças significativas entre 2008 e 2009.

Em 2009, a faixa etária que tem a mais alta taxa é a que vai dos 35 aos 44 anos (18,7%), como pode ser visto no quadro 6. Nesse ponto, o Brasil, embora não diferindo significativamente, contrasta com a média dos grupos de países analisados, nos quais a faixa etária que prevalece é a dos 25 aos 34 anos.

FIGURA 8 – EMPREENDEDORISMO E FAIXA ETÁRIA NO BRASIL



Fonte: Pesquisa GEM 2002 a 2009.

QUADRO 6 – EMPREENDEDORES SEGUNDO FAIXA ETÁRIA – BRASIL (2009)

Faixa Etária(anos)	TEA Total	
	Taxa (%)	Proporção (%)
18 a 24	13,5	20,8
25 a 34	17,9	31,7
35 a 44	18,7	28,2
45 a 54	14,4	15,0
55 a 64	6,5	4,3

Fonte: Pesquisa GEM 2009.

Quando se avalia a proporção dos empreendedores brasileiros segundo a faixa etária, mais uma vez, em toda a série histórica esse comportamento nunca se alterou: é na faixa de 25 a 34 anos que está concentrada a maior parte dos empreendedores brasileiros, 31,7%.

Aspirações empreendedoras

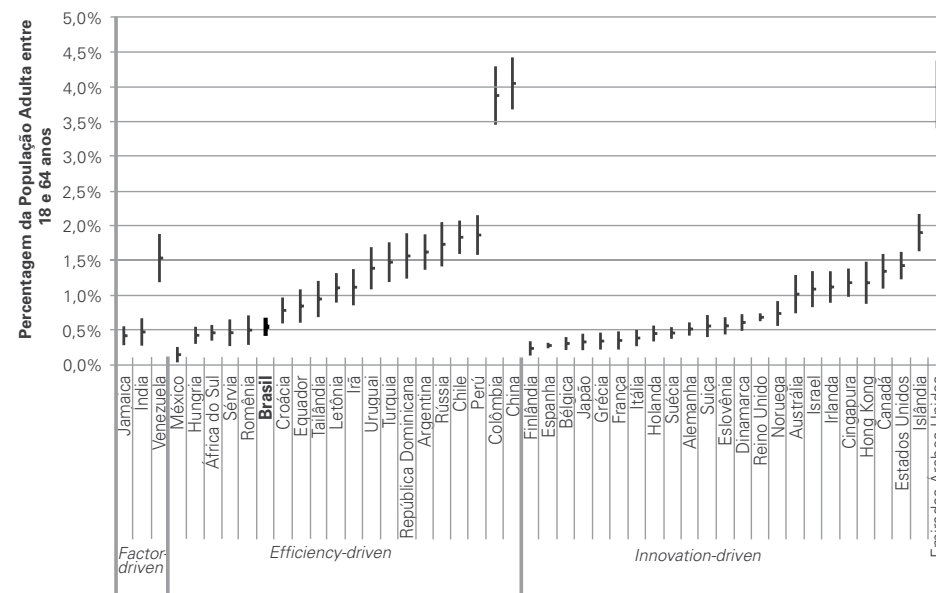
Neste tópico, são utilizados dados acumulados de seis anos da pesquisa GEM (2004-2009) e dados de países cujo tamanho de amostra acumulada nesse período foi suficiente para a realização dos cálculos e análises (Bosma; Levie, 2010).

Empreendedorismo de Alto Potencial de Crescimento

O método GEM permite a categorização do empreendimento em estágio inicial de acordo com sua expectativa de crescimento, expectativa essa que representa de certa forma os objetivos do negócio manifestados pelo empreendedor. O GEM pergunta a todos os empreendedores identificados na pesquisa quantos funcionários (com exceção dos proprietários) esperam ter no prazo de cinco anos. Em termos mundiais, de cada dez empreendedores em estágio inicial, sete esperam gerar pelo menos um emprego. No entanto, as expectativas de crescimento rápido são raras entre os empreendedores iniciais: apenas 14% pretendem criar 20 ou mais postos de trabalho. No Brasil, esse percentual é ainda menor, em torno de 5%, considerando a média do período 2004-2009.

A figura 9 mostra as taxas de prevalência de expectativa de alto crescimento dos empreendedores em estágio inicial (HEA) em meio à população adulta (18-64 anos) no período de 2004 a 2009. O padrão apresentado na figura 9 é coerente com a noção de que as taxas HEA variam com o contexto econômico. A taxa HEA para o Brasil, no período mencionado, foi de 0,5%, atrás de países como Argentina, Chile, Rússia, China e praticamente todos os demais países da América Latina considerados nesta análise.

FIGURA 9 – TAXA DE EMPREENDEDORISMO EM ESTÁGIO INICIAL DE ALTO CRESCIMENTO (HEA) POR GRUPO DE PAÍSES (2004-2009)



Fonte: Bosma; Levie (2010).

Com relação à intenção de criação de postos de trabalho propriamente dita, os empreendedores brasileiros mostram-se pouco confiantes nas possibilidades de expansão do seu empreendimento, como indica o quadro 7. Pouco mais de 50% dos empreendedores (2009) não possuem expectativa de criação de empregos no prazo de cinco anos, e menos de 15% objetivam gerar seis ou mais postos de trabalho. O ano de 2009 pode ser considerado como um dos mais limitados no que se refere à expectativa de criação de novos empregos. Ao mesmo tempo em que aumenta a proporção dos empreendedores que não pretendem gerar postos de trabalho, diminui a proporção daqueles mais ambiciosos, com forte intenção geradora de empregos. Em comparação com o ano anterior (2008), houve uma redução de 30% na proporção de empreendedores que declaram a intenção de gerar seis ou mais postos de trabalho no prazo de cinco anos. Esse dado pode ser explicado pelo fato de que, no período em que a pesquisa de campo foi realizada, em 2008, ainda não haviam eclodido os principais fatos relacionados à crise econômica mundial, e o país mostrava constantemente fortes sinais de crescimento na sua economia – portanto, o otimismo era a tônica do ambiente de negócios –, enquanto em 2009, apesar de sinais de recuperação nos principais indicadores econômicos, persistia ainda a insegurança quanto às possibilidades reais de recuperação.

QUADRO 7 – PROPORÇÃO DE EMPREENDEDORES SEGUNDO EXPECTATIVA DE CRIAÇÃO DE EMPREGO - BRASIL (2002-2009)

Expectativa de criação de emprego (5º ano)	Empreendedores Iniciais-Brasil Proporção (%)						
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2004:2009
Nenhum emprego	50,6	45,5	46,6	40,9	31,3	40,9	42,6
De 1 a 5 empregos	34,2	32,8	38,2	40,9	47,2	40,4	39,0
De 6 a 19 empregos	11,4	13,8	12,6	10,9	17,6	13,9	13,4
Mais de 20 empregos	3,8	7,9	2,6	7,3	4,0	4,8	5,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM 2004 a 2009.

Orientação à inovação na atividade empreendedora

O GEM avalia a inovação no empreendedorismo, investigando junto aos empreendedores o quanto o produto ou serviço pode ser considerado novo perante os consumidores. Em outras palavras, quanto menos familiar for o produto para o público-alvo do empreendimento, maior conteúdo inovador o empreendimento apresenta. Ainda no sentido de oferecer parâmetros para a análise da inovação no empreendedorismo, o GEM averigua a intensidade da concorrência a que os negócios criados estão submetidos. Os empreendedores são instados a avaliar se há “muitos”, “poucos” ou “nenhum” concorrente operando no mesmo ambiente do seu empreendimento, oferecendo produtos e serviços semelhantes.

Nesses aspectos, pouca variação tem ocorrido no país nos últimos anos (quadros 8 e 9). A grande maioria dos empreendedores afirma que os produtos ou serviços disponibilizados serão conhecidos por todos os consumidores, pouco mais de 80%, considerando-se a média do período 2004 a 2009. Dito de outra forma, o Brasil possui um dos menores índices de “novidade de produto” entre todos os países participantes: pouco mais de 15% dos empreendedores afirmam que seu produto será reconhecido como novidade por pelo menos alguns de seus consumidores.

QUADRO 8 – EMPREENDEDORES SEGUNDO CONHECIMENTO DO PRODUTO - BRASIL (2004-2009)

Produto ou serviço	Empreendedores Iniciais - Brasil Proporção (%)						
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2004:2009
Novo para todos	5,4	3,4	3,3	13,7	4,5	1,9	5,4
Novo para alguns	11,1	13,1	17,1	9,7	10,9	13,6	12,6
Ninguém considera novo	83,5	83,5	79,7	76,5	84,5	84,5	82,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM 2004 a 2009.

Quando se trata da intensidade da concorrência a que será ou está submetido um empreendimento, nota-se que os empreendedores brasileiros têm pouca percepção quanto à ocupação de nichos de mercado, pois cerca de 95% dos empreendimentos se localizam em ambientes onde são expostos a algum nível de concorrência direta. Complementarmente a essa avaliação, em torno de dois terços dos empreendimentos estão submetidos a muita concorrência.

QUADRO 9 – EMPREENDEDORES SEGUNDO QUANTIDADE DE CONCORRENTES - BRASIL (2004-2009)

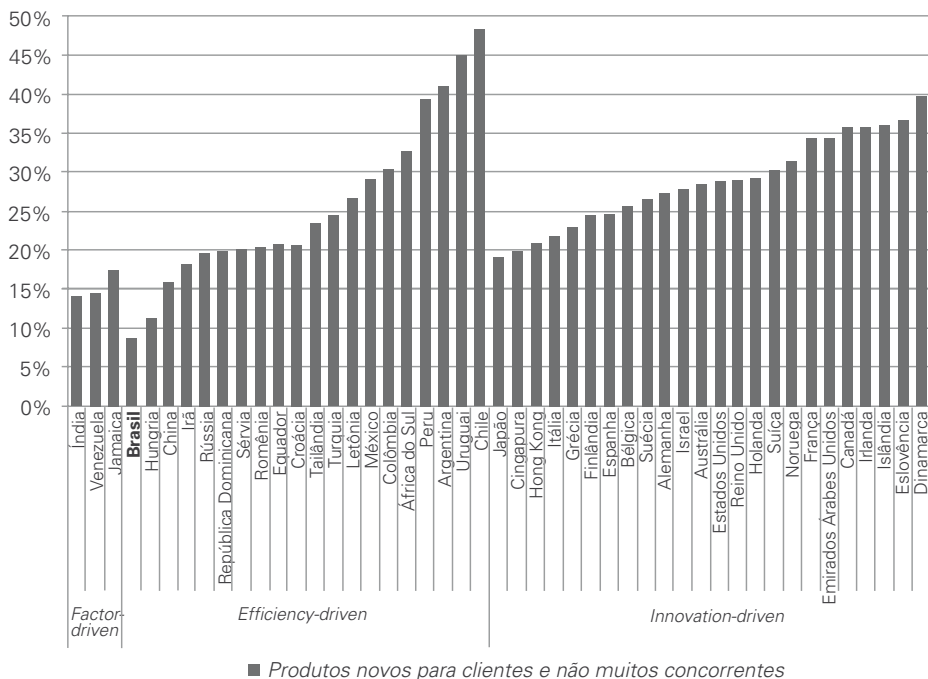
Concorrência	Empreendedores Iniciais-Brasil Proporção (%)						
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2004:2009
Muitos concorrentes	67,6	65,0	56,1	61,5	68,6	65,3	64,0
Poucos concorrentes	26,4	27,8	37,0	33,2	28,6	28,7	30,3
Nenhum concorrente	6,0	7,2	6,9	5,3	2,7	6,0	5,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM 2004 a 2009.

Associando-se as duas medidas, combinando-se produto x mercado, ou seja, considerando-se os empreendedores que simultaneamente afirmam que seus produtos são considerados novos para pelo menos alguns consumidores e que terão pouca ou nenhuma

concorrência no ambiente onde estão inseridos, verifica-se que o Brasil tem a menor proporção (8,2%) de empreendimentos com algum conteúdo inovador entre todos os países analisados (figura 10).

**FIGURA 10 – EXPECTATIVA DE INOVAÇÃO (PRODUTO X MERCADO)
POR GRUPOS DE PAÍSES (2004-2009)**



Fonte: Bosma; Levie (2010).

Outra medida da aspiração empreendedora descreve a orientação internacional dos empreendimentos em estágio inicial. Esse indicador baseia-se na quantidade de clientes provenientes de outros países; portanto, refere-se tanto às exportações como ao atendimento a clientes estrangeiros que comprem produtos via comércio eletrônico ou a turistas em visita ao país.

O Brasil, nessa referência de análise, apresenta uma das menores intenções de inserção no mercado internacional. Isso pode ser explicado, em parte, pela extensão territorial brasileira, na qual o percentual da população situada em áreas de fronteiras é baixo, e pelo forte apelo que a demanda de consumo interno exerce sobre os vetores da economia nacional.

**QUADRO 10 – EMPREENDEDORES EM ESTÁGIO INICIAL
E EXPECTATIVA DE EXPORTAÇÃO – BRASIL (2004-2009)**

Concorrência	Empreendedores Iniciais -Brasil Proporção (%)						
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2004:2009
De 75 a 100% dos consumidores	1,4	0,4	0,9	4,2	0,0	0,6	1,3
De 25 a 74% dos consumidores	2,4	3,6	3,1	4,2	2,3	0,6	2,7
De 1 a 24% dos consumidores	6,8	11,2	11,6	10,7	16,3	9,1	10,9
Nenhum	89,5	84,8	84,4	80,9	81,4	89,7	85,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa GEM 2004 a 2009

Em 2009, houve uma redução de 30% de empreendedores que manifestam a intenção de atuarem com alguma orientação internacional (10,6% dos empreendedores) em relação a 2008, ano em que 15,2% dos empreendedores manifestaram tal intenção (quadro 10).

EMPREENDEDORISMO E A CRISE DE 2008-2009

No dia 15 de setembro de 2008, os jornais americanos noticiaram a maior declaração de falência da história americana, quando o banco Lehman Brothers sucumbiu finalmente a um lento e mal sucedido processo de busca por auxílio. Sua fragilidade surgiu do imenso volume de títulos que perderam valor com a crise de confiança no sistema bancário mundial. Cerca de oito meses depois, a Sadia S/A foi comprada pela Perdigão S/A, e surgiu em 19 de maio de 2009 o segundo maior conglomerado frigorífico do Brasil. A fusão foi motivada pela situação delicada nas finanças da Sadia causada por excessivos investimentos no mercado financeiro em detrimento de investimentos na produção.

Os fatos acima são eventos que marcaram a crise e sua dimensão na economia americana e seus reflexos pelo mundo. No Brasil, a crise tornou-se também evidente, porém, os impactos foram sentidos em proporções menores do que nos Estados Unidos da América (EUA). Os resultados da economia brasileira em termos de Produto Interno Bruto mantiveram-se em torno de 5% em 2007 e 2008, quando a economia americana já enfrentava forte desaceleração. Em 2009, a crise atingiu seu auge, e a recessão foi confirmada por três trimestres consecutivos de recuo do PIB tanto na economia brasileira quanto na americana.

A escolha dos EUA como termo de comparação foi feita para explicitar as possíveis diferenças entre os dois países no que concerne à atividade empreendedora. Inicialmente, por ter sido a economia americana o epicentro da crise que atingiu em cadeia a economia mundial, mas também por serem os dois países importantes atores no cenário geopolítico atual. A derradeira razão é que ambos possuem uma estimativa elevada de empreendedores em termos absolutos.

Uma questão a ser melhor compreendida com base nessa comparação é como a atividade empreendedora é afetada pela recessão, particularmente aquele empreendedorismo em estágio inicial, pois é ele que está contido nesse período de intempéries e mudanças.

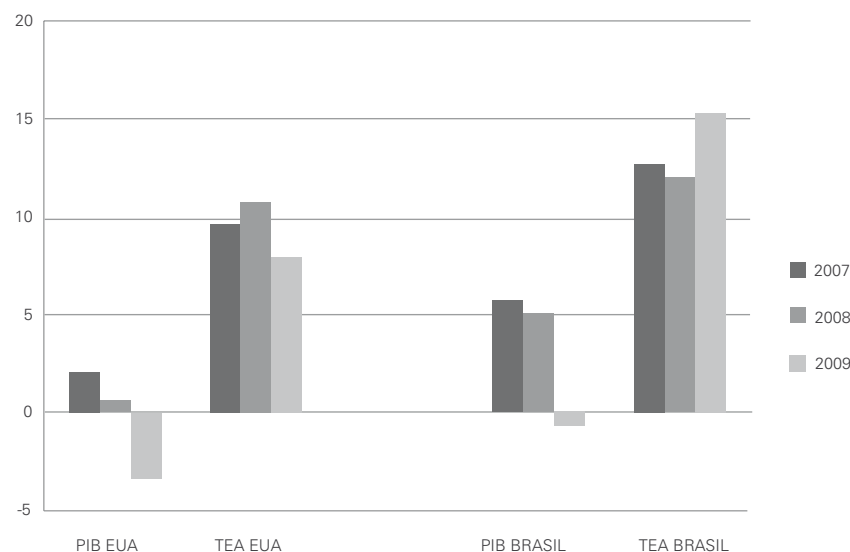
Não é trivial encontrar uma relação entre a atividade empreendedora medida pela pesquisa GEM com os indicadores usuais de atividade econômica, pois o empreendedorismo investigado pela pesquisa considera o indivíduo como foco de análise e amplia a concepção de atividade empreendedora para além daquela que se estabelece formalmente como empresa. O indicador de interesse nesse contexto é a TEA, que capta o empreendedorismo em seu estágio inicial. Uma primeira comparação que pode ser feita para buscar informações sobre como se comportou a atividade empreendedora durante a recessão é com a variação da produção nos países.

Ao se comparar a TEA com a variação anual do Produto Interno Bruto (PIB) nos anos de 2007, 2008 e 2009 (estimado) (FMI, 2009), pode-se observar, conforme a figura 11, que a economia americana sofreu uma desaceleração de 2007 para 2008 e uma retração de 2008 para 2009. Na economia brasileira, o padrão foi semelhante, com desaceleração de 2007 para 2008 e retração de 2008 para 2009. A diferença entre os dois países está no patamar de crescimento entre as duas, que, no caso do Brasil, estava em torno de 5%, e para os EUA estava em torno de 1%. A retração americana também foi mais significativa do que a brasileira.

O indicador da atividade empreendedora, considerando-se o mesmo período, apresentou um pequeno crescimento de 2007 para 2008 nos EUA e sofreu um decréscimo em 2009. Ressalte-se que a TEA não se refere à variação anual da atividade empreendedora e sim à quantidade estimada de pessoas empreendendo em cada grupo de 100; portanto, a correlação entre as duas variáveis terá sempre ressalvas. No Brasil, a atividade empreendedora apresentou um decréscimo de 2007 para 2008 e elevou-se em 2009.

Uma primeira constatação pode ser feita pela aparente proporcionalidade entre a menor velocidade da economia americana e o menor nível da TEA e a maior velocidade da atividade econômica no Brasil e o maior nível da TEA no país.

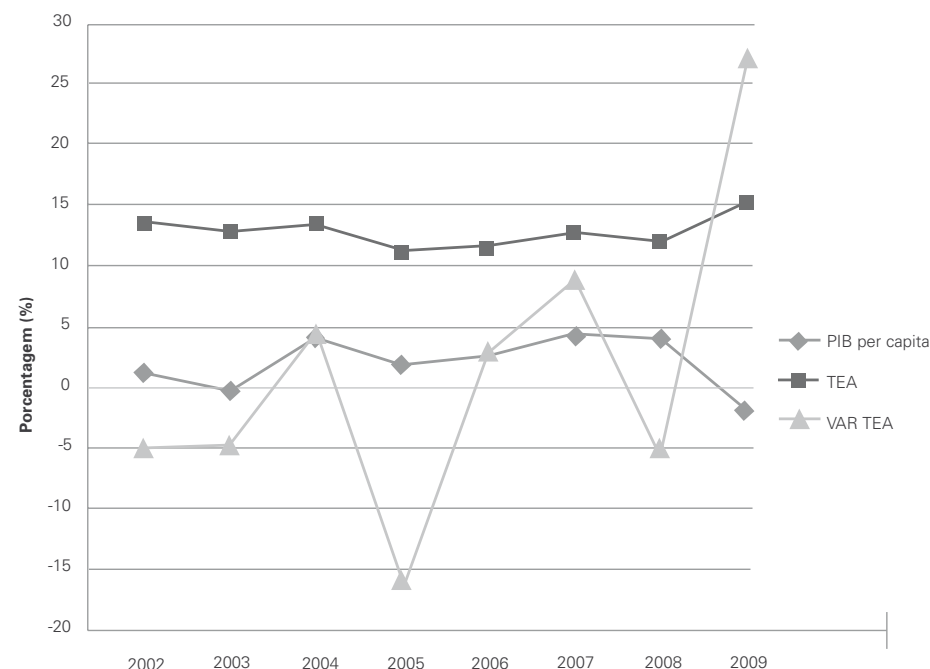
FIGURA 11 – COMPARAÇÃO ENTRE BRASIL E USA



Fonte: World Economic Outlook, out. 2009 e GEM 2009.

Olhando-se mais detalhadamente para economia brasileira e estendendo-se o período de análise até 2002, pode-se observar que a variação anual do PIB *per capita* e o valor anual da TEA têm comportamentos semelhantes, com exceção do ano de 2009, quando caminham em direções opostas. Ao se considerar a variação anual da TEA, a semelhança torna-se menos explícita, mas a divergência na direção para o ano de 2009 é evidente. A figura 12 apresenta as duas formas de se comparar a TEA com o PIB *per capita*.

FIGURA 12 – PRODUTO INTERNO BRUTO E EMPREENDEDORISMO



Fonte: IBGE e GEM 2009.

Outra questão relevante nesse contexto de crise é entender em que medida o empreendedorismo presta-se como mecanismo para reverter uma tendência de queda na atividade econômica e transformá-la em uma tendência de alta.

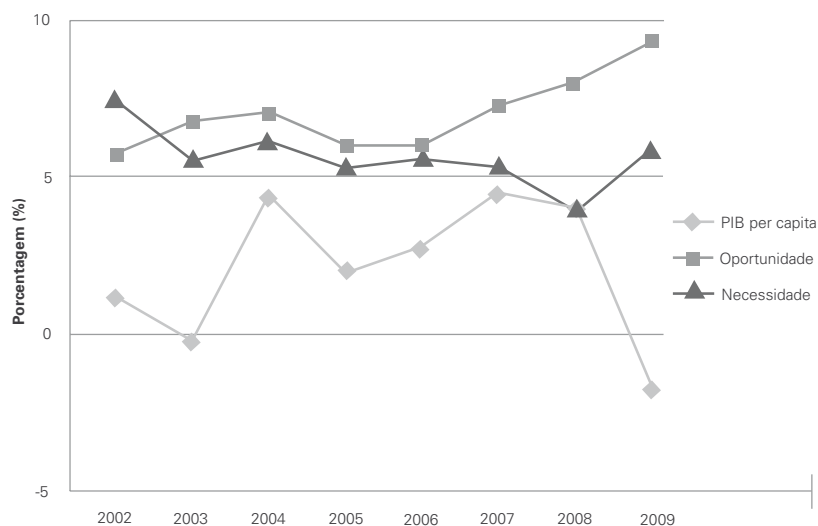
No Brasil, o impacto da crise foi sentido mais fortemente pelos indicadores de atividade econômica em 2009, entretanto, a atividade empreendedora observou um aumento. Ao longo do período, a atividade empreendedora e a atividade econômica caminharam em trajetórias semelhantes. Certamente, não se pode estabelecer uma causalidade ou covariância entre as duas séries, entretanto, uma conclusão possível é que a atividade empreendedora é uma das causas para a geração de renda e elevação do PIB dos países.

O ponto de interesse então é saber por que ocorreu esse aparente descolamento entre os caminhos da atividade econômica e a capacidade empreendedora nacional.

Uma possível explicação seria que, embora a economia brasileira tenha entrado em estado de alerta em função da crise na economia financeira mundial, o crescimento recente, fortemente pautado no investimento e no consumo de máquinas e equipamentos, gerou um ambiente de cautela, mas ainda favorável ao espírito empreendedor brasileiro. Isso é, de certa forma, o que indica a curva da taxa de empreendedorismo por oportunidade, principalmente para os anos de 2007, 2008 e 2009. Complementarmente, a crise também teve efeitos sobre o emprego, o que gerou também um contingente significativo de pessoas que tiveram que buscar na atividade empreendedora uma solução para a manutenção do padrão de consumo.

Se a curva de oportunidade se manteve crescente mesmo com a desaceleração da produção real, a curva de necessidade inverte sua direção em 2009 (figura 13), quando a crise atinge seu ponto mais grave no período analisado. Cabe destacar que, mesmo com a atividade empreendedora em estágio inicial crescendo nos anos da crise econômica mundial, o resultado sobre o agregado da riqueza nacional ainda foi negativo. Isso certamente reflete o peso da economia formal e consolidada que depende mais fortemente de fluxos externos de capital para ampliar a produção e até mesmo continuar a atuar.

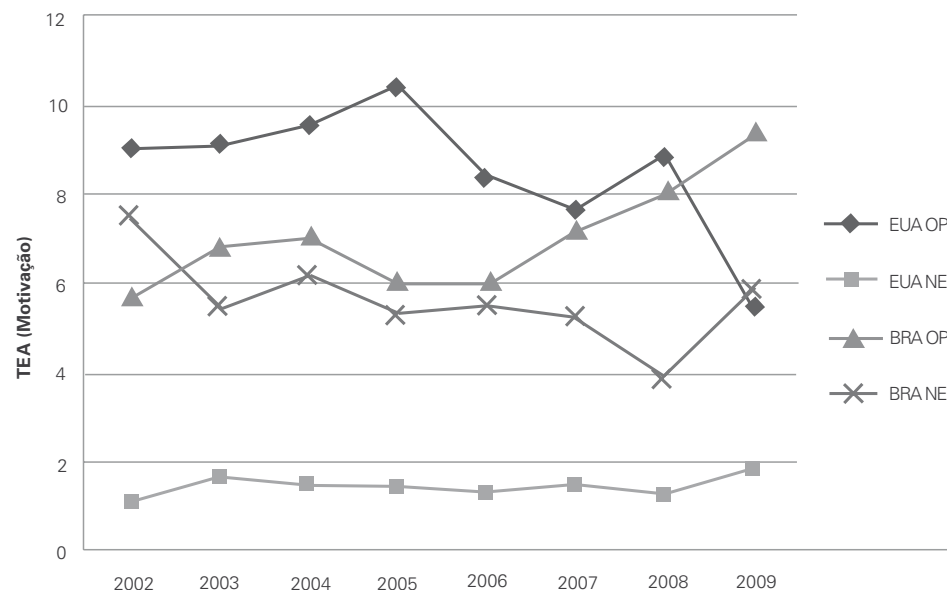
FIGURA 13 – PRODUTO INTERNO BRUTO E MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER



Fonte: IBGE e GEM 2009.

Ao se retomar a comparação com a economia norte-americana, a diferença entre a motivação para empreender apresenta-se significativa nos anos de crise. Em 2009, a TEA brasileira de empreendedores por oportunidade ultrapassa a TEA dos EUA para o mesmo quesito. Uma possível explicação para isso está na menor dependência das empresas brasileiras, no período recente, das receitas extraordinárias geradas no mercado financeiro. Outra explicação possível está na disponibilidade de títulos públicos com rentabilidade elevada e cada vez mais acreditados no mercado financeiro nacional. A figura 14 apresenta a comparação entre os dois países em relação à motivação para empreender.

FIGURA 14 – COMPARAÇÃO ENTRE BRASIL E EUA: MOTIVAÇÃO



Fonte: GEM 2009

A atividade empreendedora nos EUA sofreu fortemente com o agravamento da crise, não por uma substituição da motivação para iniciar um empreendimento, mas com o desaparecimento de oportunidades visíveis de negócios que estimulassem a ação empreendedora. Com o crescimento recente e a melhoria nas instituições nacionais, o Brasil tornou-se um lugar com mais oportunidades para empreender do que os EUA. Essa tendência possivelmente foi resultado das opções diferentes nos anos recentes.

O primeiro ponto divergente se refere à postura do governo em relação ao controle do mercado financeiro. Nos EUA, a busca por entidades autorreguladas e com baixa interferência do Estado levou a uma crise de confiança que resultou na intervenção do governo americano para auxiliar as instituições que estavam em risco. No Brasil, a regulamentação

do sistema financeiro nacional permitiu que episódios com fraudes contábeis de enormes proporções (caso Enron) não ocorressem. Nesse contexto, a forte dependência do mercado financeiro para alavancar a produção e o consumo nos EUA certamente foi um fator para a redução das oportunidades para empreender durante o período de recessão, o que não se observou no Brasil.

Outro ponto importante está na diferença de postura na política internacional, pois a política externa americana, pautada na manutenção da “guerra contra o terror”, gerou um crescente déficit nas contas do governo americano que limitou a capacidade de implementação de políticas anticíclicas para evitar um aumento do desemprego e a redução no consumo das famílias. No caso do Brasil, que por muitos anos manteve-se com uma política de austeridade fiscal para redução do endividamento externo e controle da proporção dívida/PIB em patamares inferiores a 50% do PIB, o governo pôde implementar políticas como a isenção fiscal e tributária em segmentos mais duramente atingidos pelo encolhimento do mercado internacional e pela ausência de crédito.

AVALIAÇÃO DOS ESPECIALISTAS NACIONAIS

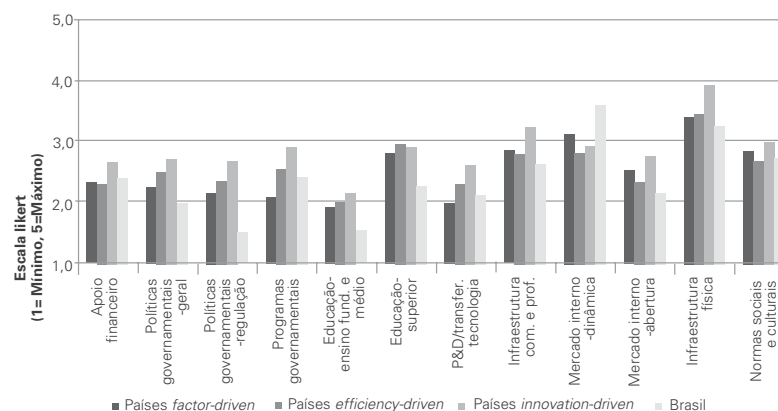
As Condições que Afetam o Empreendedorismo - EFCs (*Entrepreneurial Framework Conditions*)

As EFCs refletem as principais características do ambiente socioeconômico de um país, em relação às quais se espera que tenham um impacto significativo na atividade empreendedora.

Para cada uma destas EFCs¹, pelo menos 36 especialistas em cada país realizaram suas avaliações, de forma objetiva, utilizando a escala Likert de cinco pontos para verificar se as condições atuais existentes configuram-se como fatores favoráveis ou limitantes ao empreendedorismo e à inovação em seus respectivos países.

Uma visão geral dos resultados de cada condição nos diferentes grupos de países, divididos por seu estágio de desenvolvimento econômico, é fornecida na Figura 15.

FIGURA 15 – AVALIAÇÃO DAS EFCs (ENTREPRENEURIAL FRAMEWORK CONDITIONS) PELOS ESPECIALISTAS NACIONAIS, POR GRUPOS DE PAÍSES – 2009



Fonte: Bosma; Levie (2010) e GEM Brasil 2009.

¹São elas: apoio financeiro, políticas governamentais, programas governamentais, educação e capacitação, pesquisa e desenvolvimento (transferência de tecnologia), infraestrutura comercial e profissional, acesso ao mercado e barreiras à entrada, acesso à infraestrutura física, normas culturais e sociais.

Em geral, os especialistas em países economicamente mais desenvolvidos atribuem classificações mais altas às EFCs. O único item em que a avaliação dos especialistas brasileiros é superior àquela realizada pelos especialistas de países *innovation-driven* é o que se refere à dinâmica do mercado interno, fator este em que a média do Brasil é superior também à média dos demais grupos de países.

Evidentemente, os especialistas nas economias *factor-driven* podem ter diferentes pontos de referência em comparação com seus colegas em países *innovation-driven*. Isso pode explicar por que as diferenças observadas entre os três grupos de países não são muito elevadas. Fatores que mostram as diferenças mais pronunciadas entre as fases de desenvolvimento econômico incluem políticas governamentais, programas de governo, transferência e desenvolvimento de tecnologia, infraestrutura comercial e profissional, abertura de mercado interno e infraestrutura física.

A avaliação do fator apoio financeiro foi particularmente baixa em 2009. Isso pode ser reflexo da crise financeira global. Comparando-se as avaliações obtidas nos três diferentes grupos de países e a percepção dos especialistas brasileiros, é possível perceber um posicionamento mais crítico dos brasileiros em relação aos seguintes fatores: políticas governamentais, educação básica e educação superior.

Comparando-se os escores em cada item, não é possível perceber diferenças entre os países; desse modo, a fim de possibilitar análises comparativas entre eles, há no quadro 11 a identificação dos três principais itens com escores mais altos e mais baixos em cada país.

Em praticamente todos os países, o item relativo a educação e formação no ensino primário e secundário é classificado como um dos três piores EFCs (as exceções são Letônia, Rússia e Dinamarca).

Quase dois terços dos países *factor-driven* classificam o item educação superior como positivo, em comparação com cerca de um sexto nos países *innovation-driven*. No Brasil, esse item não está entre os três principais, sejam eles positivos ou negativos.

No Brasil, os especialistas, além da educação básica, reputam que os fatores mais limitantes referem-se às políticas governamentais de apoio ao empreendedorismo, tanto àquelas de cunho geral quanto às que versam sobre a regulação da atividade das empresas novas e em crescimento. As condições melhor avaliadas foram a dinâmica econômica do mercado interno no Brasil, a infraestrutura física disponível no país (em praticamente todos os países essa condição foi uma das melhor avaliadas), sobretudo no que se refere a telecomunicações e internet, e, por fim, o fator normas sociais e culturais, visto pelos especialistas como favorável ao desenvolvimento de atividades empreendedoras.

**QUADRO 11 – CONDIÇÕES QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO
(EFCs) MAIS POSITIVAS (+) E MAIS NEGATIVAS (-), POR PAÍSES**

	1 Apoio Financeiro 2a Política Governamental - Geral 2b Política Governamental - Regulação 3 Programas Governamentais				4a Educação - Ensino Fundamental e Médio 4b Educação - Ensino Superior 5 P&D Transferência de Tecnologia 6 Infraestrutura Comercial				7a Mercado Interno Dinâmico 7b Abertura do Mercado Interno 8 Infraestrutura Física 9 Normas Culturais e Sociais			
	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Factor-driven												
Guatemala		-		-	-	+		+			+	
Jamaica			-		-	+	-				+	+
Arábia Saudita	+			-	-		-		+		+	
Síria				-	-		-		+		+	+
Tonga	-			-		+	-		+		+	
Uganda			-		-		-	+	+			+
Venezuela		-	-		-	+			+		+	

**QUADRO 11 – CONDIÇÕES QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO
(EFCs) MAIS POSITIVAS (+) E MAIS NEGATIVAS (-), POR PAÍSES**

	1 Apoio Financeiro 2a Política Governamental - Geral 2b Política Governamental - Regulação 3 Programas Governamentais				4a Educação - Ensino Fundamental e Médio 4b Educação - Ensino Superior 5 P&D Transferência de Tecnologia 6 Infraestrutura Comercial				7a Mercado Interno Dinâmico 7b Abertura do Mercado Interno 8 Infraestrutura Física 9 Normas Culturais e Sociais			
	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Efficiency-driven												
Argentina		-	-		-	+		+			+	
Bósnia e Herzegovina		-	-				-	+	+		+	
Brasil		-	-		-				+		+	+
Chile		+			-		-			-	+	+
Colômbia	-				-	+	-				+	+
Croácia			-		-	+			+	-	+	
República Dominicana	-				-	+	-				+	+
Equador	-				-	+	-	+			+	
Hungria		-	-		-	+		+			+	
Lituânia	-	-					-	+		+	+	
Malásia			-		-				+	-	+	+
Panamá	-		+		-		-	+			+	
Peru			-		-	+	-				+	+
Rússia	-		-	-				+	+		+	
Sérvia			-		-	+		+	+	-		
África do Sul				-	-	+	-	+			+	
Tunísia		+		+	-		-			-	+	
Uruguai				+	-			+	-		+	-

**QUADRO 11 – CONDIÇÕES QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO
(EFCS) MAIS POSITIVAS (+) E MAIS NEGATIVAS (-), POR PAÍSES**

	1 Apoio Financeiro 2a Política Governamental -Geral 2b Política Governamental - Regulação 3 Programas Governamentais				4a Educação - Ensino Fundamental e Médio 4b Educação - Ensino Superior 5 P&D Transferência de Tecnologia 6 Infraestrutura Comercial				7a Mercado Interno Dinâmico 7b Abertura do Mercado Interno 8 Infraestrutura Física 9 Normas Culturais e Sociais			
	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Innovation-driven												
Bélgica			-		-			+	-	+	+	
Dinamarca	-			+			-	+	-		+	
Finlândia		+			-		-	+		-	+	
Alemanha			-	+	-	-		+			+	
Grécia			-		-		-	+	+		+	
Hong Kong		-	+		-		-	+			+	
Islândia	-	-			-	+					+	+
Israel		-	-		-			+			+	+
Itália	-		-		-	+			+		+	
Holanda		-			-	+	-	+			+	
Noruega		-		+	-			+		-	+	
Eslovênia			-		-			+	+		+	-
Coréia do Sul	-	+			-			-	+		+	
Espanha	-		-	+	-			+			+	
Suíça		-			-		+	+	-		+	
Emirados Árabes Unidos				-	-		-	+	+		+	
Reino Unido			-		-	-		+		+	+	
Estados Unidos			-		-		-	+			+	+

Fonte: Bosma; Levie (2010).

REFERÊNCIAS

BOSMA, N; LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor 2009* – Executive Report. Santiago: Global Entrepreneurship Research Association, 2010.

GRIES, T; NAUDE, W. *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*. Helsinki: UNU – Wider Research Papers, 2008.

IBQP – Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade. *Empreendedorismo no Brasil*: 2003. Curitiba: IBQP, 2004.

_____. *Empreendedorismo no Brasil*: 2004. Curitiba: IBQP, 2005.

_____. *Empreendedorismo no Brasil*: 2005. Curitiba: IBQP, 2006.

_____. *Empreendedorismo no Brasil*: 2006. Curitiba: IBQP, 2007.

_____. *Empreendedorismo no Brasil*: 2007. Curitiba: IBQP, 2008.

_____. *Empreendedorismo no Brasil*: 2008. Curitiba: IBQP, 2009.

SCHWAB, K. *Global Competitiveness Report 2009-2010*. Genebra: World Economic Forum, 2009. Disponível em <<http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>>.

EXECUÇÃO:



PATROCÍNIO:



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*



COORDENAÇÃO INTERNACIONAL:

