



GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
EMPREENDEDORISMO NO BRASIL
Relatório Global 2002



INSTITUIÇÕES PARCEIRAS E EQUIPE TÉCNICA

Coordenação Internacional

Babson College (EUA)

London Business School (Inglaterra)

Coordenação Nacional

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná - IBQP

Sérgio Marcos Prosdócimo - *Presidente do Conselho de Administração*

Fulgêncio Torres Viruel - *Diretor Superintendente*

Maria José Reis Pontoni - *Gerente Administrativo-Financeiro*

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Júlio Sérgio de Maya Pedrosa Moreira - *Diretor Presidente*

Maria Delith Balaban - *Diretora Administrativa e Financeira*

Vinicius Lummertz Silva - *Diretor Técnico*

Antonio Luiz Feitosa - *Unidade de Estratégias e Diretrizes*

Francisca Pontes da C. Aquino - *Unidade de Estratégias e Diretrizes*

Ênio Duarte Pinto - *Unidade de Educação e Desenvolvimento da Cultura*

Empreendedora – UEDCE

Maria del Carmen Stepanenko - *Unidade de Educação e Desenvolvimento da Cultura*

Empreendedora – UEDCE

Apoio Institucional

Instituto Euvaldo Lodi - IEL/PR

Equipe Técnica

Coordenação Geral e Orientação Técnica

Marcos Mueller Schlemm

Coordenação Executiva e de Metodologia

Simara Maria de Souza Silveira Greco

Análise Estatística e Socioeconômica

Marcos Mueller Schlemm

Simara Maria de Souza Silveira Greco

Paulo Roberto Delgado

Mateus Fabrício Feller

Pesquisa de Campo

Instituto Bonilha

Apoio Lingüístico

Francisco Teixeira Neto

Estagiários

Daniele de Lara, Joana Paula Machado e Nério Aparecido Cardoso

Editoração

Antônia Schwinden e Stella Maris Gazziero

Tradução

Álvaro Milanez

APRESENTAÇÃO

A atividade empreendedora é o objeto de estudo em 37 países da comunidade internacional. O Brasil faz parte dessa rede de pesquisadores e anualmente publica o resultado com o nome de Relatório GEM. Para o quarto ciclo da pesquisa realizada no Brasil, foi adotada uma nova abordagem na confecção do texto final. O documento internacional, editado em inglês, recebeu uma tradução para o português, e inserções e comentários dos aspectos mais relevantes ao contexto brasileiro foram realizados. O objetivo foi o de facilitar o acesso do público brasileiro aos aspectos centrais e fundamentais da análise comparativa global constante do *GEM Report 2002*. A análise e os comentários complementares ao texto internacional realçam dados e aspectos peculiares à condição do empreendedorismo no país pesquisados pela equipe nacional responsável pelo Projeto GEM. No Brasil, os levantamentos feitos seguem o rigor científico necessário. A metodologia de análise, proposta pelas coordenações internacionais, lideradas pelo *Babson College* nos Estados Unidos da América e a *London Business School*, na Inglaterra, é rigorosamente seguida.

O presente relatório foi precedido de caderno resumo, no formato de Sumário Executivo, e divulgado em novembro último, em evento concomitante ao lançamento do Sumário Executivo Internacional em New York. Naquela versão foram sumarizados os principais aspectos e resultados acerca da atividade empreendedora no Brasil e seu desempenho em comparação com os 37 países que atualmente participam do Projeto, destacando-se os aspectos mais relevantes das condições que cercam o empreendedorismo no país. Este procedimento teve por objetivo fazer chegar a um público mais amplo as informações de interesse mais imediato extraídas da pesquisa.

Acreditamos ter atendido, com esta abordagem, a duas demandas que se impunham ao projeto na sua estratégia de comunicação com as comunidades interessadas. No formato adotado, apresentam-se os dados e as informações captadas pela pesquisa realizada em território nacional, revelando a atividade empreendedora nas suas diferentes facetas dentro do contexto brasileiro, ao mesmo tempo em que o conteúdo do documento

internacional é divulgado com os resultados dos demais países participantes. Esta forma de apresentação facilita o conhecimento total do documento, possibilitando que paralelos sejam traçados, assim como a ampliação do conhecimento sobre esse fenômeno, com vistas a facilitar o processo de formulação de políticas e programas de ação que tenham por objetivo primordial o incentivo e o apoio ao empreendedorismo.

Seguindo as palavras do Professor Paul Reynolds, no seu prefácio à edição internacional, ressaltamos o apoio e a colaboração de muitos, sem os quais a execução do projeto não seria possível. Em particular, destacamos a parceria do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas/SEBRAE Nacional, a participação do Instituto Euvaldo Lodi do Paraná/IEL-PR, a contribuição essencial dos especialistas consultados, assim como da equipe de técnicos que atuou nas entrevistas. Os agradecimentos não estariam completos se não fossem estendidos a todos aqueles que, de uma forma ou outra, contribuíram para com a consecução e o sucesso deste empreendimento.



Sergio Marcos Prosdócimo

Presidente do Conselho de Administração do IBQP

PREFÁCIO

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) representa uma experiência extraordinária e sem precedentes, que descreve e analisa processos empreendedores, cobrindo um amplo número de países. Para a realização desse esforço, o GEM precisou focar sua atenção em uma das mais essenciais forças impulsionadoras e estimuladoras de mudanças econômicas no mundo e que, até este momento, não tem atraído a suficiente atenção de pesquisadores e de responsáveis por políticas públicas devido à escassez de dados confiáveis que possam ser comparados no âmbito internacional. Embora muitos economistas de renome por mais de um século tenham afirmado que o empreendedorismo é uma das mais importantes forças dinâmicas capazes de moldar a paisagem econômica dos dias de hoje, as causas e os impactos desse fenômeno são ainda muito mal compreendidos.

Responsáveis por políticas públicas, por conseguinte, não dispõem de meios para elaborar políticas adequadas e eficazes para o estímulo do empreendedorismo e proveito das economias nacionais. Os benefícios específicos das medidas do GEM decorrem do fato de serem os únicos existentes capazes de proporcionar medidas concretas, ao nível do indivíduo, de processos voltados para o empreendedor comum. Isso significa um revolucionário avanço no trabalho de coleta de dados, uma vez que as pessoas, individualmente, são os agentes primários da atividade empreendedora. Nenhuma outra medida pode ser utilizada como princípio fundamental para comparações confiáveis entre países. Nenhuma outra medida pode ser empregada para se determinar e se analisar as motivações que orientam as ações dos agentes econômicos individuais. Nenhuma outra medida pode ser utilizada para informar os responsáveis por políticas públicas sobre os melhores meios para o fomento do desenvolvimento de capital humano empreendedor.

Este é a quarta avaliação do GEM de âmbito internacional sobre os níveis de empreendedorismo. Dos 10 países iniciais que constavam em 1999, o programa passou a contar com 20 nações em 2000, 28 em 2001, chegando a 37 países em 2002. Equipes locais operam hoje em 34 desses países. Relacionamos abaixo as suas respectivas instituições anfitriãs, seus membros e seus patrocinadores. Nossa expectativa é que outras 10 equipes locais se juntarão ao consórcio GEM em 2003.

O GEM é um esforço de colaboração em diversos sentidos: em termos de recursos financeiros (equipes locais fornecem 60% dos fundos necessários), recursos intelectuais; além do trabalho de concepção original e de análise. Todo ano, em janeiro, se dá uma reunião para planejamento e avaliação de âmbito global das ações do GEM. Uma equipe de coordenação, de 10 pessoas, é assessorada por mais de 150 especialistas oriundos de 34 países. A coleta de dados primária, relacionada com os levantamentos junto à população adulta, é realizada por institutos de pesquisa nesses diversos países, o que significa outros 37 grupos de profissionais devidamente treinados.

O programa de pesquisa não teria sido possível sem o apoio e o incentivo de três instituições que, desde o início, têm desempenhado um papel decisivo para o seu sucesso. A *Babson College* e a *London Business School* propiciaram o contexto ótimo para um projeto de pesquisa de alta complexidade voltado para o empreendedorismo. A *Ewing Marion Kauffman Foundation* disponibilizou os recursos financeiros iniciais e continua sendo uma fonte principal de apoio financeiro e de assessoria estratégica.

Na medida que o GEM vai crescendo e se aperfeiçoando, continuará a oferecer novos *insights* sobre a escopo e a importância dos processos empreendedores e sobre como as políticas públicas podem ajudar a viabilizar empreendimentos em vistas de um maior progresso econômico das nações. Novos desdobramentos e a íntegra de todos os relatórios locais podem ser encontrados em <<http://www.gemconsortium.org>>.

Paul Reynolds
Pesquisador Chefe e Coordenador

GEM 2002 - COORDENAÇÃO GERAL, EQUIPES NACIONAIS E PATROCINADORES

UNIDADE	INSTITUIÇÃO	MEMBROS	PATROCINADORES
Diretores Projeto GEM	Babson College London Business School	William D. Bygrave Michael Hay	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
Coordenadores Projeto GEM	Babson College London Business School	Paul D. Reynolds	The Laing Family Charitable Settlement
Coordenadores das Equipes GEM	Babson College London Business School	Paul D. Reynolds William D. Bygrave Marcia Cole Paul D. Reynolds, Erkko Autio Marc Cowling Michael Hay Steven Hunt Isabelle Servais, Natalie De Bono Michelle Hale, Kola Azeez Veronica Ayi-Bonte Matthew Freegard Anwen Garston, Ruth Lane Shu Lyn Emily Ng	David Potter Foundation Fellow Anonymous Foundation Fellow
Tópico Especial Negócio de Família	Alfred University Oregon State University	Carol Wittmeyer Mark Green	Raymond Family Business Institute

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
Austrália	Australian Graduate School of Entrepreneurship Swinburne University Of Technology	Kevin Hindle Susan Rushworth, Deborah Jones	Sensis Pty Ltd
Bélgica	Vlerick Leuven Gent Management School Universiteit Gent	Sophie Manigart, Bart Clarvssse Hans Crijns, Dirk De Clercq Nico Vermeiren, Frank Verzele	Vlerick Leuven Gent Management School Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie (Vlaamse Gemeenschap)
Brasil	IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná	Fulgêncio Torres Viruel Mária José Reis Pontoni Marcos Mueller Schlemm Simara Maria S. S. Greco Joana Paula Machado Nerio Aparecido Cardoso Daniele de Lara	IBQP - PR Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Canadá	York University École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC-Montréal)	Rein Peterson Nathaly Riverin Robert Kleiman	Développement Économique Canada. Québec Industrv Canada. Small Business Policy Branch Anne & Max Tanenbaum Chair, Schulich School of Business, York University Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunters, HEC Montréal
Chile	ESE - Universidad de Los Andes	Alfredo Enrione Jon Martinez Alvaro Pezoa Gerardo Marti Nicolas Besa	ESE Business School - Universidad de los Andes ADIMARK ING (formerly known as 'Internationale Nederlanden Group') Price Waterhouse Coopers
China	Tsinghua University	Jian GAO, Zhiqiang CHEN Yuan CHENG, Robert ENG Yanfu JIANG, Biao JIA Tan LI, Fang LIU Qung QUI, Zhenglei TANG Jianfei WANG, Jun YANG Henjun XU	National Entrepreneurship Research Center of Tsinghua University Asian Institute of Babson College
Cróacia	SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb and Faculty of Economics; University of J. J. Strossmayer, Osijek	Slavica Singer Sanja Pfeifer Natasja Sarlija Suncica Oberman	Faculty of Economics, University of J.J. Strossmayer, Osijek Open Society Institute Croatia Ministry of Crafts, Small and Medium Enterprises, Zagreb SME's Policy Centre - CEPOR Zagreb
Dinamarca	University of Southern Denmark	Mick Hancock Torben Bager Lone Toftild	Erhvervs-og Boligstyrelsen Ernst & Young (Denmark) Karl Petersen og Hustrus Industrifond Danfoss, Vækstfonden
Finlândia	Helsinki University of Technology	Erkko Autio, Pia Arenius Anne Kovalainen	Ministry of Trade and Industry
França	EM Lyon	Daniel Evans, Isabelle Servais Aurélien Eminet, Loïc Maherault	Chaire Rodolphe Mérieux Entreprendre
Alemanha	University of Cologne	Rolf Sternberg Heiko Bergmann	Deutsche Ausgleichsbank (DtA) Ernst & Young

UNIDADE	INSTITUIÇÃO	MEMBROS	PATROCINADORES
Hong Kong	The Chinese University of Hong Kong	Bee-Leng Chua, David Ahlstrom Kevin Au, Cheung-Kwok Law Chee-Keong Low, Shige Makino Hugh Thomas	Trade and Industry Department, SME Development Fund, Hong Kong Government SAR; Asia Pacific Institute of Business, The Chinese University of Hong Kong Chinese Executives Club, Hong Kong Management Association
Hungria	University of Pécs University of Baltimore (USA)	László Szerb, Zoltán Acs Attila Varga, József Ulbert	University of Pécs, Ministry of Economic Affairs University of Baltimore (USA) REORG Gazdasági és Pénzügyi Rt
Islândia	Reykjavik University	Agnar Hansson, Ludvík Eliasson Guðrún Mjöll Sigurðardóttir Halla Tomasdóttir, Gvifi Zoega Rognvaldur Saemundsson	Reykjavik University Central Bank of Iceland The Confederation of Icelandic Employers New Business Venture Fund Prime Minister's Office
Índia	Indian Institute of Management Bangalore	Mathew J. Manimala Malathi V. Gopal Mukesh Sud, Ritesh Dhar	N S Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning, IIM Bangalore
Irlanda	University College, Dublin	Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman, Frank Roche	Enterprise Ireland
Israel	Tel-Aviv University	Miri Lerner Yehushua Hendeles	HTMS - The High-Tech School at the Faculty of Management, Tel-Aviv University; Robert Faktor, The Evens Foundation
Itália	Babson College (USA)	Maria Minniti	W. Glavin Center for Entrepreneurial Leadership at Babson College
Japão	Keio University University of Marketing & Distribution Sciences	Tsuneo Yahagi Takehiko Isobe	Monitor Company
Coréia	Soongsil University	Yun-Jae Park Hyun Duck Yoon, Young Soo Kim	BK21 Ensb Program
México	ITESM-EGADE	Marcia Campos Elvira E. Naranjo Priego	EGADE, ITESM Graduate School of Business Administration and Leadership
Nova Zelândia	New Zealand Centre for Innovation & Entrepreneurship UNITEC Institute of Technology	Howard Frederick Peter Carswell Helen Mitchell, Ella Henry Andy Pivac, Paul Woodfield Judy Campbell, Vance Walker	Ministry of Economic Development Venture Taranaki, Enterprise Waitakere Manukau City Council Te Puni Kokiri / Ministrv of Maori Development Lowndes Associates, North Shore City Enterprise North Shore Espy Magazine-The Entrepreneur's Bible
Noruega	Bodo Graduate School of Business	Lars Kolvereid, Erlend Bullvåg Svenn Are Jenssen, Eirik Pedersen, Elin Oftedal	Ministry of Trade and Industry Bodo Graduate School of Business Kunnskapsparken AS Bodo, Center for Innovation and Entrepreneurship
Cingapura	National University of Singapore	Poh Kam Wong Finna Wong, Lena Lee	Economic Development Board of Singapore
Eslovénia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management Faculty of Economics & Business University of Maribor	Miroslav Rebernik, Matej Rus Dijana Mrcnik Karin Širec - Rantaša Polona Tominc, Miroslav Glas Viljem Pšeniczny	Ministry of Education, Science and Sports Ministry of the Economy Small Business Development Centre Finance - Slovenian Business Daily
África do Sul	Graduate School of Business University of Cape Town	Mike Herrington Marv-Lyn Foxcroft, Jacqui Kew Nick Segal, Eric Wood	Liberty Group, Standard Bank South African Breweries Khula Enterprise Finance Ntsika Enterprise Promotion Agency
Espanha	Instituto de Empresa	Alicia Coduras Martinez Rachida Justo Julio De Castro, Joseph Pistrui	NAJETI Chair of Entrepreneurship and Family Business
Suécia	ESBRI- Entrepreneurship and Small Business Research Institute	Magnus AronssonFrédéric Delmar Helene Thorgrimsson	Confederation of Swedish Enterprise Ministry of Industry, Employment and Communications, Swedish Business Development Agency (NUTEK), Swedish Institute for Growth Policy Studies, ITPS
Suiça	HEC-Lausanne Switzerland IMD, CERN-Geneva St Gallen University	Bernard Surlemont Benoit Leleux, Georges Haour Erkko Autio, Thierry Volery	Chambre Vaudoise de Commerce et de l'Industrie (CVCI), Renaissance PME Réseau Suisse d'Innovation (RSI-SNI)
Taiwan	National Taiwan University	Chen-en Ko Jennifer Hui-ju Chen Hsiu-te Sung, Chien-chi Tseng	Small and Medium Enterprise Administration Ministry of Economic Affairs
Tailândia	College of Management Mahidol University (CMMU)	Brian Hunt Supanee Leardviriyasak Thanaphol Virasa Sirin Chachitsophon Rossukhon Numdeng	College of Management Mahidol University

UNIDADE	INSTITUIÇÃO	MEMBROS	PATROCINADORES
Espanha	EIM Business & Policy Research	Sander Wennekers Niels Bosma, Arnoud Muizer Ro Braaksma, Heleen Stigter Roy Thurik	Dutch Ministry of Economic Affairs
Reino Unido	London Business School	Rebecca Harding Niels Billou, Michael Hay	Small Business Service, Barclays Bank, Work Foundation, South East of England Development Agency, One North East, InvestNI, Entrepreneurial Working Party, Ernst & Young
Reino Unido Scotland Unit	University of Strathclyde Heriot Watt University	Jonathan Levie, Colin Mason Wendy Mason Laura Galloway	Hunter Centre for Entrepreneurship
Reino Unido, Wales Unit	University of Glamorgan & University of Wales, Bangor	David Brooksbank Dylan Jones-Evans	Welsh Development Agency
Estados Unidos	Babson College	Heidi Neck Andrew Zacharakis William D. Bygrave Paul D. Reynolds	Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	iii
PREFÁCIO	v
GEM 2002 - COORDENAÇÃO GERAL, EQUIPES NACIONAIS E PATROCINADORES	vii
LISTA DE TABELAS	xii
LISTA DE GRÁFICOS	xii
SUMÁRIO EXECUTIVO	1
ABORDAGEM NACIONAL	1
ABORDAGEM INTERNACIONAL	3
1 O ESCOPO DA ATIVIDADE EMPREENDEDORA	6
2 A ATIVIDADE EMPREENDEDORA: DIFERENÇAS ENTRE OS DIVERSOS PAÍSES	8
3 COMO E POR QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA SE ALTERA AO LONGO DO TEMPO	14
4 MOTIVAÇÕES E TIPOS DE COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES	20
5 CIÊNCIA, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO DE ALTO POTENCIAL	27
6 RELAÇÃO COM O CRESCIMENTO ECONÔMICO	32
7 COMO CONTEXTOS LOCAIS FOMENTAM ATIVIDADE EMPREENDEDORA	34
8 FINANCIAMENTO PARA EMPREENDIMENTOS	41
FLUXOS DE CAPITAL DE RISCO EM 2001	41
INVESTIMENTOS INFORMAIS	42
FINANCIAMENTO FAMILIAR DO EMPREENDEDORISMO	44
CONCLUSÕES	47
APÊNDICE A: O MODELO CONCEITUAL DO GEM	53
APÊNDICE B: COLETA DE DADOS	55
NOTAS FINAIS	57
REFERÊNCIAS	61

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Taxa de Atividade Empreendedora Total (TAE) e estimativa do número de empreendedores por país	7
Tabela 2 -	Mudanças agregadas na 'Total Atividade Empreendedora' (TAE) ao longo do tempo	15
Tabela 3 -	Alteração no percentual de crescimento em relação ao PIB e total Atividade Empreendedora (TAE) de 2000 para 2002	18
Tabela 4 -	Atividade Empreendedora motivada por oportunidade e por necessidade e processos empresariais	23
Tabela 5 -	Correlações entre Atividade Empreendedora de alto potencial e índices de condições estruturais empreendedoras locais	30
Tabela 6 -	Correlações entre a Atividade Empreendedora e o crescimento das economias locais com defasagens de tempo	32
Tabela 7 -	Total Atividade Empreendedora (TAE) e empreendimentos familiares para países selecionados	45
Tabela BR 1 -	Estimativa do número de empreendedores por região do Brasil	11
Tabela BR 2 -	Porcentagem de empreendimentos por tipo de atividade e região	12
Tabela BR 3 -	Empreendedores no Brasil - 2000-2002	16
Tabela BR 4 -	Estimativa dos empreendedores segundo a motivação - Regiões do Brasil	21
Tabela BR 5 -	Condições estruturais que favorecem empreendimentos de alto potencial	31
Tabela BR 6 -	Fatores com baixa avaliação nos países com alta taxa de empreendedorismo motivado pela necessidade	36
Tabela BR 7 -	Percepção dos especialistas - Setores mais dinâmicos na utilização de alta tecnologia	39
Tabela B1 -	Empresas de levantamento e pesquisa e amostragem tamanho por país	56
Tabela E1 -	Correlações entre o índice TAE e outras medidas de atividade empreendedora	57
Tabela E2 -	Correlações entre alterações anuais e atividade empreendedora	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Atividade Empreendedora Total (TAE), segundo os países	8
Gráfico 2 -	Atividade Empreendedora Total (TAE), segundo regiões do mundo	9
Gráfico 3 -	Distribuição mundial da Atividade Empreendedora Total (TAE) e força de trabalho	10
Gráfico BR1 -	Taxa TEA - Comparativo por região geográfica - BR x TEA mundial	11
Gráfico BR2 -	Distribuição das atividades empreendedoras no Brasil	12
Gráfico BR3 -	Distribuição percentual por sexo e faixa etária - Brasil - 2002	13
Gráfico BR4 -	Taxa de Atividade Empreendedora Total - Brasil - 2000-2002	16
Gráfico 4 -	Oportunidade e necessidade - Baseada na atividade empreendedora do país	20
Gráfico BR5 -	Média de todos os fatores	37
Gráfico BR6 -	Principais fatores que determinam a posição do Brasil comparada aos EUA	38
Gráfico BR7 -	Fatores avaliados - Brasil comparado à Nova Zelândia	39

SUMÁRIO EXECUTIVO

ABORDAGEM NACIONAL

■ Estima-se que no Brasil em 2002, 14,4 milhões de pessoas estavam envolvidas com alguma atividade empreendedora, ou seja, 1 em cada 7 brasileiros estava empreendendo, fato este que coloca o país em sétimo lugar na classificação mundial, com uma taxa (TAE¹) de 13,5%. Estes números revelam uma pequena redução na atividade empreendedora em relação a 2001, que foi de 14,2%, refletindo o quadro de incertezas no âmbito da política e da economia nacional e internacional. No cômputo global, o Brasil participa com 5% dos 286 milhões de empreendedores ativos em 2002 nos 37 países participantes.

■ Em 2002, muda a posição do Brasil em relação a países como a Tailândia, Índia, Chile, Coréia do Sul, Argentina e Nova Zelândia, fato que também explica o movimento descendente do país na classificação global, uma vez que esses países, com altas taxas de empreendedorismo², não haviam participado da pesquisa no ano anterior.

■ A queda de posição de primeiro país colocado em 2000 (20,4%), quinto em 2002 (14,2%) e sétimo em 2002 (13,5%), sugere, por sua vez, a natureza dinâmica do empreendedorismo e sua íntima interdependência com os grandes fatores do desenvolvimento nacional. A redução dos investimentos estrangeiros, o encolhimento dos mercados locais, a instabilidade dos parâmetros econômicos, as incertezas no contexto político, limitações na infra-estrutura básica entre outros, testemunhados nos últimos dois anos, mesmo com a manutenção de um certo nível de investimentos em setores mais dinâmicos da economia e da opção pela exportação, têm impacto direto na exploração de novas oportunidades e na própria intenção em assumir riscos de difícil cálculo por parte do empreendedor.

■ A distinção dos fatores que levam as pessoas à decisão de empreender permite diferenciar a dinâmica da atividade empreendedora. Empreendedores motivados pela identificação de oportunidades seja pelo desenvolvimento de novos produtos, processos ou serviços, seja pela abertura de novos mercados, seja pela adaptação de conceitos novos para o mercado local, apresentam uma pequena queda em 2002, em comparação ao número de indivíduos que alegam estar empreendendo por não encontrarem opção para auferir renda. Neste ano esses dois tipos de empreendedorismo representam, respectivamente, 42,0% e 55,6% do total. O Brasil destaca-se pelo fato de ser o país com a taxa mais elevada de empreendedores por necessidade, acima de países como a Índia, China, Argentina e o Chile.

■ A distinção das condições que intervêm na decisão de estabelecer uma nova empresa permite vislumbrar a possibilidade de uma ação mais efetiva com melhores resultados ao tratar de políticas e programas para estes segmentos. A importância de uma abordagem

mais pontual e coerente com as diferentes realidades tecnológicas, de mercado ou financeiras enfrentadas por estes dois tipos de empreendimento, fica em evidência.

- De modo geral, os principais setores da atividade econômica estão presentes no conjunto dos empreendimentos iniciados ou em fase de consolidação em 2002. Entretanto, há uma concentração de empreendimentos nos setores de comércio e de serviços, destacando-se neles as atividades de alimentação. O setor de transformação caracteriza-se também pelo predomínio de atividades tradicionais.

- Os negócios voltados para novos mercados têm participação diminuta no conjunto de empreendimentos em 2002, representando apenas 24% do total de empreendedores.

- A participação da empresa familiar é significativa no Brasil. Mais de 50% dos empreendimentos em 2002, nascentes ou em outros estágios no seu ciclo de vida, tinham participação familiar em comparação à média internacional de mais de um terço. No Brasil esse segmento representa aproximadamente 6,3 milhões de empresas.

- Fatores restritivos ao desenvolvimento de empreendimentos melhor estruturados e operando dentro da esfera formal, continuam sendo a dificuldade de acesso e o alto custo do capital para o empreendedor de pequeno porte e pouco articulado no meio profissional relevante ao seu negócio. Contribui para esta limitação a praticamente inexistência de um mercado organizado de capitais de risco (*venture capital*), que poderiam dar sustentação de forma mais ágil e eficiente e com menores custos para os empreendimentos de alto potencial de crescimento.

- No tocante à participação da mulher como empreendedora, o Brasil mantém sua posição de destaque, com uma participação de 42% do total de empreendedores, acima da média mundial de 39,9%. A crescente participação da mulher em atividades de natureza empreendedora traz novas demandas para a comunidade com evidentes implicações para a política pública.

- A avaliação dos especialistas consultados destaca como aspectos que desempenham papel estratégico no fortalecimento das condições estruturais que dão sustentação ao processo de criação e consolidação de novas empresas, a disponibilidade e a facilidade de acesso ao capital, a formulação de políticas e programas mais adequados e consistentes com a realidade do empreendedor, a revisão da carga tributária e exigências legais e processuais, a capacitação para a gestão de novos negócios e o acesso a novas tecnologias e processos.

- Seguindo o que acontece também em outros países participantes da pesquisa, os especialistas consultados no Brasil demonstram igualmente pouca familiaridade ou convivência com o tipo de empreendimento classificado pelo GEM como de necessidade. Suas perspectivas e opiniões podem, por conseguinte, estar refletindo tão-somente a realidade dos empreendimentos movidos pela oportunidade, mais propensos a trabalhar na formalidade e demandar serviços especializados. A pesquisa junto à população adulta, um dos grandes diferenciais do GEM, revela um quadro mais amplo que essa perspectiva acentuando a diversidade do empreendedorismo.

■ Finalmente, o Projeto GEM demonstra um esforço de inovação e aprimoramento constante do seu modelo e metodologia de pesquisa, ao incorporar novas questões e aspectos relevantes ao empreendedorismo, como é o caso da inclusão da empresa de capital familiar, a distinção entre os fatores que levam o indivíduo a empreender, a discussão do jovem e da mulher empreendedora, o importância da educação. Assim procedendo, traz à tona questões relevantes e urgentes com suas implicações para o aprimoramento de instrumentos de ação pública que visem ao incentivo e ao suporte àqueles que se propõem a buscar no empreendedorismo a solução de vida e a realização de suas visões e sonhos, contribuindo com isto para o desenvolvimento e crescimento da economia e sociedade brasileiras.

ABORDAGEM INTERNACIONAL

O relatório GEM 2002, de modo geral, tentou responder às seguintes questões:

Qual foi o volume de atividade empreendedora em 2002?

No segundo trimestre de 2002, cerca de 286 milhões de indivíduos, ou seja, doze por cento dos 2,4 bilhões de adultos com idade de 18 a 64 anos de idade que vivem nos 37 países do GEM 2002, estavam ativamente envolvidos no processo de *start-up* ou administrando um empreendimento com menos de 42 meses de idade. Já que esses países representam 62 por cento da população do mundo, podemos supor que cerca de 460 milhões de pessoas estão hoje envolvidas com empreendedorismo no mundo inteiro.

O nível de atividade empreendedora apresenta variações entre os diversos países?

Sim, existe uma variação significativa. Enquanto menos de três por cento dos adultos com idade de 18 a 64 anos estão ocupados em atividades empreendedoras em países como Japão, Rússia e Bélgica, esse percentual sobe para mais de 18 por cento em países como Índia e Tailândia. O nível de atividade empreendedora é mais baixo na Europa Central (Croácia, Hungria, Polônia, Rússia e a República Eslovaca), assim como entre os países asiáticos mais desenvolvidos; ligeiramente mais alto entre os países-membros do antigo Império Britânico (Austrália, Canadá, Nova Zelândia, África do Sul e os Estados Unidos) e maior na América Latina (Argentina, Brasil, Chile e México), e ainda mais alta entre os países asiáticos em desenvolvimento (China, Índia, Coreia e Tailândia).

O nível de atividade empreendedora se altera ao longo do tempo?

Sim. A atividade empreendedora teve uma queda de 25 por cento entre 2001 e 2002 entre os países do GEM 2001. Isso é um dado importante, já que não ocorreram muitas alterações de 2000 a 2001. Essas constatações parecem refletir uma estabilidade

global no crescimento econômico no período de 2000 a 2001, e um declínio geral nas taxas locais de crescimento econômico no período de 2001 a 2002. Contudo, apesar da queda em 2002, do empreendedorismo na maioria dos países do GEM 2001, as posições relativas entre os países tendem a permanecer bastante estáveis ao longo do tempo.

Por que indivíduos tornam-se empreendedores?

Cerca de dois terços dos adultos ativamente envolvidos em empreendedorismo nos países do GEM 2002 procuram, por sua própria vontade, concretizar uma oportunidade de negócio atraente. Por outro lado, um terço desses indivíduos voltou-se para o empreendedorismo em função de uma necessidade, ou seja, não têm condições de encontrar qualquer outro trabalho que lhes pareça conveniente. Empreendedores motivados por oportunidade predominam nos países desenvolvidos, enquanto empreendedores motivados por necessidade representam até a metade daqueles envolvidos em empreendedorismo nos países em desenvolvimento.

Quem são os empreendedores?

Os fatores idade e sexo têm uma relação bastante estável com a atividade empreendedora. Os homens tendem a representar o dobro da quantidade das mulheres; e aqueles, na faixa etária dos 25 aos 44 anos, têm mais probabilidade de estar engajados em todos os tipos de atividade empreendedora.

Quais são os tipos de atividade empresarial criadas?

Todos os setores econômicos podem praticamente ser observados nos diversos tipos de atividades empreendedoras. Contudo, 93 por cento dos adultos ativamente envolvidos em empreendedorismo consideram seus negócios a réplica de uma atividade já existente. Uma pequena minoria (sete por cento) espera que seu empreendimento tenha condições de criar um novo nicho de mercado ou um novo segmento econômico e uma proporção bem pequena desses indivíduos espera criar um novo nicho de mercado, gerar vinte ou mais empregos nos próximos cinco anos e possa, finalmente, exportar seus produtos ou serviços para fora de seu próprio país. A maior parte desses empreendimentos de "alto potencial" busca concretizar uma oportunidade, embora empreendedores motivados por necessidade também acreditem que seus negócios sejam capazes de gerar um substancial impacto na economia de seus países.

Qual é a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico?

Existem novos e crescentes indícios que parecem confirmar a percepção de que o nível de atividade empreendedora local tem uma relação estatisticamente significativa com os níveis subsequentes de crescimento econômico. É importante, porém, olhar essas constatações com certa cautela, já que são necessários alguns anos para se identificar os reais mecanismos causadores desse fenômeno.

Como os especialistas locais avaliam o ambiente empreendedor em seus próprios países?

Três das nove condições empreendedoras básicas – políticas governamentais, padrões culturais e sociais, e educação e treinamento – situam-se entre os aspectos geralmente reconhecidos tanto como os pontos fracos quanto como os pontos fortes no contexto da sua realidade local. A existência de recursos financeiros para as empresas nascentes é considerada como um fator de peso intermediário, tanto quanto ponto fraco como ponto forte.

Os especialistas locais parecem estar trabalhando e também bem informados a esse respeito com os segmentos motivados por oportunidade similares, mesmo entre países com níveis bem diversos de desenvolvimento. Nenhum dos especialistas locais parecia estar bem informado sobre o empreendedorismo motivado por necessidade em seus próprios países.

Qual é a importância do capital de risco e das fontes de recursos informais?

O montante de capital de risco alocado em empresas nascentes em 2001 foi de US\$ 59 bilhões nos 37 países integrantes do GEM 2002. Os recursos informais disponibilizados para novos negócios eram seis vezes maior – US\$ 298 bilhões. E mais: capitais de risco, em termos formais, foram disponibilizados para menos de uma em cada 10.000 empresas nascentes, sendo detectada também uma substancial variação no valor médio investido por empresa – de US\$ 400.000 para US\$ 12 milhões. Recursos informais, por outro lado, foram direcionados por um a sete por cento da população adulta para, literalmente, dezenas de milhões de indivíduos envolvidos no processo de *start-ups*. Esses investimentos, contudo, foram realizados em valores bem pequenos, considerando-se o número de empresas beneficiadas, com uma média situando-se entre US\$100 em uma ponta e US\$60.000 no outro lado do espectro. A maioria dos novos negócios foi aparentemente implantada a partir de recursos financeiros oriundos da própria família.

1 O ESCOPO DA ATIVIDADE EMPREENDEDORA

Das 2,4 bilhões de pessoas que compõem a força de trabalho existente nos 37 países participantes do GEM 2002, 12 por cento (286 milhões) estão diretamente envolvidas no processo de iniciar um empreendimento, ou são sócios-proprietários de um empreendimento de 42 meses ou menos de idade. Cada segmento local dessa atividade empreendedora é apresentado na Tabela 1. A população total estimada consta na primeira coluna, o número estimado de indivíduos com idade de 18 a 64 anos³ (ou seja, aqueles qualificados para compor a força de trabalho) aparece na segunda coluna e a taxa TAE na terceira coluna. A quarta coluna inclui o número estimado de indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora nos diversos países. As três últimas colunas informam se um país fez ou não parte das avaliações prévias do GEM.

O índice médio TAE nos diversos países - que atribui o mesmo peso a cada país, independentemente do seu tamanho - consta como um percentual. Entretanto, quando se considera o volume da força de trabalho em cada um dos países do GEM, a taxa sobe para 12 por cento. Isso reflete o impacto das 1,4 bilhões de pessoas que compõem a força de trabalho na China e na Índia, o que significa a metade da população incluída na amostra. Além disso, dividindo-se a soma total dos participantes da TAE, isto é, 286 milhões, pela proporção da população do mundo representada nos países participantes do GEM 2002 (62 por cento), chegamos a uma estimativa global de 460 milhões de indivíduos. Esse número pode, em verdade, subestimar as reais dimensões da atividade empreendedora no mundo inteiro, já que a maior parte dos países que não estão ainda incluídos na avaliação do GEM, é país em desenvolvimento com grandes populações. Países densamente povoados como o Egito, a Indonésia, o Irã, a Nigéria, a Malásia, o Paquistão, as Filipinas, a Turquia e o Vietnã podem apresentar taxas TAE mais altas do que aqueles países mais desenvolvidos que já fazem parte da análise do GEM.

O que podemos concluir a partir desses dados? Um princípio fundamental de comparação poderia ser a taxa de natalidade humana. A taxa de natalidade estimada para 2002 no mundo inteiro é de 2,2 nascimentos por ano para cada grupo de 100 indivíduos da população, ou 135 milhões de nascimentos em uma população global de 6,1 bilhões de indivíduos. A estimativa total para a soma global daqueles indivíduos ativamente envolvidos em atividade empreendedora - cerca de 460 milhões - é mais de três vezes aquele número! A participação em empresas nascentes é uma característica essencial da vida profissional de um grande número de indivíduos, produzindo conseqüentemente um impacto nas vidas de muitos membros de suas famílias e seus amigos - o que, portanto, faz esse fenômeno merecer, por seus próprios méritos, uma atenção mais sistemática.

TABELA 1 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) E ESTIMATIVA DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR PAÍSES

PAÍSES	POPULAÇÃO TOTAL 2002	FORÇA DE TRABALHO TOTAL 2002	TAE 2002	ESTIMATIVA DOS EMPREENDEDORES (TAE)	GEM 1999	GEM 2000	GEM 2001
Índia	1.046.000.000	591.466.000	17,9	105.872.000		x	x
China	1.284.000.000	814.470.000	12,3	100.179.000			
Estados Unidos	280.000.000	173.911.000	10,5	18.260.000	x	x	x
Brasil	176.029.000	106.442.000	13,50	14.369.000		x	x
Tailândia	62.354.000	40.435.000	18,9	7.642.000			
México	103.400.000	58.331.000	12,4	7.233.000			x
Coréia	48.324.000	32.117.000	14,5	4.656.000		x	x
Argentina	37.812.000	21.987.000	14,2	3.122.000		x	x
Alemanha	83.251.000	53.458.000	5,2	2.779.000	x	x	x
Rússia	144.978.000	94.330.000	2,5	2.358.000			x
Itália	57.715.000	37.102.000	5,9	2.189.000	x	x	x
Reino Unido	59.778.000	36.927.000	5,4	1.994.000	x	x	x
Canadá	31.902.000	20.565.000	8,8	1.809.000	x	x	x
África do Sul	43.647.000	24.886.000	6,5	1.617.000			x
Chile	15.498.000	9.388.000	15,7	1.473.000			
Japão	126.974.000	81.290.000	1,8	1.463.000	x	x	x
Espanha	40.077.000	25.886.000	4,6	1.190.000			x
França	59.765.000	36.682.000	3,2	1.173.000	x	x	x
Polônia	38.625.000	24.899.000	4,4	1.095.000			x
Austrália	19.546.000	12.273.000	8,7	1.067.000		x	x
Taiwan	22.548.000	14.708.000	4,3	632.000			
Holanda	16.067.000	10.348.000	4,6	476.000			x
Hungria	10.075.000	6.557.000	6,6	432.000			x
Nova Zelândia	3.908.000	2.432.000	14,0	340.000			x
Suíça	7.301.000	4.696.000	7,1	333.000			
Israel	6.029.000	3.485.000	7,1	247.000	x	x	x
Noruega	4.525.000	2.781.000	8,7	241.000		x	x
Dinamarca	5.368.000	3.397.000	6,5	220.000	x	x	x
Suécia	8.876.000	5.433.000	4,0	215.000		x	x
Irlanda	3.883.000	2.289.000	9,1	208.000		x	x
Bélgica	10.274.000	6.376.000	3,0	191.000		x	x
Cingapura	4.452.000	3.191.000	5,9	188.000		x	x
Hong Kong	7.303.000	4.955.000	3,4	168.000			
Finlândia	5.183.000	3.274.000	4,6	150.000	x	x	x
Croácia	4.390.000	2.739.000	3,6	98.000			
Eslovênia	1.932.000	1.278.000	4,6	58.000			
Islândia	279.000	172.000	11,30	19.000			
Total	3.882.068.000	2.374.956.000		285.756.000	10	20	28
Média dos países			8,0				
Média Total da População			12,0				

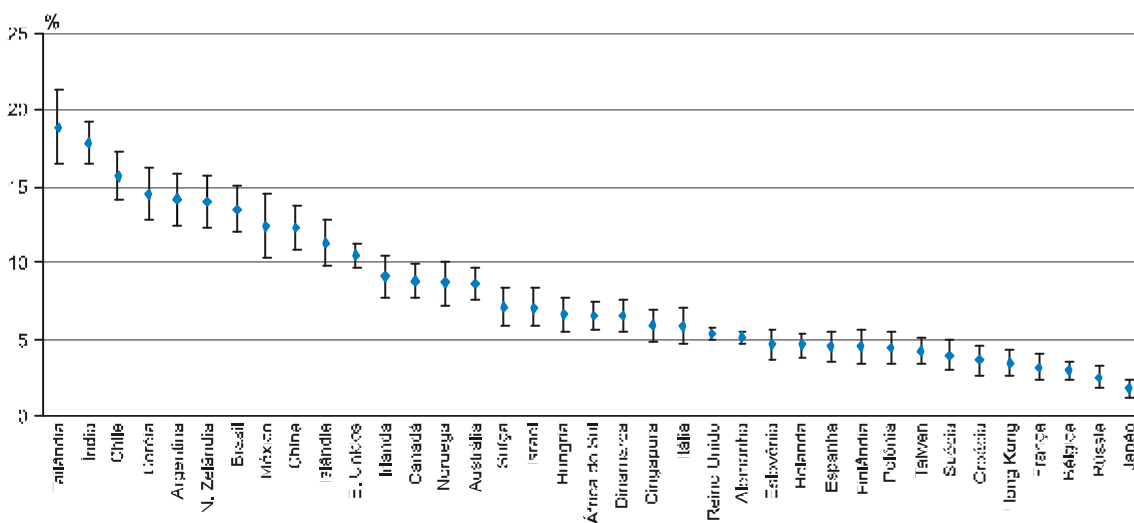
NOTA: Portugal esteve envolvido na avaliação do GEM 2001, mas não foi possível participar do GEM 2002.

IMPACTO SOCIAL - Projeção	
MUNDO	BRASIL
<ul style="list-style-type: none"> ● 135 milhões de nascimentos de pessoas ● 248 milhões de empreendimentos nascentes 	<ul style="list-style-type: none"> ● 3,7 milhões de nascimentos de pessoas (IBGE) ● 6 milhões de empreendimentos nascentes
<i>Para cada pessoa que nascerá, 1,8 empreendimentos estarão sendo abertos</i>	<i>Para cada pessoa que nascerá, 1,6 empreendimentos estarão sendo abertos</i>

2 A ATIVIDADE EMPREENDEDORA: DIFERENÇAS ENTRE OS DIVERSOS PAÍSES

Vemos no Gráfico1 o nível de atividade empreendedora nos 37 países integrantes do GEM 2002. Como vemos neste diagrama, a taxa TAE varia de cerca de dois por cento no Japão (1 em cada 50) para 19 por cento na Tailândia (1 em cada 5). As barras verticais exibem intervalos de confiança de 95 por cento – por vezes também denominados margens de erro – e revelam a exatidão dessas estimativas. Nas situações em que as barras verticais se sobrepõem, não existem diferenças estatísticas entre os países considerados. Assim sendo, países como Tailândia, Índia e talvez Chile, seriam considerados como tendo níveis de atividade empreendedora equivalente àqueles encontrados no ponto mais alto, e com o Japão, Rússia, Bélgica, França e Hong Kong chegando a níveis comparáveis àqueles encontrados no ponto mais baixo. O comprimento das barras reflete as diferenças nas dimensões das amostras, das barras mais largas para amostras de 1.000 no México e na Tailândia, até as barras estreitas para a Alemanha e a Grã-Bretanha, onde as amostras são em número maior que 15.000.

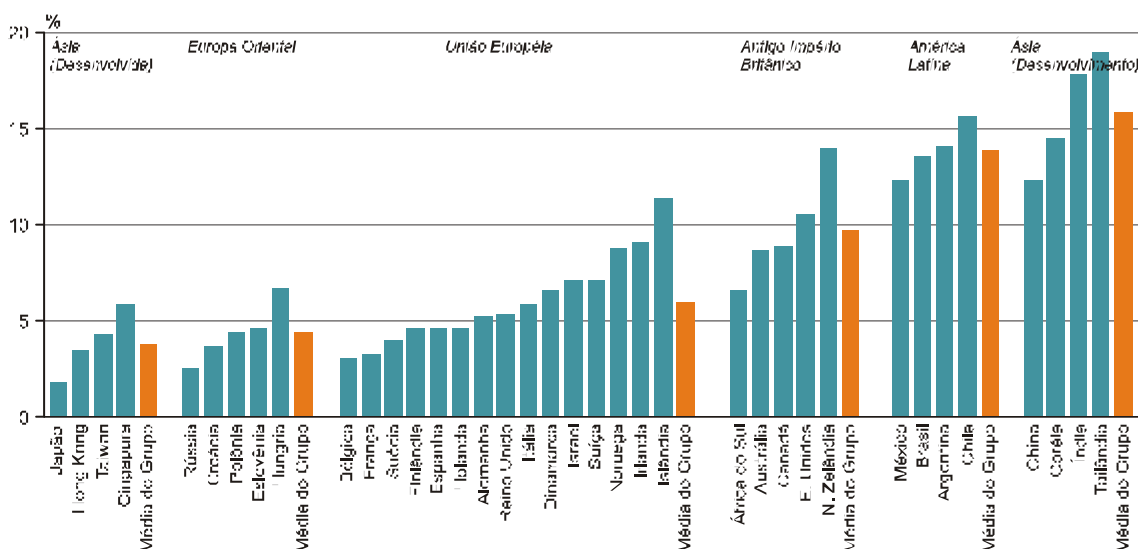
GRÁFICO 1 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) SEGUNDO OS PAÍSES



Podemos perceber, com base nesta análise, que o empreendedorismo não está uniformemente distribuído nos diversos países do mundo. Contudo, fica também claro que certos grupamentos geográficos/culturais apresentam uma notável semelhança, em termos dos níveis e da natureza da atividade empreendedora, com aqueles existentes dentro das fronteiras desses países. Para maior clareza, reagrupamos os países integrantes do GEM 2002 nos seis seguintes grupos: (1) 11 membros da União Europeia (UE) juntamente com a Islândia, Israel, Noruega e a Suíça; (2) cinco países da Europa Oriental; (3) quatro países latino-americanos; (4) cinco países - membros do antigo

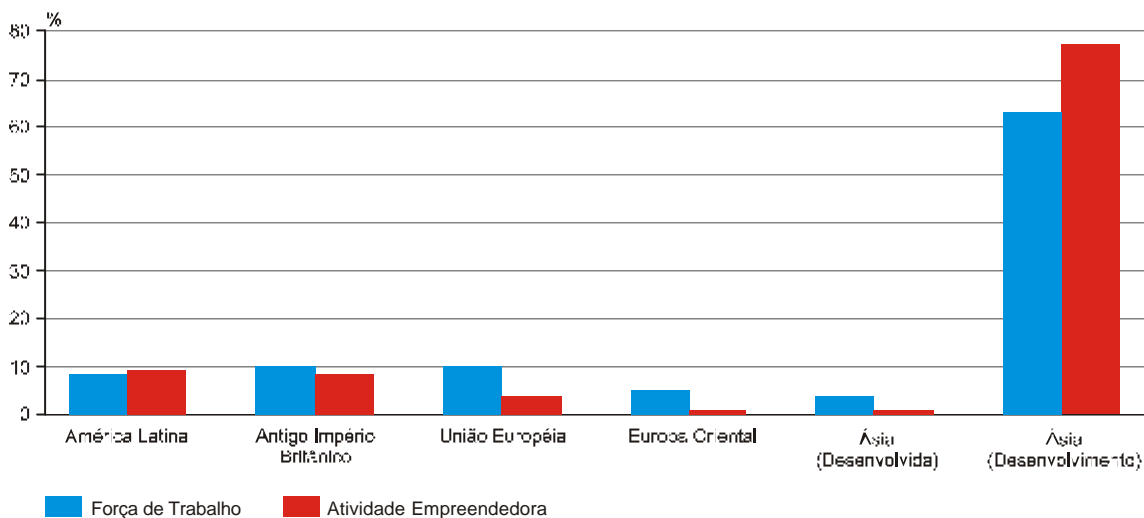
Império Britânico e de língua inglesa (Austrália, Canadá, Nova Zelândia, África do Sul, juntamente com os Estados Unidos); (5) quatro países asiáticos desenvolvidos; e (6) quatro países asiáticos em desenvolvimento. Como podemos ver no Gráfico 2, a atividade empreendedora é uniformemente baixa entre os grupos de países asiáticos desenvolvidos e da Europa Oriental, assim como na maior parte dos membros da UE. Já os países de língua inglesa, ex-membros do antigo Império Britânico, apresentam níveis relativamente mais altos de atividade; os países latino-americanos registrando níveis mais altos ainda. Ainda assim, são os países asiáticos em desenvolvimento que exibem as mais altas taxas TAE. Paradoxalmente, muitos dos países com menor níveis de empreendimento estão localizados na Ásia onde, vias de regra, compartilham uma mesma herança cultural e, em alguns casos, uma mesma fronteira. Em uma futura pesquisa do GEM, abordaremos esta questão mais detalhadamente, procurando compreender de forma mais completa a diversidade e as características dessa região.

GRÁFICO 2 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE), SEGUNDO REGIÕES DO MUNDO



O Gráfico 3 apresenta a distribuição percentual do total da força de trabalho e dos indivíduos ativamente envolvidos em atividade empreendedora em cada uma das seis regiões. As imensas populações de nações como a Índia e a China explicam por que os países asiáticos em desenvolvimento (que respondem por 63 por cento da força de trabalho) representam tão grande parcela (77 por cento) de toda a atividade empreendedora. Países latino-americanos e países-membros do antigo Império Britânico contêm aproximadamente o mesmo percentual de força de trabalho e de indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora. Já a UE, a Europa Oriental e os países desenvolvidos asiáticos possuem cerca de 19 por cento da força de trabalho; mas apenas seis por cento daqueles engajados em empreendedorismo. Tanto os níveis de participação quanto as conseqüências, em termos de número de indivíduos ativamente envolvidos, variam notavelmente de região para região.

GRÁFICO 3 - DISTRIBUIÇÃO MUNDIAL DA ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL (TAE) E FORÇA DE TRABALHO



BOX BR 1

O Brasil, em 7ª posição, situa-se entre os 10 países com as maiores taxas de empreendedorismo. Esse grupo concentra 70% da força de trabalho e 86% dos empreendedores dentre os 37 países pesquisados.

Sob outro ângulo, 14% da força de trabalho desses países está envolvida em atividades empreendedoras. Ressalta-se que, na sua maioria, são países em desenvolvimento.

O Brasil com uma força de trabalho (pessoas de 18 a 64 anos) de 106 milhões de pessoas apresenta uma taxa de empreendedores de 13,5%, ou seja, 14 milhões de pessoas envolvidas na criação ou administração de algum negócio com menos de três anos e meio de vida.

Esse contingente equivale a 20% do total de pessoas que, em 2001, segundo o IBGE/PNAD, faziam parte do mercado de trabalho brasileiro, formal ou informal; ou ainda 51% do emprego formal no país.

BOX BR 2

EMPREENDEDORISMO NAS REGIÕES DO BRASIL

Para possibilitar conclusões mais consistentes sobre o comportamento das regiões do Brasil, foram reunidas as bases de dados de 2001 e 2002.

O gráfico BR 1 apresenta a Região Sul destacando-se com a maior taxa de empreendedorismo do país, ficando em segundo lugar as regiões Norte/Nordeste.

A aplicação das taxas sobre a força de trabalho (população de 18 a 64 anos) dessas regiões revela que, da mesma forma que se observa na situação mundial, nem sempre as taxas mais altas significam maior número de empreendedores, pois este depende do tamanho das populações. Poderíamos dizer que as taxas expressam o dinamismo empreendedor de determinados grupos, porém o tamanho desses mesmos grupos depende do porte da população a que ele se refere.

Assim, observa-se que dos 14 milhões de empreendedores do Brasil em 2002, quase 60% (8,5 milhões) concentram-se nas regiões Sul e Sudeste. Se compararmos aos dados mundiais, vemos que essas regiões concentram sozinhas mais empreendedores do que 33 dentre os 37 países participantes do GEM 2002, só perdendo para a China, Índia e Estados Unidos.

GRÁFICO BR 1 - TAXA TEA - COMPARATIVO POR REGIÃO GEOGRÁFICA - BRASIL X TEA MUNDIAL

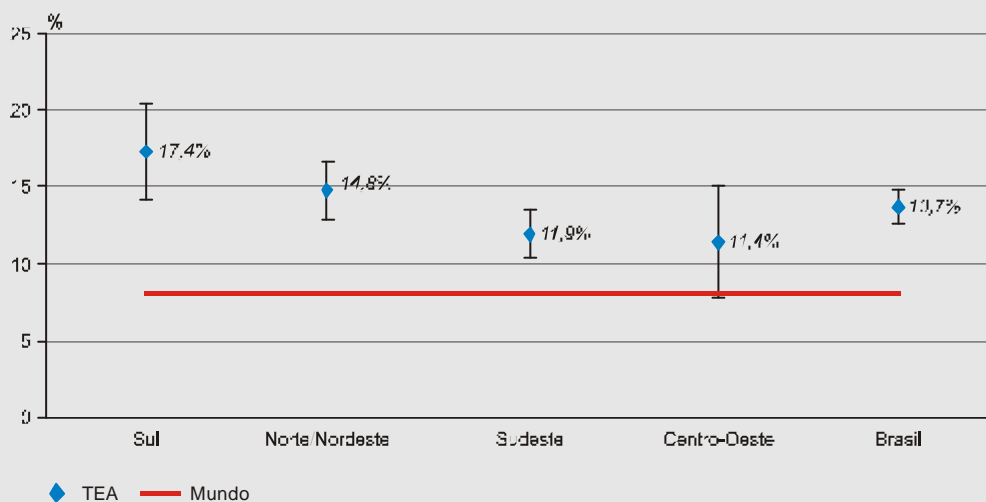


TABELA BR 1 - ESTIMATIVA DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR REGIÃO DO BRASIL

REGIÃO	TOTAL DA POPULAÇÃO ADULTA 18-64 ANOS*	TEA (%)	NÚMERO ESTIMADO DE EMPREENDEDOR
Centro-Oeste	7.538.275	11,4	858.000,00
Norte/Nordeste	34.995.918	14,8	5.220.000,00
Sudeste	47.629.338	11,9	5.682.000,00
Sul	16.278.469	17,4	2.825.000,00
Total	106.442.000	13,7	14.585.000,00

NOTAS: A Taxa aqui presente é referente ao agrupamento de 2002 e 2001.

* Projeções Baseadas nos dados do U.S. Census Bureau International Base.

BOX BR 3**ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELOS EMPREENDEDORES GEM NO BRASIL**

A grande concentração dos negócios empreendidos no Brasil, 21%, está no setor do comércio varejista, principalmente em atividades relacionadas à alimentação (padarias, laticínios etc.), vestuário (tecidos, armarinhos, calçados etc.) e produtos em geral de construção e escritório.

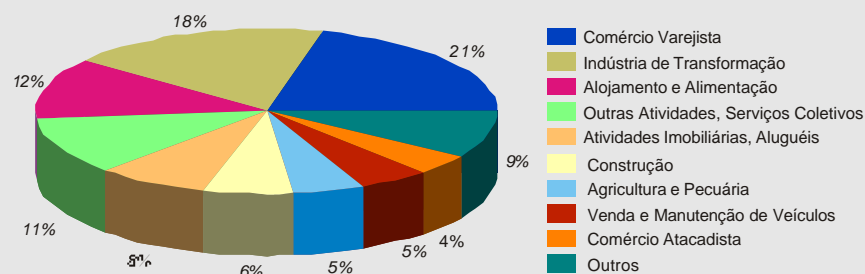
O segundo maior setor, com 18%, está na indústria de transformação, também com maior frequência em produtos alimentícios e de vestuário, seguidos, com menor número de observações pela indústria de móveis.

O terceiro grupo, com 12%, inclui os serviços na área de alimentação e alojamento.

Os outros grupos que aparecem com menor representação do que os anteriores são: serviços pessoais (lavanderias, cabeleireiros etc.) com 11%, atividades imobiliárias (8%), construção (6%), venda e manutenção de veículos (5%), e agricultura e pecuária (5%).

Como pode ser observado, independente se na indústria, comércio ou serviços, o grande foco das atividades dos empreendedores brasileiros situa-se na área de alimentação.

GRÁFICO BR 2 - DISTRIBUIÇÃO DAS ATIVIDADES EMPREENDEDORAS NO BRASIL



Avaliando separadamente as regiões observamos algumas variações (tabela BR 2). A Região Centro-Oeste tem a maior proporção dos empreendimentos em atividades imobiliárias (18%), pouco significativas na média do Brasil, seguida pelo comércio varejista (15%) e serviços coletivos envolvendo atividade artísticas e do entretenimento (15%). Nessa região é também expressiva a proporção das atividades agropecuárias (12%), que na média do Brasil significam apenas 5%.

Na região Nordeste o setor de maior destaque é o comércio varejista com 27%, com alojamento e alimentação em 2º lugar com 21% e, 19% na indústria da transformação com destaque para confecção de artigos para vestuário.

A Região Norte concentra-se no comércio varejista (25%) e indústria da transformação (21%) focada na confecção de artigos de vestuário. Os demais setores nessa região distribuem-se em proporções iguais, menores do que 10%.

O Sudeste empreende principalmente no comércio varejista (20%), diversificando um pouco além das áreas de alimentação e vestuário, na indústria de transformação (14%), principalmente vestuário, e atividades de serviços coletivos (13%) voltados a serviços pessoais como lavanderias, cabeleireiros e outros.

O Sul tem sua principal concentração na indústria de transformação (25%), também com preponderância em artigos para vestuário, o comércio varejista com 15%, na área de vestuário e calçados e, serviços coletivos (11%) na área de atividades artísticas e de entretenimento.

TABELA BR 2 - PORCENTAGEM DE EMPREENDIMENTOS POR TIPO DE ATIVIDADE E REGIÃO

CATEGORIAS	CENTRO OESTE (%)	NORDESTE (%)	NORTE (%)	SUDESTE (%)	SUL (%)
Comércio Varejista	15	27	25	20	15
Indústria da Transformação	12	19	21	14	25
Alojamento e Alimentação	9	21	8	9	8
Atividades de Serviços Coletivos	15	11	6	13	11
Atividades Imobiliárias	18	3	7	10	6
Atividades de Construção Civil	0	4	7	10	4
Agricultura, Pecuária	12	4	6	5	5
Venda e Manutenção de Veículos	6	3	6	3	9
Comércio Atacadista	12	1	0	4	7
Outros	3	7	14	11	9

BOX BR 4

CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES

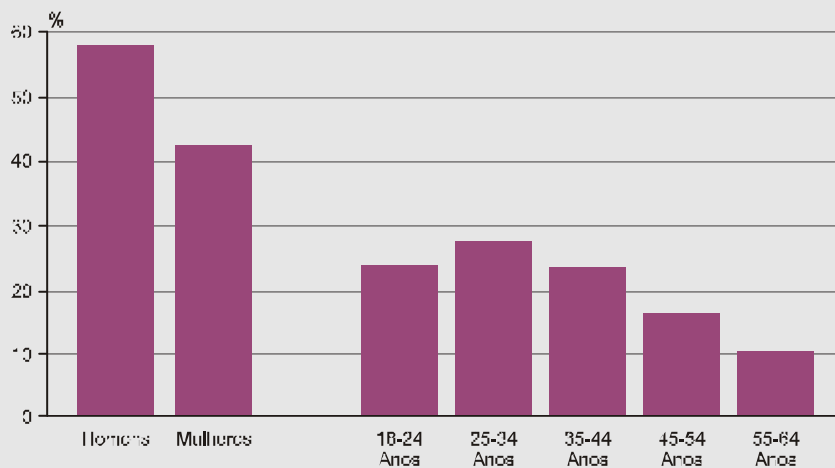
No Brasil, entre a força de trabalho, 16,0% dos homens e 11,3% das mulheres desenvolviam alguma atividade empreendedora, envolvendo, respectivamente, 8,3 milhões e 6,1 milhões de pessoas. As mulheres representam 42% do total de empreendedores no país.

A maior taxa de empreendedorismo é observada entre as pessoas de 25 a 34 anos, entre as quais 18,6% informaram possuir ou estarem iniciando um negócio próprio. Este grupo etário representa 27% do total de empreendedores brasileiros.

Em termos de renda familiar a classe mais dinâmica na criação de empreendimentos está na faixa de 6 a 9 salários mínimos, com uma taxa de 17,9%.

Em se tratando de escolaridade, as pessoas que completaram entre 5 e 11 anos de estudo tendem a estar mais envolvidas em empreendimentos do que as demais classes, com uma taxa de 16%.

GRÁFICO BR 3 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL POR SEXO E FAIXA ETÁRIA - BRASIL - 2002



3 COMO E POR QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA SE ALTERA AO LONGO DO TEMPO

O nível global de empreendedorismo tem certamente oscilado nos últimos três anos. Como podemos ver na Tabela 2, por exemplo, o número de adultos ativamente envolvidos em atividade empreendedora nos 20 países do GEM 2000 aumentou de 123 para 133 milhões entre 2000 e 2001, passando agora para 161 milhões em 2002. Um padrão similar foi verificado entre os 28 países integrantes do GEM 2001. É interessante observar, contudo, que esse crescimento ocorreu a despeito da queda da taxa média de participação por país durante o mesmo período. Isso pode ser explicado pelo fato de o crescimento da população humana e da atividade empreendedora de grandes países em desenvolvimento ser, em grande parte, contra balanceado pelo declínio nas taxas de empreendedorismo verificado nos países desenvolvidos, principalmente os da Europa Ocidental. Na realidade, entre os países do G-7, embora a população e a força de trabalho tenham apresentado um aumento entre 2000 e 2002 de, respectivamente, 689 para 699 milhões e de 416 para 440 milhões, o número de indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora registrou uma queda de 45 para 30 milhões. Enquanto os Estados Unidos e o Canadá apresentaram somente uma ligeira queda, os outros países do G-7 experimentaram mudanças significativas, especialmente entre 2001 e 2002.

TABELA 2 - MUDANÇAS AGREGADAS NA 'TOTAL ATIVIDADE EMPREENDEDORA' (TAE) AO LONGO DO TEMPO

MUDANÇAS AGREGADAS	ANO DA COLETA DOS DADOS		
	2000 (20 países)	2001 (28 países)	2002 (37 países)
Países do GEM 2002			
Índice TAE (média entre países) (%)			8,00
Índice TAE (baseada na força total de trabalho) (%)			12,00
Nível mais baixo da TAE (%)			1,80
Nível mais alto da TAE (%)			18,90
Total da População, todas as idades (x mil)			3.882.000
Total da Força de Trabalho: 18-64 anos de idade (x mil)			2.375.000
Total Ativo em Processo Empreendedor (x mil)			286.000
Países do GEM 2001			
Índice TAE (média entre países) (%)	9,60		7,60
Índice TAE (baseada na força total de trabalho) (%)	10,80		11,80
Nível mais baixo da TAE (%)	4,50		1,80
Nível mais alto da TAE (%)	20,70		17,90
Total da População, todas as idades (x mil)	2.453.000		2.476.000
Total da Força de Trabalho: 18-64 anos de idade (x mil)	1.462.000		1.482.000
Total de Indivíduos Ativos em Processo Empreendedor (x mil)	158.000		175.000
Países do GEM 2000 **			
Índice TAE (média entre países) (%)	9,50	9,20	7,70
Índice TAE (baseada na força total de trabalho) (%)	10,80	10,70	12,80
Nível mais baixo da TAE (%)	4,20	4,50	1,80
Nível mais alto da TAE (%)	21,40	15,50	17,90
Total da População, todas as idades (x mil)	2.044.000	2.089.000	2.112.000
Total da Força de Trabalho: 18-64 anos de idade (x mil)	1.132.000	1.239.000	1.258.000
Total de Indivíduos Ativos em Processo Empreendedor (x mil)	123.000	133.000	161.000
Países do G-7 ***			
Índice TAE (média entre países) (%)	8,90	8,70	5,80
Índice TAE (baseada na força total de trabalho) (%)	10,80	8,30	6,70
Nível mais baixo da TAE (%)	5,60	5,20	1,80
Nível mais alto da TAE (%)	16,60	11,60	10,50
Total da População, todas as idades (x mil)	689.000	696.000	699.000
Total da Força de Trabalho: 18-64 anos de idade (x mil)	416.000	438.000	440.000
Total de Indivíduos Ativos em Processo Empreendedor (x mil)	45.000	40.000	30.000

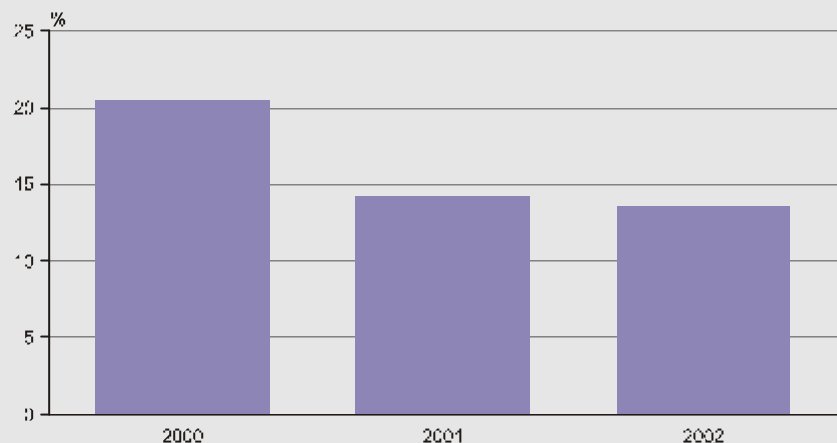
*Portugal não incluído no projeto em 2002, não incluído na comparação de 2001.

** Dados da Irlanda data para 2000 não aproveitáveis, ignorados para comparações de 2001, 2002 .

***Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Grã-Bretanha e Estados Unidos.

BOX BR 5**NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO – EVOLUÇÃO**

GRÁFICO BR 4 - TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL - BRASIL - 2000-2002



Nas três edições em que participou, o Brasil posicionou-se entre os países com alta taxa de atividade empreendedora total (TAE). Sua maior taxa (20,4%) foi observada em 2000 e possivelmente refletia o momento de aquecimento da economia verificado naquele ano. Em 2001, já num contexto de desaceleração da atividade econômica, a TAE foi de 14,2%.

Neste ano, o Brasil aparece em sétimo lugar com 13,5% de sua população adulta envolvida em alguma atividade empreendedora. A pequena redução da TAE, relativamente ao ano anterior, reflete a persistência de um quadro adverso da economia brasileira, podendo-se mesmo considerar que o nível de empreendedorismo manteve-se estável.

No Brasil as variações do PIB no período de 2000 a 2002 são coerentes com as variações nas taxas de empreendedorismo (conforme tabela 3).

BOX BR 6

Uma variação importante observada nos dados do Brasil de 2001 para 2002 foi a inversão das proporções de empresas nascentes e novas na composição da TAE (tabela BR 3).

TABELA BR 3 - EMPREENDEDORES NO BRASIL - 2000-2002

DESCRIÇÃO	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)
Percentual de Empreendedores /TAE (força de trabalho)	20,40	14,20	13,50
Percentual de Empresas Nascentes (sobre o total de empreendedores)	66,00	66,00	40,00
Percentual de Novas Empresas (sobre o total de empreendedores)	34,00	34,00	60,00

Embora acompanhando uma tendência mundial de redução nas taxas das empresas nascentes*, a mudança no Brasil foi bem mais acentuada.

Esse movimento pode significar um reflexo da já citada desaceleração das atividades econômicas que inibem a iniciativa de abertura de novos negócios. Por outro lado, o aumento da taxa de novas empresas** pode indicar os resultados dos esforços governamentais e das organizações privadas no apoio às micro-empresas.

* Empresas nascentes: negócios em estágio de criação ou com no máximo 3 meses de existência

** Empresas novas: negócios com idade entre três meses e três anos e meio.

Assim mesmo, se a Tabela 2 informa, por um lado, as regiões onde o empreendedorismo prosperou e aquelas em que teve um pobre desempenho nos últimos anos, isso não explica por que a atividade empreendedora deveria inicialmente crescer ou diminuir. Dois fatores principais, tradicionalmente, têm sido apontados como fundamentais para a prevalência de ações empreendedoras em um determinado país: (a) as condições macroeconômicas vigentes e (b) instituições nacionais e padrões culturais/sociais estáveis. Antes do programa de pesquisa do GEM porém, a questão do impacto propriamente dito, de ambos os fatores não tinha sido ainda cientificamente investigada ou enunciada. Teoricamente, se as condições da economia eram os determinantes primários do nível de empreendedorismo, deveríamos ter então a expectativa de uma variação anual na atividade empreendedora. Se, por outro lado, os padrões culturais/sociais e as instituições estavam suplantando os mecanismos causais, deveríamos ter uma expectativa de níveis de empreendedorismo estáveis ao longo dos anos. A maior parte dos fatores previamente apresentados em pesquisas do GEM que apresentam relações estáveis e significativas com o nível de atividade empreendedora, tem sido elementos que se alteram de forma particularmente lenta ao longo do tempo⁴. Portanto, podemos supor que características culturais e institucionais bastante arraigadas são os fatores primários propulsores de uma atividade empreendedora local, situando-se acima e além dos componentes econômicos mais transitórios do ambiente social. Ainda assim o desempenho econômico, de uma maneira geral sólido, verificado no mundo de 1999 ao início de 2001, pode ter mascarado a real influência das variações no clima macroeconômico geral.

Indícios de estabilidade ano após ano – a atividade empreendedora refletindo padrões culturais/sociais lentos para mudanças – foram identificados na avaliação do GEM 2001. Como mostra a tabela 3, as mudanças no índice TAE entre 2000 e 2001 registradas em 17 dos países do GEM 2000, não eram consideradas estatisticamente significativas. Ou seja, na realidade, permaneceram inalterados de um ano para o outro. Foram identificadas quedas estatisticamente significativas em apenas três países durante tal período (Brasil, Noruega e Estados Unidos). Entretanto, a situação mudou radicalmente de 2001 para 2002. Durante esse período, foi registrada uma queda estatisticamente significativa em 17 dos países do GEM 2001, nenhuma mudança em nove deles e um aumento significativo em dois deles – Argentina e Índia⁵.

Tal padrão de mudança na taxa TAE parece espelhar de forma significativa as variações no crescimento do PIB. Dentre os 20 países do GEM 2000, a alteração média no crescimento do PIB⁶ de 1998-1999 para 1999-2000 foi basicamente zero (mais precisamente, de 0,82 por cento). Ou seja, nesse período não ocorreu nenhuma mudança perceptível na taxa TAE (-0,37)⁷, e nenhuma alteração estatisticamente significativa na taxa de crescimento. Porém, de 1999-2000 para 2000-2001, ocorreu um declínio sistemático, tanto na taxa TAE (-2,29) quanto na taxa de crescimento anual em todos os países GEM 2001 (-3,28). Isso sugere que o declínio global na atividade empreendedora detectado pelos pesquisadores do GEM está ligado à recente queda no crescimento econômico das economias nacionais.

TABELA 3 - ALTERAÇÃO NO PERCENTUAL DE CRESCIMENTO EM RELAÇÃO AO PIB E TOTAL ATIVIDADE EMPREENDEDORA (TAE) DE 2000 PARA 2002

País	CRESCIMENTO DO PIB %			ALTERAÇÃO PARA ANOS ANTERIORES		TAXA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA (TAE)			ALTERAÇÃO PARA ANOS ANTERIORES	
	1999	2000	2001	1999 - 2000	2000 - 2001	2000	2001	2002	2000 - 2001	2001 - 2002
Índia	6,71	5,36	4,08	-1,35	-1,28	8,97	11,55	17,88	2,59	6,32*
Argentina	-3,39	-0,79	-4,41	2,60	-3,62	9,22	11,11	14,15	1,89	3,05*
Israel	2,64	7,44	-0,85	4,80	-8,30	7,14	5,67	7,06	-1,47	1,39
Brasil	0,81	4,36	1,51	3,55	-2,85	20,40	14,20	13,50	6,2*	0,70
Noruega	2,10	2,40	1,40	0,30	-1,00	11,86	8,78	8,69	-3,08	-0,08
Coréia	10,89	9,33	3,03	-1,57	-6,30	16,34	14,89	14,52	-1,45	-0,37
Cingapura	6,93	10,26	-2,04	3,32	-12,30	4,22	6,58	5,91	2,36	-0,67
Estados Unidos	4,11	3,75	0,25	-0,36	-3,50	16,58	11,61	10,51	-4,97*	-1,10
Dinamarca	2,31	3,02	0,95	0,71	-2,07	7,17	8,01	6,53	0,85	-1,48
Bélgica	3,03	4,02	1,01	1,00	-3,01	4,80	4,54	2,99	-0,27	-1,54*
Holanda			1,22		-2,14			4,62		-1,82
Canadá	5,39	4,53	1,50	-0,86	-3,03	12,22	10,98	8,82	-1,24	-2,16
Reino Unido	2,41	3,08	1,93	0,67	-1,15	6,91	7,80	5,37	0,89	-2,43*
Suécia	4,51	3,61	1,21	-0,90	-2,40	6,67	6,68	4,00	0,01	-2,68*
Alemanha	2,05	2,86	0,57	0,81	-2,28	7,45	7,99	5,16	0,54	-2,83*
África do Sul			2,22		-1,14			6,54		-2,90*
Irlanda			5,85		-5,61			9,14		-3,09*
Finlândia	4,05	5,59	0,74	1,53	-4,85	8,12	7,66	4,56	-0,46	-3,10*
Japão	0,80	2,40	-0,29	1,60	-2,69	6,38	5,19	1,81	-1,19	-3,38*
Espanha	4,20	4,18	2,67	-0,01	-1,51	6,85	8,16	4,59	1,31	-3,58*
Nova Zelândia			2,51		-1,33			14,01		-4,06*
França	3,19	4,17	1,80	0,98	-2,36	5,62	7,37	3,20	1,76	-4,17*
Itália	1,59	2,87	1,78	1,27	-1,09	7,33	10,16	5,90	2,83	-4,26*
Rússia			5,05		-3,99			2,52		-4,41*
Hungria			3,80		-1,44			6,64		-4,79*
Polônia			1,00		-3,00			4,44		-5,53*
Austrália	4,76	3,13	2,55	-1,63	-0,58	15,18	15,50	8,68	0,32	-6,83*
México			-0,28		-6,91			12,40		-8,33*
Médias	3,46	4,28	1,46	0,82	-3,28	9,47	9,22	7,65	-0,03	-2,41

*Estatisticamente Significante .p<0,05

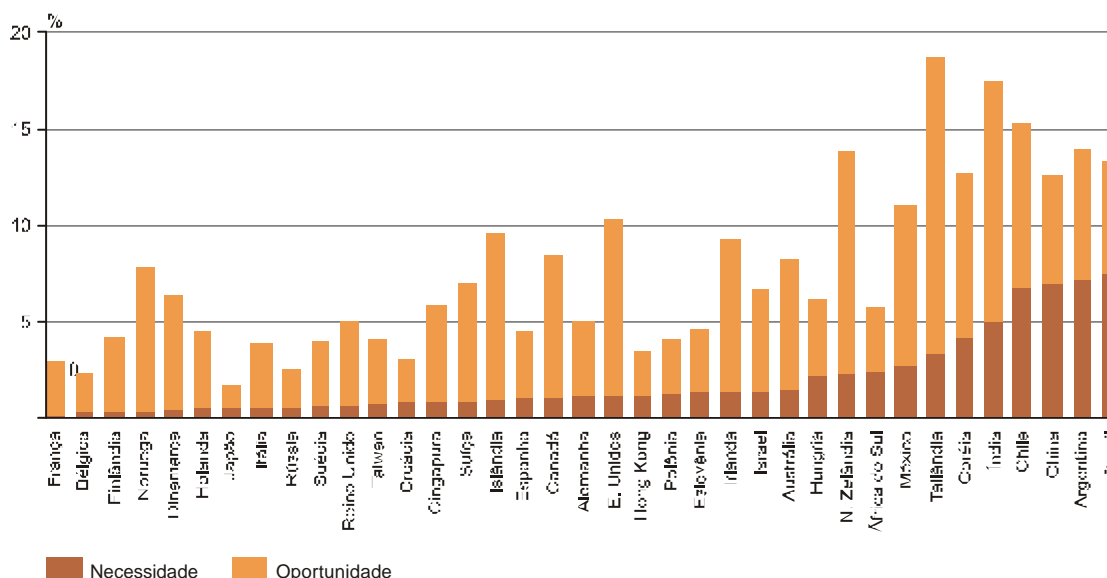
Dois fenômenos nos ajudam a compreender como as mudanças nas taxas de crescimento locais poderiam afetar o nível de atividade empreendedora. Primeiramente, cerca de dois terços da atividade empreendedora reflete um desejo de tirar proveito de uma oportunidade de negócio. Em segundo lugar, aproximadamente três quartos desse empreendedorismo motivado por oportunidade pressupõe a réplica de um empreendimento já existente, gerando conseqüentemente a criação de alguns poucos (ou quase nenhum) novos mercados. Uma vez que "oportunidade" primária, na maior parte dos esforços empreendedores, significa uma demanda reprimida de bens e serviços, tal demanda reprimida tende a expandir-se, a partir do crescimento geral das economias locais. Se, por outro lado, a taxa de crescimento diminui, aumentam as chances de uma queda na demanda de bens e serviços gerando, conseqüentemente, menos oportunidades no mercado que envolve a réplica de negócios. De fato, a relação entre uma economia lenta e a queda na atividade empreendedora foi mais facilmente percebida naqueles países – cerca de metade do grupo – onde uma grande parcela do empreendedorismo se concentra no empreendedorismo motivado por oportunidade.

Entretanto, a ordem de classificação, ano após ano, dos países do GEM permanece bastante estável. As comparações por país das taxas TAE de 2000, 2001 e 2002 geraram correlações estatisticamente significativas, que variam de 0,61 a 0,81⁸. Assim sendo, podemos concluir que este fenômeno natural – a queda nas taxas globais de crescimento econômico – evidencia que, tanto as condições macroeconômicas quanto as características locais estáveis produzem um impacto no nível de atividade empreendedora. Uma queda homogênea no crescimento econômico, seguida de uma queda quase universal na atividade empreendedora sugere que as condições macroeconômicas produzem realmente um efeito. Por outro lado, a relativa estabilidade na ordem de classificação dos países sugere que as características locais estáveis podem também produzir um efeito. Com o prosseguimento do programa de pesquisa GEM, teremos melhores condições de obter evidências mais precisas sobre o impacto relativo dessas díspares fontes de influência.

4 MOTIVAÇÕES E TIPOS DE COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES

Duas são as principais razões que levam indivíduos a participar em atividades empreendedoras: (a) eles(as) identificam uma oportunidade de negócio (isto é, escolhem um empreendimento dentre as diversas possíveis opções para suas carreiras), ou (b) eles(as) encaram o empreendedorismo como uma última alternativa (isto é, sentem-se de certa forma forçados a iniciar seus próprios negócios porque inexistem quaisquer outras opções de trabalho ou porque as existentes são insatisfatórias). Assim, com base nessa categorização, podemos classificar mais de 97 por cento daqueles indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora como empreendedores motivados por “oportunidade” ou por “necessidade”. Na realidade, segundo a pesquisa GEM 2002, três em cada cinco (61 por cento) daqueles indivíduos envolvidos com empreendimentos no mundo inteiro, revelam que estão tentando tirar proveito de uma oportunidade de negócio, enquanto dois em cada cinco (37 por cento) afirmam que o fazem por falta de qualquer outra opção viável. Ainda assim, existe uma grande variabilidade entre os 37 países, no tocante à combinação dessas duas motivações. O Gráfico 4, por exemplo, informa que apenas 1 por cento da força de trabalho no Japão procura hoje empreendimentos motivados por oportunidade, enquanto na Índia e na Tailândia, esses percentuais são de 12 e 15 por cento, respectivamente.

GRÁFICO 4 - OPORTUNIDADE E NECESSIDADE - BASEADA NA ATIVIDADE EMPREENDEDORA DO PAÍS*



NOTA: *Incluído pela equipe nacional

A distribuição de empreendedorismo motivado por necessidade, tal como consta no Gráfico 4 revela uma variação ainda maior. Não há, por exemplo, praticamente nenhum empreendedor motivado por necessidade na França ou na Espanha, enquanto no Chile, na China, no Brasil e na Argentina, até sete por cento da força de trabalho está engajada em um empreendedorismo por necessidade. Em 17 dos 37 países, o nível se mostra abaixo de um por cento e, em seis deles, está abaixo de 0,5 por cento. Em outras palavras, nos países classificados em um nível mais baixo, menos de uma em cada 200 pessoas que integram sua força de trabalho participa “involuntariamente” do empreendedorismo.

BOX BR 7

No Brasil, 42% dos empreendimentos são motivados por oportunidade e 55% por necessidade. Em relação aos empreendimentos por necessidade o Brasil aparece na primeira posição (TAE por necessidade de 7,5%); e junto com Argentina e China constitui o único grupo de países cuja TAE por necessidade supera a de oportunidade.

Em termos regionais as regiões Norte/Nordeste destacam-se por apresentar o maior percentual de empreendedores por necessidade (58,9%); essas regiões concentram aproximadamente 38% desse tipo de empreendimento no país (tabela BR 4).

TABELA BR 4 - ESTIMATIVA DOS EMPREENDEDORES, SEGUNDO A MOTIVAÇÃO - REGIÕES DO BRASIL

REGIÃO	PERCENTUAL DE EMPREENDEDORES POR NECESSIDADE (%)	PERCENTUAL DE EMPREENDEDORES POR OPORTUNIDADE (%)	NECESSIDADE	OPORTUNIDADE
Centro-Oeste	50,0	50,0	429.000,00	429.000,00
Nordeste/Norte	58,9	41,1	3.074.580,00	2.145.420,00
Sudeste	55,6	44,4	3.159.192,00	2.522.808,00
Sul	54,0	46,0	1.525.500,00	1.299.500,00

NOTA: A Taxa aqui presente é referente ao agrupamento de 2002 e 2001.

* Projeções Baseadas nos dados do U.S. Census Bureau International Base.

Interessante notar que os dez países com maiores taxas de empreendedorismo, incluindo o Brasil, em sua grande maioria países em desenvolvimento, concentram 101 milhões de pessoas empreendendo por necessidade, o que significa 6% de sua força de trabalho e 36% do total dos empreendedores dos 37 países participantes. Em contraste, os dez países com as menores taxas de empreendedorismo, basicamente da Ásia e Europa desenvolvidas, somam apenas 1 milhão de empreendedores motivados pela necessidade, o que representa menos de 1% de sua força de trabalho e 7% dos empreendedores do total de países participantes.

BOX BR 8

OPORTUNIDADE DE NOVOS NEGÓCIOS E POTENCIAL PARA EMPREENDER

A consideração quanto à existência efetiva de oportunidades para empreender conforme o modelo GEM e o contraste com a percepção por parte da população destas oportunidades constituem-se num dos aspectos que diferenciam os resultados obtidos pela pesquisa realizada junto à população adulta e aos especialistas entrevistados. Apesar de ser proporcionalmente menor se relacionado aos negócios motivados pela necessidade, o número de empreendimentos criados pela identificação de uma oportunidade é expressiva (42%). A perspectiva dos especialistas é coerente com este quadro, quando afirmam que a oportunidade para empreender e explorar novos negócios tem sido bastante favoráveis nos últimos anos, e estimam que esta tendência deverá continuar na intensidade atual. Deve ser notado, entretanto, que a proporção de empresas com alto potencial de crescimento de mercado, voltadas para a exportação e empregando mais de 19 pessoas, é diminuta. Este perfil condiz com o tipo de atividade dos empreendimentos iniciados ou existentes de forma bastante uniforme nas diferentes regiões do país. A grande concentração de atividades é de pequenos negócios nos setores do comércio varejista e serviços de toda natureza. O setor de transformação que é onde potencialmente se originariam produtos e processos inovadores de base tecnológica, com alto potencial para crescimento, participa com 18% na média brasileira. O maior peso desse setor está na Região Sul e no empreendedorismo motivado por oportunidade, 25% e 20%, respectivamente. O GEM revela, entretanto, que mesmo nesse setor predominam atividades tradicionais.

A quase totalidade dos empreendimentos no Brasil, de oportunidade e de necessidade, tem baixa ou nenhuma possibilidade de expansão, colocando-o na companhia da maioria dos países participantes. Esta constatação do GEM em 2002 revela a magnitude do desafio de inovar das populações. A grande maioria dos empreendimentos concentra-se na adaptação de produtos e serviços a novas situações de uso ou de mercados ainda não explorados. Não obstante, na opinião dos especialistas são muitas as oportunidades para a criação de empresas de alto crescimento, faltando para sua efetivação um número maior de empreendedores com potencial para desenvolvê-las.

As constatações provenientes do levantamento feito em campo colocam de certa forma em xeque a posição dos especialistas quando avaliam de forma positiva a capacidade e habilidade do brasileiro de identificar oportunidades para criar novas empresas, embora argumente que o número de oportunidades existentes no país é, em verdade, superior à capacidade disponível para explorá-las.

Uma questão de certa relevância para esta pesquisa é: “em que medida os tipos de empreendimento por oportunidade e por necessidade se diferenciam”? Poderíamos resumir a questão numa outra pergunta: “o potencial de um empreendimento trazer uma contribuição substancial para a economia seria afetado, antes de tudo, pelo tipo de motivação presente no empreendedor no momento que decide iniciar um negócio”?

Estariam os empreendedores motivados por necessidade, por exemplo, envolvidos apenas em iniciativas relativamente simples e em pequena escala, que oferecem para seus fundadores-proprietários pouco mais que um auto-emprego? Seriam, portanto, apenas os empreendedores motivados por oportunidade, a única fonte de fato de empreendimentos inovadores e de “alto impacto”?

Para abordar essa questão tão importante, a equipe de pesquisa do GEM 2002 comparou essas duas motivações juntamente com as quatro dimensões que, acredita-se, contribuam para a vitalidade de economias locais: (1) expectativa de geração de emprego, (2) perspectivas de exportação dos produtos para fora do país, (3) intenção

de se replicar o negócio ou de se criar um novo nicho, e (4) participação em um dos quatro setores de negócio. Essas relações estão resumidas na Tabela 4.

Como podemos observar na Tabela 4, cerca de dois terços de todos os esforços de empreendedores refletem a busca de uma oportunidade previamente identificada, enquanto aqueles relativos ao outro terço são motivados por necessidade. Na ausência de quaisquer outras informações, e com base na suposição de que a motivação é algo relevante, nossa expectativa é que essas mesmas proporções seriam aplicáveis aos outros aspectos do desenvolvimento de empreendimentos. Seria de esperar, por exemplo, que dois terços dos empreendedores nascentes e novos tenham a intenção de exportar seus bens ou de criar um novo nicho de mercado. Porém, a pesquisa do GEM 2002 não confirma tal hipótese. Ao contrário, com base neste estudo fica claro que a motivação do empreendedor influencia realmente o direcionamento e a natureza de um empreendimento existente ou a personalidade jurídica de um empreendimento proposto.

TABELA 4 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA MOTIVADA POR OPORTUNIDADE E POR NECESSIDADE E PROCESSOS EMPRESARIAIS

DESCRIÇÃO	TODOS (%)	OPORTUNIDADE (%)	NECESSIDADE (%)	OUTROS (%)	ROW TOTALS (%)
Nenhum emprego em 5 anos	20	44	53	3	100
1-5 empregos em 5 anos	39	59	39	2	100
6-19 empregos em 5 anos	12	77	21	2	100
20 + empregos em 5 anos	28	68	29	3	100
	100				
Nenhuma venda para exportação	78	60	38	3	100
1-25% Vendas para exportação	16	74	23	3	100
26-50% Produtos exportados	2	73	24	3	100
51-100% Produtos exportados	4	88	10	2	100
	100				
Nenhum nicho de mercado criado	73	60	37	3	100
Pequeno nicho de mercado criado	20	63	34	3	100
Algum nicho de mercado criado	6	71	25	4	100
Máximo nicho de mercado criado	1	79	15	5	100
	100				
Agricultura, Florestas, Pesca	4	4	6	2	
Mineração, Construção	3	4	2	2	
Produção	11	11	10	28	
Transporte, Comunicação, Utilidades	4	4	3	2	
Atacado, Vendas de Veículos a Motor & Serviços	10	12	8	6	
Varejo, Hotelaria, Restaurante	50	45	58	41	
Finanças, Seguros, Imobiliária	2	2	1	1 *	
Serviços de Negócio	8	9	4	7	
Saúde, Educação e Serviço Social	4	4	4	5	
Serviços de Consumo+A33	4	4	4	6	
	100	99	100	100	
Número de casos	9.129	5.541	3.356	232	
		61%	37%	3%	100%

* Ponderada para fins de representação da população global ativamente envolvida em empreendedorismo. "Outras" motivações, menos de 3% da amostragem está incluída na coluna "Todos". Todas as diferenças entre oportunidade e necessidade estatisticamente significante a 0.0000 ou melhor.

Os entrevistados do grupo dos ativamente envolvidos em atividade empreendedora foram questionados a respeito de suas expectativas com relação à geração de empregos. Caso estivessem, precisamente naquele momento, em vias de iniciar um negócio, os entrevistadores pediam-lhes que fizessem uma projeção de quantos empregos esperavam criar nos cinco anos seguintes ao *start-up*. Se alguns desses entrevistados fossem o gerente/proprietário de um empreendimento com menos de 42 meses de idade, pediam-lhes que fizesse uma projeção de quantos empregos seus empreendimentos esperavam criar ao longo dos cinco anos seguintes. Cerca de um em cada cinco (20 por cento) afirmou que não tinha a expectativa de gerar nenhum emprego, e cerca de 53 por cento desses indivíduos eram empreendedores motivados por necessidade. Por outro lado, mais que um em cada quatro adultos ativamente envolvidos em atividade empreendedora esperavam gerar mais de 20 empregos em cinco anos, e cerca de 70 por cento dessas pessoas eram motivadas por oportunidade.

BOX BR 9

EMPREGOS NO BRASIL NOS PRÓXIMOS 5 ANOS

No Brasil, 43% dos empreendedores por oportunidade prevêem a criação de mais de 5 postos de trabalho nos próximos 5 anos.

Daqueles motivados pela necessidade, 32% não vislumbram a possibilidade de criação de empregos em 5 anos e 36% esperam abrir acima de 5 vagas de trabalho.

Conclui-se que, ambos tipos de empreendimentos no Brasil, quando bem-sucedidos, trazem expectativas na elevação dos níveis de emprego.

Se considerássemos que cada um deles abrisse 5 novas vagas de trabalho, teríamos em cinco anos, 12 milhões de empregos gerados por empreendimentos por oportunidade e 13 milhões em empreendimentos por necessidade.

A prevalência e a natureza de exportações para fora do país variam radicalmente conforme as dimensões do país. Em países com um grande mercado interno (por exemplo, Brasil, China, Índia e Estados Unidos), novos empreendimentos conseguem sobreviver sem maiores problemas sem exportar seus produtos. Porém, em países menores (por exemplo, Dinamarca, Islândia e Cingapura), iniciativas de empreendimento podem ter alguma dificuldade para se manter se não puderem contar com a exportação de seus produtos. A partir dessa medida, porém, percebemos a relação entre a capacidade de um país aumentar a riqueza nacional e o comércio internacional. Neste estudo apenas 22 por cento dos adultos ativamente envolvidos em atividade empreendedora esperavam exportar bens ou serviços. No outro extremo do espectro, apenas seis por cento previa que a venda dos seus produtos exportados alcançaria um nível maior do que 26 por cento do total das vendas (ou do faturamento). A imensa maioria dos empreendedores voltados para exportação era motivada por oportunidade. Ainda assim, entre 10 e 20 por cento daqueles que esperavam exportar mais do que 25 por cento de seus bens, eram empreendedores motivados por necessidade (Box BR 10).

BOX BR 10

No Brasil, 6% dos empreendedores têm a intenção de exportar produtos ou serviços em contraste com os 22% mundiais.

Somente 2% têm a intenção de que mais de 25% de suas vendas de produtos e/ou serviços sejam dirigidas ao comércio exterior.

Desses 2%, 80% são empreendedores motivados pela oportunidade.

Para que possamos averiguar em que medida a criação de novos negócios contribui para o desenvolvimento de mercados ou serviços inteiramente novos, foram feitas três perguntas a todos aqueles atuantes em empresas nascentes, novos negócios, negócio já existente*: (a) "Os clientes estarão familiarizados com o produto ou o serviço oferecido?" (b) "A concorrência é muito forte neste mercado?" e (c) "A tecnologia crítica estava disponível 12 meses antes da data da entrevista?"⁹. Se o indivíduo alegava que os clientes não estavam informados sobre o produto, que não existiam concorrentes, e que a tecnologia crítica tinha menos de um ano de idade, seu negócio era considerado um "um empreendimento de novo mercado," referindo-se dessa forma ao seu potencial de criar um novo nicho ou de fazer crescer o mercado. Entretanto, 70 por cento dos empreendedores entrevistados afirmaram que seus clientes estariam bastante familiarizados com seus produtos ou serviços, que já havia uma razoável concorrência e que a tecnologia crítica já estava disponível há mais de um ano. Na realidade, apenas cerca de um por cento apresentou sólida evidência que seria criado um novo nicho de mercado ou segmento econômico se o negócio fosse bem-sucedido, enquanto sete por cento sinalizou sobre a existência de um crescimento no mercado. Podemos concluir, com base nesses dados, que a grande maioria de novos negócios é basicamente réplica de atividades empresariais já existentes – com um novo formato, dentro de uma nova localização, empregando novos procedimentos, ou com uma nova estruturação de preços mas, decididamente, sem gerar grandes inovações em relação ao que já existia. Além disso, se a criação de novos nichos de mercado é pouco freqüente, a maior parte (80% ou mais) é gerada aparentemente por aqueles em busca de oportunidades. Ou, se colocarmos a questão de outra maneira, nove por cento dos empreendedores motivados por oportunidade esperam criar, seja de forma moderada ou extrema, um novo mercado, se comparados aos cinco por cento de empreendedores motivados por necessidade. (Box BR 11)

BOX BR 11

A taxa de empreendimentos com alguma possibilidade de expansão de mercado no Brasil, 3,26% encontra-se bastante próxima da média mundial, 3,3%. Porém, no Brasil este grupo representa apenas 24% do total de empreendedores. Ressalta-se que em 26 dos 37 países GEM a participação é igual ou superior a 40%.

De qualquer forma, novamente considerando o montante da força de trabalho do Brasil, torna-se expressivo o número de empreendimentos (3.470.000) que no país indicam estar introduzindo algum produto novo no mercado em que atuam.

No Brasil, como nos outros países em desenvolvimento participantes do GEM, a proporção de empreendimentos sem possibilidades de expansão é confirmada pela quase predominância de pequenos negócios de natureza comercial ou de serviços, com baixa intenção de crescimento, agregando pouco valor econômico ou tecnológico ao empreendimento e, conseqüentemente, à sociedade.

Nota: a pesquisa considera como "Negócio com alguma possibilidade de expansão de mercado", aqueles que atendem de forma positiva a pelo menos uma das condições (a, b ou c) citadas no texto.

**Negócio já existente, esclarecido na nota final item 2.*

Todas as atividades empreendedoras foram codificadas de forma centralizada empregando-se o procedimento de classificação de quatro algarismos da “International Standard Industry Coding” (Código Industrial Padronizado Internacional) empregado pelas Nações Unidas (que compreende cerca de 250 categorias).¹⁰ Elas foram reduzidas a dez categorias, como pode ser visto na parte inferior da Tabela 4. A distribuição de tipo de atividade empreendedora é semelhante àquela adotada nos empreendimentos motivados por oportunidade e por necessidade em relação a todos os empreendimentos. Existem apenas algumas substituições mais óbvias nas suas ênfases: (a) mais “atacado, vendas de veículos a motor e serviços”, e “serviços empresariais” entre as empresas nascentes motivadas por oportunidade, e (b) mais “atividades de agricultura, florestamento e pesca,” e “varejo, hotéis e restaurantes” entre as empresas nascentes motivadas por necessidade. As maiores diferenças de segmento são encontradas entre os três por cento relativos à categoria “outras” (ou motivações variadas), com uma ênfase maior na produção. Fica claro que todos os tipos de empreendimentos são escolhidos por empreendedores motivados tanto por oportunidade quanto por necessidade.

Concluindo, fica claro que um substancial número de empreendimentos com altas taxas de crescimento, voltados para a exportação e geradores de novos mercados, são implantados por empreendedores motivados tanto por necessidade quanto por oportunidade, embora aqueles engajados na categoria “motivado por oportunidade” tenham com mais frequência a expectativa de, alguma forma, gerar maior número de empregos, de maior exportação e de, com menos frequência, novos nichos de mercado. Todavia, o impacto pode ser considerável. Se apenas cinco por cento dos empreendedores motivados por necessidade da Índia e da China têm a previsão de poder gerar um novo nicho de mercado (definido em termos gerais), isto pode ser traduzido em um total combinado de 3 milhões de “empreendimentos voltados para novos mercados.”

IMPACTO ECONÔMICO

- Empreendimentos voltados para novos mercados (criando novos nichos ou expandindo mercado)

MUNDO 3,3 BRASIL 3,26

- Empreendimentos de Alto Potencial de Crescimento (capacidade de criar postos de trabalho e exportação)

MUNDO 1,03% BRASIL 0,25%

5 CIÊNCIA, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO DE ALTO POTENCIAL¹¹

Negócios inovadores e de alto potencial são relativamente raros e é difícil distingui-los de seus similares menos ambiciosos. Isso torna extremamente difícil a tarefa de se identificar a finalidade da investigação. Conseqüentemente, os pesquisadores do GEM 2002 incluíram diversas novas perguntas no conjunto de instrumentais do GEM, a fim de isolar aqueles empreendimentos normalmente avaliados como tendo realmente maior capacidade de gerar um impacto substancial na economia. Como já vimos acima, três novos itens foram empregados para se identificar aqueles negócios com um potencial de criar novos mercados – inexistência de concorrentes, baixa percepção do produto entre clientes e emprego de novas tecnologias. Dois critérios adicionais foram acrescentados para se melhor distinguir os novos negócios com um potencial de gerar uma contribuição substancial para economias locais: (1) a expectativa de geração de 20 ou mais empregos em um prazo de cinco anos e (2) a intenção de se exportar bens ou serviços. Das 9.615 empresas nascentes e novos negócios identificados nos 37 países, apenas 926 puderam atender a todos esses critérios.*

A prevalência de empreendimentos de alto potencial varia de zero a quatro por cento da força de trabalho em todos os 37 países integrantes do GEM 2002. Análises de regressão preliminares sugerem que o modelo que inclui a qualidade do regime de proteção de propriedade intelectual, níveis de habilidades e competências na população e experiência para iniciar um novo negócio, e a taxa de investidores informais podem explicar a variação em até 45 por cento na existência desses negócios críticos, mas também um tanto difíceis de se identificar.

Esses 926 “novos empreendimentos de alto potencial” se baseiam em uma nova tecnologia, já que todos os indivíduos afirmaram que estavam (ou estariam no futuro) empregando uma tecnologia disponível nos últimos 12 meses. Se comparados com aqueles envolvidos em todos os outros novos negócios, havia também uma maior probabilidade do negócio ser administrado por homens (71 por cento versus 59 por cento), 63 por cento têm menos que 35 anos de idade e buscam oportunidades (85 por cento versus 59 por cento). Além disso, 50 por cento daqueles ligados a novos negócios de alto potencial tiveram experiência de estudo em faculdades, escolas técnicas ou universidade (comparados com 23 por cento de todos os outros novos empreendimentos), dois terços se originaram da terça parte superior da faixa de distribuição renda familiar de seus países (comparados com um terço) e cinco por cento não tinham trabalho em tempo integral ou temporário (comparados com os 13 por cento). Empreendimentos de alto potencial se concentraram na produção, atacado e setores de negócios de serviços. Todas essas diferenças são estatisticamente significativas.

*NT: referência a valores da amostra não expandidos.

O índice GEM para empreendimentos de alto potencial tem uma correlação relativamente baixa com o índice TAE geral (0,34). Tem também uma correlação moderada com a taxa TAE de oportunidade (0,40) e uma relação comparável com a taxa de “empreendimentos de novos mercados”. Por outro lado, a correlação com o empreendedorismo motivado por necessidade é basicamente zero. Isso sugere que os novos empreendimentos de alto potencial se originam de processos que podem ter uma baixa inter-relação com mecanismos normais associados a tentativas de *start-ups* apresentadas no índice TAE. Foram realizadas diversas tentativas para se examinar as condições favoráveis de potencial nacional para o crescimento de empreendimentos, especialmente nos setores que empregam a tecnologia de forma intensiva.

Dentre esses esforços, mencionaríamos os índices gerais de competitividade local e os índices de eficiência governamental e de eficiência empresarial do “World Competitiveness Yearbook” (Anuário de Competitividade Global)¹²; e os índices de competitividade locais do “Global Competitiveness Report”¹³ (Relatório de Competitividade Global), que apresentam os índices nacionais de capacidade tecnológica, eficiência das instituições públicas, capacidade tecnológica em telecomunicações e informática. Embora a taxa de empreendimentos de alto potencial apresenta uma relação moderada, clara, e estatisticamente significativa com todas as sete medidas acima, o empreendedorismo motivado por oportunidade não parece estar relacionado com qualquer uma delas. Entretanto, tanto a taxa TAE geral como os índices de indivíduos motivados por necessidade têm uma relação negativa e estatisticamente significativa com essas medidas de competitividade local. Isso sugere que o índice do GEM para empreendimentos de alto potencial reflete muitas características já identificadas nos outros índices gerais de competitividade nacional.

Muitos aspectos das bases tecnológicas e científicas nacionais foram também comparados aos índices do GEM 2002 de atividade empreendedora. Como podemos ver na Tabela 5, as mais fortes correlações foram encontradas nas taxas de matrícula em educação superior, de número de computadores *per capita*, de capacidade de informática em relação ao PIB e proporção de usuários da Internet *per capita*. Essas evidentes relações sugerem que o índice GEM para empreendimentos de alto potencial leva em conta um grupo específico e mais sofisticado de novas atividades empresariais do que aqueles representados na medida geral da TAE.

BOX BR 12

No relatório global da competitividade de 2002, os dez países melhor classificados no ranking dos 80 participantes foram: Estados Unidos, Finlândia, Taiwan, Cingapura, Suécia, Suíça, Austrália, Canadá, Noruega e Dinamarca.

Os 54 critérios considerados nesse relatório avaliam a condição da competitividade dos países.

Ao serem avaliados no GEM sob a ótica da motivação, observa-se que esses mesmos 10 países apresentam proporções insignificantes de empreendimentos motivados pela necessidade.

Os Estados Unidos, líder na posição da competitividade na citada pesquisa, também no GEM se classifica nas primeiras posições do empreendedorismo por oportunidade e na primeira quando são avaliados os fatores condicionantes da atividade empreendedora nos países.

Em recente artigo, Joelmir Beting destaca a situação dos Estados Unidos e as principais características que determinam sua liderança, as quais coincidem com os fatores considerados pelo GEM como intervenientes na dinâmica do empreendedorismo. Mantendo os qualificativos adotados pelo analista, pois os mesmos expressam a merecida intensidade dos fatores, reproduzimos o texto a seguir: "Para variar, a economia mais competitiva do mundo é a dos Estados Unidos. O reator dela continua sendo, desde os anos 90, uma infantaria invejável de sete mosqueteiros: 1) saltos pirotécnicos da produtividade movida a chips; 2) obsessão coletiva pela inovação e pelo empreendedorismo; 3) distensão da carga tributária corporativa; 4) adubação financeira oferecida e barata; 5) excedente recorde de capital ou de poupança em bancos, fundos e bolsas; 6) ambiente propício para negócios em geral; 7) propensão insopitável ao consumo hedonista de qualquer coisa".

No mesmo relatório da competitividade o Brasil figura na 46ª posição, tendo perdido quatro pontos percentuais em relação a 2001. Sobre o Brasil, o mesmo artigo de Joelmir Beting faz a seguinte análise: "Nossa competitividade também paga tributo a desacertos macroeconômicos, ao ambiente (des)favorável para negócios, à fragilidade jurídica dos contratos, ao baixo padrão de eficiência do setor público e ao baixo coeficiente de inovação tecnológica".

As citações de Joelmir Beting nesse texto foram retiradas do Jornal Gazeta do Povo, domingo, 17 novembro de 2002. Pág.02 – Economia. Colunista: Joelmir Beting. Artigo: The Thing is Black"

O índice GEM de novos empreendimentos de alto potencial foi também comparado com os dados de especialistas locais do GEM 2002 e os dados obtidos no levantamento da população adulta do GEM 2002. A Tabela 5 revela que o índice para empreendimentos de alto potencial revela uma relação estatisticamente significativa com diversas condições existentes na estrutura básica dos empreendedores locais, incluindo: (1) abertura do mercado (isto é, o acesso da empresa do empreendedor a mercados e também a qualidade da legislação antitruste); (2) a postura e as decisões dos empreendedores respaldadas por uma educação primária e secundária adequada; (3) nível de capacitação da população e habilidades e competências para negócios e empreendimentos; (4) qualidade do regime de propriedade intelectual; (5) nível de qualidade dos programas de apoio a programas para empresas de empreendedores e (6) apoio ao empreendedorismo feminino. Essas correlações incontestáveis e estatisticamente significativas mostram-se em flagrante contraste com a inexistência de relação com a TAE, e também com os subgrupos de empreendedorismo motivados por oportunidade e por necessidade. Uma vez mais, isso sugere que os empreendimentos de alto potencial representam uma faceta bem característica da atividade empreendedora (Box 13).

TABELA 5 - CORRELAÇÕES ENTRE ATIVIDADE EMPREENDEDORA DE ALTO POTENCIAL E ÍNDICES DE CONDIÇÕES ESTRUTURAIS EMPREENDEDORAS LOCAIS

DESCRIÇÃO	ÍNDICE
Indicadores do Sistema Educacional	
Matrículas na Educação Básica 1997 (per capita)	-0,21
Matrículas na Educação Secundária 1997 (per capita)	0,17
Matrículas na Educação de Terceiro Grau 1997 (per capita)	0,38*
A Internet e Indicadores de Informática	
Computadores Per Capita 2001	0,36*
MIPS por PIB 1998	0,39*
Usuários da Internet Per Capita 2000	0,40*
Telefones Celulares Per Capita 2001	0,15
Indicadores de Riqueza Nacional	
PIB (ppp) Por Pessoa Empregada 2000	0,15
Indicadores das Entrevistas dos Especialistas Locais do GEM 2002	
Financiamento: Disponibilidade para financiamento da dívida	-0,05
Financiamento: Disponibilidade de financiamento de patrimônio	0,04
Ênfase das políticas governamentais para o empreendedorismo	0,14
Regras governamentais favorecem empreendedorismo	0,31+
Índice de programas governamentais de apoio	0,18
Educação básica e secundária para apoio ao empreendedorismo	0,32+
Educação de após nível secundário para apoio ao empreendedorismo	0,04
Índice de Pesquisa e Desenvolvimento e de transferência de tecnologia	0,2
Índice de serviços comerciais	0,19
Dinâmica do mercado e mudança	-0,06
Abertura do mercado para empresas empreendedoras	0,50**
Índice de infra-estrutura física	0,24
Cultura local: orientação para o empreendedorismo	0,25
Oportunidade empreendedora próximos 12 meses	0,16
Índice de capacidade empreendedora da população	0,35*
Índice de motivação empreendedora da População	0,07
Índice de proteção de IPR	0,41*
Apoio à mulher empreendedora	0,33+
Indicadores do GEM 2002 do Levantamento da População Adulta	
Taxa de negócios com apoio de 'Angels'	0,56**
O trabalho do entrevistado compreende atividade de empresa nascente	0,39*
Entrevistado conhece pessoalmente um empreendedor	0,50**
Entrevistado entende que possui habilidades e competências para uma empresa nascente	0,36*
Entrevistado pensa existirem boas oportunidades para empresas nascentes nos próximos seis meses	0,26

FONTES DE DADOS. Seções Superiores: GEM 2002; *World Competitiveness Yearbook 2001 e 2002*; *Global Competitiveness Report 2001*; OECD; EUA Escritório de Patente

FONTES, Seções Inferiores: Entrevistas dos Especialistas Locais, Levantamento da População Adulta do GEM 2002

NOTA: Coeficientes de correlação de dupla variável, testes de duplas conclusões. *** = p < 0.001; ** = p < 0.01;

* = p < 0.05; + = p < 0.1.

BOX BR 13

Considerando os 37 países pesquisados, o número de empreendimentos (do total da amostra pesquisada) que se enquadram na categoria de "Alto Potencial de Crescimento e Inovação" é irrelevante. A participação do Brasil nesse grupo pode ser considerada inexistente; na composição da TAE a proporção desse tipo de empreendimento é próxima de zero.

A pesquisa mostra que existe indicação de associação entre algumas das condições estruturais para o empreendedorismo nos países e a maior ou menor existência desse tipo de empreendimento. Observa-se que, para todos os fatores considerados, a avaliação do Brasil, comparada a média mundial, é baixa (tabela BR 5).

TABELA BR 5 - CONDIÇÕES ESTRUTURAIS QUE FAVORECEM EMPREENDIMENTOS DE ALTO POTENCIAL*

PAÍSES	MERCADO INTERNO ¹	EDUCAÇÃO E TREINAMENTO ²	CAPACIDADE EMPREENDEDORA	PROTEÇÃO AOS DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL	PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS	PARTICIPAÇÃO DA MULHER
Brasil	2,18	1,76	2,21	2,39	2,55	2,95
África do Sul	2,40	1,80	2,06	3,12	2,02	2,95
Alemanha	2,77	1,88	2,03	3,60	3,40	2,73
Argentina	2,42	2,05	2,80	2,00	1,61	2,90
Austrália	3,16	2,28	2,45	4,03	2,42	3,52
Bélgica	2,80	1,83	2,32	3,42	2,15	2,75
Canadá	3,88	2,72	3,23	3,65	3,35	
Chile	3,45	1,90	2,57	3,26	2,22	3,23
China	2,73	1,82	2,27	2,65	2,50	3,60
Cingapura	2,44	2,23	2,29	3,79	3,40	3,30
Croácia	2,04	1,63	2,43	2,36	2,11	2,79
Dinamarca	2,75	2,03	2,01	3,32	3,03	3,45
Eslovênia	2,42	2,14	2,48	3,22	2,25	3,43
Espanha	2,70	1,94	2,59	2,76	2,64	2,80
Estados Unidos	3,21	2,66	3,36		2,99	
Finlândia	2,78	1,92	3,02	3,75	3,24	3,67
Formosa	3,08	2,02	3,19	3,16	3,27	3,83
França	2,60	1,48	2,01	2,95	3,03	2,80
Holanda	3,32	2,18	2,60	3,77	2,83	3,05
Hong Kong	3,12	2,04	3,47	3,40	2,74	3,97
Hungria	2,42	2,21	2,27	2,64	2,34	2,62
Índia	2,48	1,50	2,57	2,17	2,33	2,55
Irlanda	3,01	2,14	2,64	3,46	3,43	3,24
Islândia	3,18	1,99	3,21	3,40	2,48	3,70
Israel	2,47	2,01	2,60	2,34	2,63	2,67
Japão	2,19	1,34	1,68	2,67	2,15	2,25
Coréia	2,44	1,84	2,79	2,77	2,40	2,43
México	2,45	2,02	2,67	2,28	2,38	2,89
Noruega	2,50	1,82	2,41	3,49	2,72	3,80
Nova Zelândia	3,21	2,29	3,06	3,91	2,85	3,73
Reino Unido	3,04	2,05	2,10	3,55	2,60	3,17
Suécia	2,81	1,93	2,00	3,51	2,46	3,47
Suíça	2,70	1,78	1,94	3,97	2,72	2,55
Tailândia	2,22	1,84	2,44	2,05	2,31	3,73
Média sem o Brasil	2,76	1,98	2,53	3,14	2,64	3,15

NOTAS: (*) Pontuação dada pelos especialistas que varia de 1 a 5 (escala Likert).

(1) Mercado Interno - Maiores Barreiras - Custos, Concorrência, Legislação.

(2) Educação e Treinamento - Ensino de 1º e 2º Grau.

6 RELAÇÃO COM O CRESCIMENTO ECONÔMICO

Um dos objetivos primordiais do programa de pesquisa do GEM é investigar se a atividade empreendedora está relacionada com o desenvolvimento econômico. Todavia, os fatores que interferem no crescimento das economias locais são bastante complexos e multifacetados, e avaliações rigorosas exigem grandes amostragens de dados a serem obtidos ao longo de vários anos. Infelizmente, a medida do GEM de atividade empreendedora, o índice TAE, encontra-se hoje disponível em apenas 20 países integrantes do GEM 2000, 29 países do GEM 2001 e 37 países do GEM 2002. Assim sendo, para esta análise foi necessário combinar dados de três anos (isto é, os dados de 37 países do GEM 2002 contando uma vez, 10 países do GEM 2001 constando duas vezes e 20 países do GEM 2000 constando três vezes) para, então, podermos chegar a uma amostragem suficientemente grande para que, assim, fossem examinadas as diferenças originadas das diversas defasagens. As correlações foram então calculadas considerando-se os dois anos anteriores e os três anos subseqüentes ao ano em apreço, além, é claro, do ano em apreço propriamente dito.

TABELA 6 - CORRELAÇÕES ENTRE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA E O CRESCIMENTO DAS ECONOMIAS LOCAIS COM DEFASAGENS DE TEMPO

	TEMPO -2	TEMPO -1	TEMPO 0	TEMPO +1	TEMPO +2	TEMPO +3
TAE 2000	97/98	98/99	99/00	00/01	01/fev	02/mar
TAE 2001	98/99	99/00	00/01	01/fev	02/mar	
TAE 2002	99/00	00/01	01/fev	02/mar		
TAE TODOS	-0,03	0,20	0,19	0,22*	0,42**	0,32
TAE TODOS (sem países com grande volume de comércio exterior)***	-0,01	0,23*	0,25*	0,23*	0,47**	0,42
TAE POR OPORTUNIDADE	0,06	0,16	0,20	0,22	0,26	
TAE POR OPORTUNIDADE (sem países com grande volume de comércio exterior)***	0,13	0,16	0,21	0,24*	0,29	
TAE POR NECESSIDADE	0,02	0,15	0,23	0,35**	0,49**	
TAE POR NECESSIDADE (sem países com grande volume de comércio exterior)***	0,07	0,16	0,23	0,37**	0,52**	

* Estatisticamente Significante, <0.05; ** <0.01.***w/o Hong Kong, Cingapura

A atividade empreendedora deste ano aparentemente reproduz de forma aproximada os resultados da economia do ano passado, mas tem boas chances de registrar um crescimento econômico nos próximos um ou dois anos subseqüentes. Como podemos depreender da Tabela 6, a correlação entre o índice TAE geral e o crescimento econômico¹⁴ é basicamente zero, dois anos antes do ano em apreço (tempo -2). É um baixo índice, mas quase registrando um significado estatístico em relação ao ano anterior (tempo -1) e o ano em curso (tempo 0). Contudo, é estatisticamente significativo e moderadamente evidente em relação ao ano seguinte (tempo +1), e mais fortemente presente em relação ao próximo ano seguinte (tempo +2).

A correlação é evidente mas não estatisticamente significativa no terceiro ano seguinte (tempo +3), bem provavelmente devido ao fato de existirem apenas dez casos nesta específica célula da matriz.

O crescimento das economias locais, porém, pode ter sua origem em diversas fontes: (a) melhorias internas na estruturação econômica (isto é, formação de negócios), ou (b) uma participação positiva na economia internacional (isto é, exportação). Se, por um lado, altos níveis de empreendedorismo geram a expectativa de contribuição para o crescimento econômico, alguns países têm seguido uma estratégia alternativa de atuar como uma grande plataforma opcional de comércio para ingresso na economia internacional. Tanto Hong Kong quanto Cingapura, por exemplo, têm um faturamento de importados e exportados que equivale a várias vezes o PIB desse países. O crescimento local em tais países tenderá a refletir mais as condições do comércio internacional do que o nível de seu empreendedorismo interno propriamente dito. Na realidade, se esses dois países fossem eliminados da análise, as correlações entre atividade total dos empreendedores e o crescimento do PIB aumentaria em termos globais. Isso sugere que existem, em verdade, diferentes formas de se promover, com sucesso, o crescimento das economias locais.¹⁵

A análise com dois anos de defasagem, que agrega dados do GEM 2000 e as medidas da TAE 2001, deixa claro que a correlação fica reduzida aos países com altos níveis de crescimento local e com baixos níveis de empreendedorismo (tais como Bélgica, Israel e Cingapura), e que inexistem países com altos níveis de atividade empreendedora e com baixos níveis de crescimento econômico local.

Esta análise não sugere que a atividade empreendedora por si mesma seja uma fonte de crescimento econômico. Ela indica, contudo, que mudanças na estrutura econômica e nos processos de mercado que contribuem para o crescimento econômico podem ocorrer mais rapidamente quando um setor empreendedor está disposto a implantar tais mudanças. Uma análise das complexas inter-relações entre melhorias básicas até as condições dos diversos fatores, como, por exemplo, a atividade empreendedora e o crescimento da economia local, exige uma análise que abranja um maior número de países e durante um período de tempo bem maior.

7 COMO CONTEXTOS LOCAIS FOMENTAM ATIVIDADE EMPREENDEDORA

A história, a estrutura institucional e os sistemas culturais e sociais dos 37 países que compõem o GEM 2002 apresentam uma grande diversidade; e esses fatores podem ter produzido um impacto nos padrões de atividade empreendedora identificados no estudo deste ano. Para esmiuçar essas diferenças, as equipes locais do GEM em 34 dos países do GEM 2002¹⁶ coletaram dois tipos de dados junto aos especialistas locais: (a) respostas na forma de narrativas prestadas em entrevistas pessoais semi-estruturadas e (b) respostas quantitativas prestadas em questionários de 10 páginas cada. Com base no modelo conceitual apresentado no Apêndice A, especialistas locais foram escolhidos pelas equipes locais do GEM para que representassem as nove condições empreendedoras estruturais, como se segue: (1) existência de disponibilidade de recursos financeiros; (2) políticas governamentais; (3) programas governamentais; (4) educação e treinamento; (5) transferência dos resultados de pesquisa e desenvolvimento; (6) infra-estrutura comercial e profissional; (7) abertura do mercado interno; (8) acesso à infra-estrutura física e (9) padrões culturais e sociais associados ao empreendedorismo.

Durante as entrevistas pessoais, foi solicitado a cada um dos especialistas locais que enunciasse os pontos forte e pontos fracos da estrutura de apoio ao empreendedorismo em seus respectivos países. Esses pareceres forneceram uma impressão geral bem interessante e de relativa importância com respeito a cada uma das nove condições empreendedoras estruturais. Em função, por exemplo, desse contato com mil especialistas durante o GEM 2002, os padrões culturais e sociais foram indubitavelmente destacados dentre os pontos fortes – cerca de 25 por cento de todos os comentários estavam relacionados com essa questão – ou, o segundo mais importante ponto fraco. Duas outras áreas que foram também objeto de freqüente preferência como um ponto forte ou ponto fraco crítico: políticas governamentais e, também, educação e treinamento. Com algumas poucas exceções (por exemplo, Cingapura considerou o acesso a recursos financeiros como o ponto forte mais importante), essas três áreas foram consideradas de forma sistemática como as questões locais de extrema importância, no que diz respeito a apoio ao empreendedorismo.

As correlações dentre as nove condições básicas (tal como medidas nos questionários submetidos aos especialistas) e o índice TAE geral, assim como as atividades empreendedoras motivadas por oportunidade e por necessidade, foram analisadas.

A maior parte das correlações associadas à taxa TAE geral ou à atividade empreendedora por oportunidade não era estatisticamente significativa. Havia, entretanto, uma relação de significativa evidência entre esses tópicos e a capacidade

das pessoas de implantar e operar novos negócios em seus respectivos países. Havia também uma correlação positiva entre a atividade empreendedora por oportunidade e a presença percebida de oportunidades de negócio.

Fortes mecanismos de proteção intelectual, por outro lado, foram associados negativamente a todas as três medidas da atividade empreendedora. Isso pode refletir o fato de que o nível de atividade empreendedora é mais alto nos países em desenvolvimento – onde a consciência da importância da propriedade intelectual está apenas começando.

São as medidas da atividade empreendedora por necessidade que chamam a atenção. Todas as sete correlações estatisticamente significativas são negativas justamente nos países em que os especialistas consideram a existência de apoio financeiro, políticas e programas governamentais, mecanismos para transferência de tecnologia para empresas, a existência de infra-estrutura comercial e profissional e a proteção dos direitos de propriedade intelectual, como mais hostis às empresas novas e em crescimento são países que apresentam os níveis de empreendedorismo por necessidade mais altos.

A relação constantemente negativa, entre a qualidade da infra-estrutura e o nível de empreendedorismo por necessidade, assim como a falta de relação entre as condições estruturais e o empreendedorismo por oportunidade, pode ser um reflexo desses três fenômenos. Em primeiro lugar, o empreendedorismo por necessidade é mais predominante em países em desenvolvimento como a Tailândia, a Índia, a Coreia, o Brasil, a China e o México, nos quais são deficitários os acessos a recursos financeiros, educação e treinamento, e também infra-estrutura física. Em segundo lugar, programas de aperfeiçoamento de empreendedorismo e políticas implantadas por um grande número de países desenvolvidos, principalmente na União Européia, geraram até o momento resultados apenas bem modestos.

Finalmente, em terceiro lugar, esses especialistas com ótima formação e vasta experiência que foram contatados pelas equipes locais do GEM, podem estar voltando sua atenção somente para o segmento de empreendimento e também para as questões as quais estão envolvidos no dia-a-dia de trabalho. Ou seja, podem não estar familiarizados com as condições ideais para apoio do (ou que necessitam de apoio) empreendedorismo por necessidade. Portanto, não por culpa deles mesmos, os especialistas no mundo inteiro podem ter em comum, neste momento, essa falta de contato com informações especificamente relacionadas com a atividade empreendedora motivada por necessidade (Box BR 14).

BOX BR 14

TABELA BR 6 - FATORES COM BAIXA AVALIAÇÃO NOS PAÍSES COM ALTA TAXA DE EMPREENDEDORISMO MOTIVADO PELA NECESSIDADE*

FATORES	SUPORTE FINANCEIRO ¹	SUPORTE FINANCEIRO ²	EDUCAÇÃO E TREINAMENTO ³	EDUCAÇÃO E TREINAMENTO ⁴	ACESSO À INFRA-ESTRUTURA
Tailândia	2,87	2,67	1,84	2,48	3,80
Índia	2,97	2,83	1,50	2,89	3,22
Coréia	2,36	2,73	1,84	2,34	3,71
Brasil	2,70	1,95	1,76	2,64	3,35
China	2,12	2,47	1,82	2,00	3,73
México	2,48	2,60	2,02	2,99	3,03

NOTAS: * Pontuação dada pelos especialistas que varia de 1 a 5 (Escala Likert).

(1) Fundos de participação; Financiamentos.

(2) Investidores Privados; Títulos Públicos; Capitais de Risco.

(3) Ensino de 1º e 2º Grau.

(4) Ensino Superior e Aperfeiçoamento.

Os pareceres dos especialistas locais contribuíram de uma maneira geral com valiosas informações fundamentais para uma melhor compreensão sobre a relação entre os contextos locais e a atividade empreendedora. Em primeiro lugar, suas respostas demonstraram de forma inequívoca existir uma uniformidade considerável entre os países integrantes do GEM com respeito às suas idéias, à linguagem e aos julgamentos (avaliações) empregados por esses especialistas locais. Em segundo lugar, elas apontaram para o fato de que essa uniformidade é especialmente perceptível entre os países mais desenvolvidas, que podem ter desenvolvido uma infra-estrutura de apoio bastante similar à atividade empreendedora. Finalmente, segundo as conclusões desses especialistas, o empreendedorismo por necessidade (isto é, a implantação de novos empreendimentos por aqueles que não têm condições de participar da economia, na condição de empregado) pode não estar sendo afetado pelas condições básicas de empreendedorismo, da mesma maneira como o empreendedorismo por oportunidade (isto é, a implantação de novos empreendimentos por aqueles que têm outras alternativas de participação na economia). Assim sendo, é possível que os programas existentes para fomento do empreendedorismo reflitam uma tendência que favorece os empreendedores motivados por oportunidade em detrimento dos empreendedores motivados por necessidade. Isso sugere que as instituições governamentais e não-governamentais podem no futuro participar de um esforço de desenvolvimento de todo um conjunto de diferentes processos e políticas para apoio ao empreendedorismo motivado especificamente por necessidade (Box BR 15 e 16).

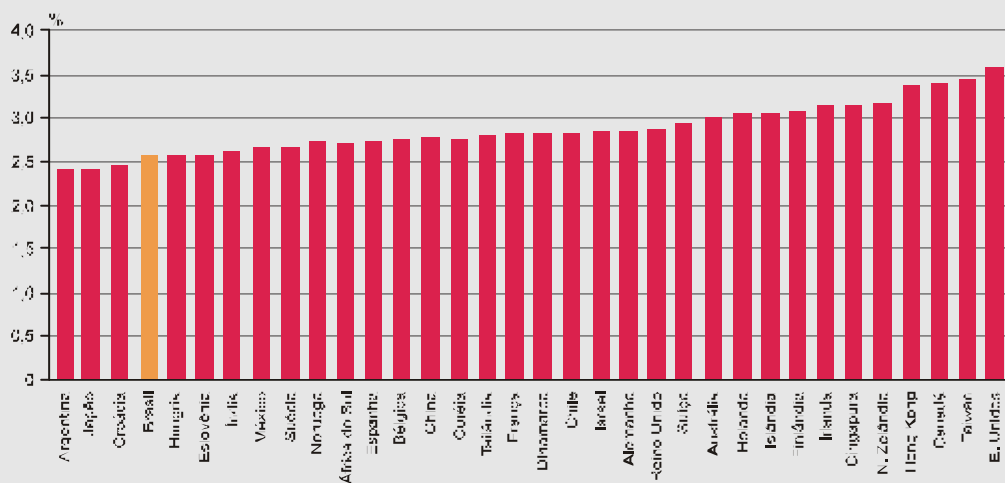
BOX BR 15

CONDIÇÕES ESTRUTURAIS QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO

Os Fatores Restritivos

Na avaliação geral comparando os 37 países, a média obtida a partir da avaliação junto aos especialistas mantém o Brasil entre os países que apresentam condições bastante desfavoráveis ao desenvolvimento do empreendedorismo (Gráfico BR 5). Dentre as condições estruturais avaliadas pelos especialistas brasileiros como mais adversas, destacam-se fatores relacionados à política governamental, educação e treinamento, pesquisa e desenvolvimento incluindo transferência de tecnologia, capacidade empreendedora e suporte financeiro, que afetam de forma restritiva a atividade empreendedora no país. O valor médio obtido de 2,55 fica abaixo da média internacional a qual reflete a baixa avaliação recebida pelos países em desenvolvimento. Uma forma mais pragmática e estratégica de se olhar a questão seria a comparação direta com os EUA, país que apresenta o melhor desempenho em praticamente todos os fatores, o que permitiria uma análise objetiva dos fatores que demandam ações corretivas que efetivamente contribuam para a criação e sustentação das empresas particularmente nos estágios embrionários, quando o empreendedor normalmente está mais envolvido com a construção de sua base de recursos (Gráfico BR 6). Favorecer de forma sistemática as novas empresas (licitações), a prioridade de fato dada as políticas voltadas à atividade empreendedora nas três esferas de governo, e a facilidade e agilidade na obtenção de licenças e concessões, seriam ações referentes ao item "política de governo", vistas como positivas na avaliação dos especialistas nos EUA. Estes mesmos fatores recebem avaliação bastante negativa por parte dos especialistas brasileiros. Ainda com referência à ação governamental, questões relativas aos entraves de natureza burocrática, seja esta federal, seja estadual, seja municipal, destacam-se pelo lado negativo quando contrastadas à realidade dos EUA. As dificuldades geradas pela imposição de requisitos legais, fiscais e administrativos, deixam distante a possibilidade de formalizar um novo empreendimento num período de tempo menor do que uma semana, o que seria o usual naquele país.

GRÁFICO BR 5 - MÉDIA DE TODOS OS FATORES



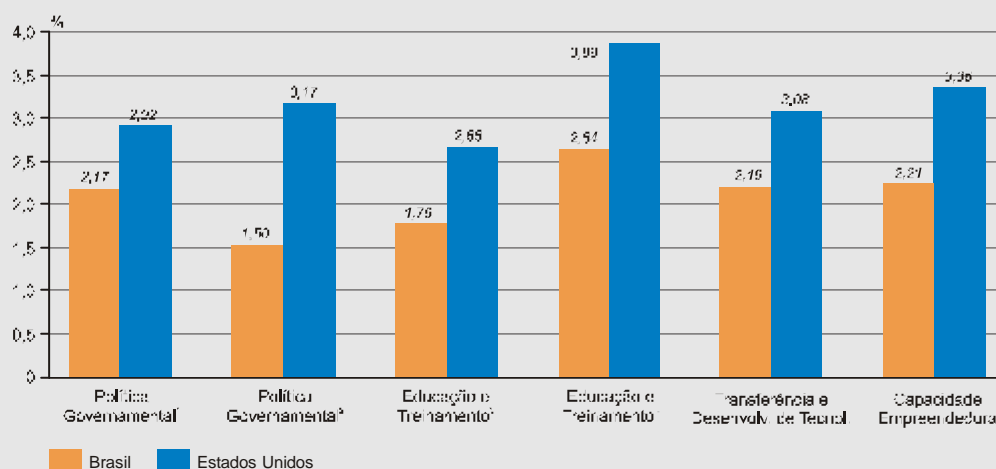
BOX BR 15 (continuação)

Outro aspecto visto como deficitário refere-se ao ensino em escolas primárias e secundárias que tende a não encorajar a criatividade, a auto-suficiência ou a iniciativa pessoal. Da mesma forma, a grade curricular não contempla instrução adequada quanto aos princípios econômicos inerentes a um mercado competitivo, assim como às características e à dinâmica do empreendedorismo como opção profissional. O papel exercido pela nova empresa na geração de emprego e riqueza continua pouco esclarecido, ao contrário do que acontece nos países onde estes fatores são vistos como estimuladores de uma cultura e atitude empreendedora, sendo fator de geração de emprego e renda.

Na condição estrutural referente à pesquisa e transferência de tecnologia, a avaliação dos fatores mais diretamente ligados ao desenvolvimento tecnológico, principalmente pela crescente importância das incubadoras no processo da inovação e criação de empresas no país, aproximam-se mais dos padrões apresentados pelos países mais bem colocados. Entretanto, a dificuldade de acesso a novas tecnologias por parte das empresas nascentes ou em consolidação permanece como aspecto restritivo devido, em grande parte, à frágil condição econômica dos projetos embrionários e ao alto custo do capital disponível no país.

A capacidade de gestão de novos negócios comparativamente ao empreendedor americano é estimada como deficitária particularmente nos aspectos organizacionais que viabilizam a consolidação dos negócios no longo prazo. Enquanto um grande número de brasileiros se considera apto e com experiência para administrar um novo ou pequeno negócio, os aspectos culturais e estruturais ligados à gestão dos recursos, à avaliação do potencial e aos requisitos dos mercados, são normalmente tratados com certa superficialidade, subestimando-se sua complexidade. O uso inadequado ou deficiente de novas técnicas de gestão hoje disponíveis e de fácil acesso não contribui para a prevalência no tempo dos empreendimentos, garantindo a sua consolidação e conseqüente expansão.

GRÁFICO BR 6 - PRINCIPAIS FATORES QUE DETERMINAM A POSIÇÃO DO BRASIL COMPARADA AOS EUA

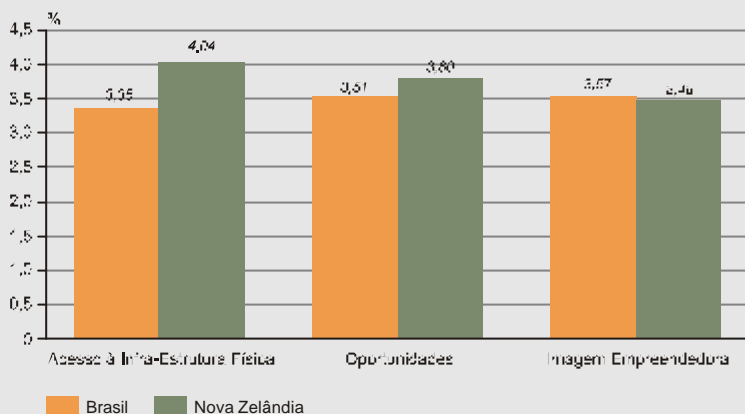


NOTAS: (1) Procedimentos da Política; Apoio à Empresas Novas
(2) Regularização de Empresas; Agilidade nos processos
(3) Ensino de 1º e 2º Grau
(4) Ensino Superior e Aperfeiçoamento

BOX BR 16**ASPECTOS QUE FAVORECEM**

A avaliação dos especialistas destaca três condições consideradas como fatores que têm favorecido nas duas últimas décadas, a disseminação da cultura empreendedora no país, a infraestrutura física disponível e a existência de boas oportunidades para novos negócios (Gráfico BR 7). O Brasil assume posição equiparada à média mundial (3,47 x 3,48) e bastante próxima à média obtida para a Nova Zelândia nestas três condições. Vias e meios de transporte, comunicação, saneamento, gás e energia, são considerados fatores de infra-estrutura básicos para o desempenho eficiente de uma economia moderna inserida no contexto da competitividade internacional.

GRÁFICO BR 7 - FATORES AVALIADOS - BRASIL COMPARADO À NOVA ZELÂNDIA



A existência de oportunidades para novas frentes de negócio, a percepção de sua existência e a capacidade de aproveitá-las, constituem sem dúvida um ingrediente essencial para que o empreendedorismo aconteça, e, nesse aspecto, a avaliação dos especialistas coloca o empreendedor brasileiro em condições bastante próximas às da Nova Zelândia. Exceção feita à disponibilidade e facilidade de acesso a informações relevantes ao processo de identificação destas oportunidades, visto como deficiente no caso brasileiro.

O aspecto mais surpreendente, se comparado com os resultados obtidos nos levantamentos passados, refere-se à imagem mais positiva e a aceitação do empreendedor como agente de transformação e progresso de uma economia. A noção negativa do papel do empresário e dos meios utilizados para atingir seus objetivos, carregando um estigma bastante negativo no seio da sociedade brasileira, tem cedido lugar a uma visão mais benevolente na qual o empreendedor assume posição mais visível e legítima como opção de carreira. A criação de novas empresas tem aceitação significativamente mais generalizada na atualidade como forma lícita e apropriada para enriquecer. A celebração e destaque dos feitos e conquistas de novos empreendedores têm recebido maior espaço nos meios de comunicação, ajudando a construir uma imagem mais positiva do seu papel no desenvolvimento social e econômico do país.

TABELA BR 7 - PERCEPÇÃO DOS ESPECIALISTAS - SETORES MAIS DINÂMICOS NA UTILIZAÇÃO DE ALTA TECNOLOGIA

SETORES	%
Software de serviços	12
Biotecnologia	11
E-Commerce/Internet	10
Bancário/financeiro/seguros	7
Software para produtos	7
Serviços educacionais	4
Metais, materiais e mineração	4
Agricultura/horticultura/florestal	4

BOX BR 16 (continuação)

FORÇAS POSITIVAS

Como parte da entrevista estruturada com os especialistas, estes são solicitados a destacar quais, em sua ótica, seriam os aspectos que constituem forças diferenciadoras do país e que favorecem positivamente o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil. Dentre as condições que exercem uma força positiva no estímulo ao empreendedorismo, destacam-se:

- ◆ Elevada visão para identificar oportunidades.
- ◆ Diversidade étnica e cultural favorecendo a tolerância às diferenças.
- ◆ Receptividade ao novo, à inovação.
- ◆ Criatividade, flexibilidade e maleabilidade.
- ◆ A dimensão e potencial do mercado interno, com demandas crescentes e novas frentes a serem construídas e exploradas.
- ◆ Capacidade de adaptação a ambientes hostis, acumulando uma história de convivência com o risco e a incerteza.
- ◆ Crescente receptividade do empreendedorismo como tema de ensino e pesquisa.
- ◆ Ativos reais (extensão geográfica, recursos naturais, clima, belezas naturais).
- ◆ Ações pró-ativas, particularmente os programas voltados à criação de incubadoras e parques tecnológicos, sustentando a inovação e a criação de novas empresas.

BOX BR 17

COMO PROMOVER EMPREENDEDORISMO NO BRASIL:

Dentre as sugestões e recomendações feitas, destacam-se cinco que receberam maior ênfase pela quase totalidade dos 56 especialistas consultados em 2002:

- ◆ Políticas e Programas de Governo mais integrados e coerentes com a realidade do empreendedor, com especial atenção aos projetos de base tecnológica mais complexa e de ponta, sendo citada a regulamentação dos Fundos Setoriais, sob a alçada do Ministério da Ciência e Tecnologia.
- ◆ Uma estrutura e mecanismos de disponibilidade de capital acessível ao empreendedor dadas as condições distintas envolvendo um novo empreendimento. Neste item se incluem o elevado custo do capital e a dificuldade de acesso por parte do pequeno empreendedor, a viabilização urgente de um mercado de capital de risco (*venture capital*) mediante instrumentos legais e fiscais eficazes.
- ◆ O reforço e a disseminação de uma cultura empreendedora, promovida por instituições diversas como, por exemplo, as escolas de primeiro e segundo grau, as universidades e institutos de tecnologia, o envolvimento dos meios de comunicação na divulgação de histórias de sucesso, a valorização de empreendedores modelos concursos nacionais incentivando a criação de novos negócios, entre outras ações possíveis.
- ◆ Uma ampla reforma tributária, fiscal e legal, que tenha atenção especial à condição e particularidades do processo empreendedor. Inclui-se neste item a simplificação radical dos trâmites burocráticos exigidos para a criação e administração de um novo empreendimento.
- ◆ A promoção de uma mudança de valores e normas sociais, valorizando de forma mais incisiva a atividade empreendedora, o que também seria reforçado por uma mudança de atitude e expectativas do próprio empreendedor, muitas vezes avesso a novos modelos de gestão, a participação de terceiros no empreendimento possibilitando novas formas de capitalização, bem como a adoção de práticas gerenciais mais avançadas e produtivas.

8 FINANCIAMENTO PARA EMPREENDIMENTOS

A maioria dos novos empreendimentos recebe no início de suas vidas recursos financeiros de fontes de investimentos informais por intermédio da família, amigos, sócios e outros tipos de contatos pessoais. Uma proporção muito pequena da grande parte dos empreendimentos promissores (talvez um em cada 10.000) é contemplada com financiamentos de empresas de capital de risco – um tipo de investimento formal especializado. A pesquisa do GEM apresenta avaliações de magnitude locais que incluem os dois tipos de aporte financeiro.

Estimativas de fluxos informais foram obtidas perguntando-se durante os levantamentos junto à população adulta se esses indivíduos haviam feito nos últimos três anos um investimento pessoal em um novo empreendimento que não os deles mesmos. Em caso afirmativo, era-lhes perguntado sobre a total magnitude de tal apoio, o tipo negócio apoiado e sua relação com o favorecido. Essas informações eram então utilizadas para se estimar o total do apoio anual prestado a novos empreendimentos na maior parte dos países. Os dados relacionados com o apoio por meio de capital de risco em todos os países europeus, com exceção da Croácia, foram obtidos na Associação Européia de Capital de Risco (European Venture Capital Association).

Em outros países, dados similares foram obtidos por meio de fontes locais, geralmente por meio de associações locais de capital de risco e, freqüentemente, com a ajuda das equipes locais do GEM. Diferentemente das estimativas baseadas em amostras da população adulta, os dados relativos a investimentos de capital risco consistem de um levantamento completo de todas transações realizadas no ano anterior. Os investimentos informais referem-se aos três anos precedentes, de 1999 a 2001, e os dados relativos a capitais de risco relativos ao ano precedente, 2001, para tal, à avaliação de 2002. Ambas as estimativas refletem o mesmo período de tempo.

FLUXOS DE CAPITAL DE RISCO EM 2001

Para o conjunto dos países do GEM, o total de capital de risco registrou uma queda de 0,5 por cento do PIB em 2000, para 0,2 por cento do PIB em 2001. As maiores quedas registradas no cálculo ano a ano foram na Grã-Bretanha e na África do Sul (-66 por cento cada), França (-61 por cento), Estados Unidos (-60 por cento). Somente três países registraram incrementos em suas estatísticas anuais: Coréia (133 por cento), Dinamarca (114 por cento), Suécia (101 por cento) e Espanha (nove por cento). Já nos investimentos concedidos, o total de investimentos de capital de risco na grande parte dos países caiu de seus pontos mais altos em 2000, mas 2001 foi ainda um ano muito bom, segundo medidas históricas. Para a maioria dos países, o total investido em 2001 foi maior ou apenas comparável ao total investido em 1999.

Esse total foi significativamente mais baixo em 2001 do que 1999 apenas na Bélgica, na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos. Nos países do GEM onde existia a disponibilidade de dados tanto para o ano de 2000 quanto de 2001, o número de empresas contempladas com empréstimo de capital de risco apresentou um declínio de 19.569 para 18.247 – uma queda de 1.300. A maior queda compreendendo o número total de empresas foi nos Estados Unidos embora, em termos percentuais, os maiores declínios tenham sido registrados em Portugal (-60 por cento), Austrália (-51 por cento), França (-47 por cento), Polônia (-43 por cento) e Alemanha (-37 por cento). Os maiores crescimentos registrados foram na Coreia (169 por cento), África do Sul (47 por cento), Dinamarca (24 por cento) e Finlândia (17 por cento).

Nos países do GEM onde havia dados para comparação tanto para 2000 quanto 2001, o total de capital de risco investido caiu cerca de 53 por cento, embora o número real das empresas que foram contempladas com investimentos de capital de risco registrou uma queda de apenas sete por cento. A explicação para esse fenômeno é que a média investida por empresa registrou um declínio observável de US\$ 6.389.000 em 2000 para US\$ 3.144.000 em 2001. As maiores quedas nos percentuais foram na Grã-Bretanha, nos Estados Unidos e no Canadá, e os maiores percentuais de aumento foram na Suécia e na Coreia. A surpresa ficou em Hong Kong onde a média foi US\$ 7.067.000. O valor médio investido por empresa nos Estados Unidos foi de US\$ 10,7 milhões versus US\$ 1,2 milhões, para as empresas de outros países do GEM. Em verdade, o total investido por empresa nos Estados Unidos caiu de US\$ 19,2 milhões em 2000 mas, com a exceção de Hong Kong, permanece sendo a maior média investida em relação aos outros países.

INVESTIMENTOS INFORMAIS

Os investimentos informais em 2001 em todos os 37 países do GEM totalizaram US\$ 298 bilhões comparados com os US\$ 59 bilhões oriundos de capitais de risco. Essa importância impressiona não apenas pelo seu volume, mas também pela amplitude desses investimentos. O total desses investimentos informais nos países do GEM em 2001 representaram quase que um por cento dos PIBs combinados desses países, enquanto a taxa de investidores informais entre aqueles 37 países era de 2,9 por cento da população acima de 18 anos de idade. As taxas em 2002 variaram de 7,4 por cento na Islândia para um por cento no Japão. A taxa geral caiu de 3,4 por cento em 2000 para 2,9 por cento em 2001. Nos países onde havia disponibilidade dessas informações relativas a 2000 e 2001, a taxa ano a ano apresentou um declínio em 16 deles, um aumento em sete deles, mantendo-se estável em dois desses países.

Capitais de risco foram maiores do que investimentos informais em apenas um dos países do GEM, Israel. Em todos os outros países, foi registrada uma variação entre 0,3 por cento (China) e 39 por cento (Canadá).

O investimento informal é um componente decisivo no processo de empreendimento. Segundo, por exemplo, uma análise da 'Inc500' (As Empresas Norte-Americanas com Maior Crescimento) no ano de 2000, 16 por cento iniciaram suas atividades com menos de US\$ 1000, 42 por cento com US\$ 10.000 ou menos e 58 por cento com US\$ 20.000 ou menos ('Inc.', 2000), enquanto menos de cinco por cento começou com capital de risco. Conseqüentemente, pequenos investimentos feitos, via de regra, pela família e por amigos são decisivos no aspecto de aportes financeiros para microempresas mas também para futuras empresas de destaque. Comparativamente, capitais de risco formais são muito infreqüentes nos estágios iniciais de um novo empreendimento. Mais de 10 milhões de negócios nos Estados Unidos, por exemplo, são empresas nascentes tentando iniciar novos empreendimentos. Em um ano típico, porém, menos de 1.000 delas foram contempladas com investimento de capital de risco formal no momento em que iniciavam seus empreendimentos.

BOX BR 18

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO E O CAPITAL DE RISCO

Um dos aspectos sempre presente nas entrevistas com os especialistas, nos relatórios publicados pelo GEM, refere-se a política, programas e mecanismos de financiamento e capitalização de novos empreendimentos. A dificuldade de acesso ao capital devido aos entraves estruturais, como também pelo elevado custo do capital, tanto para crédito como para o financiamento, tem sido apontada de forma consistente como uma das barreiras para o efetivo desenvolvimento dos empreendimentos de alto crescimento e potencial para expansão. As instituições e instrumentos públicos ou privados não são visto como adequados na sua forma de atuação junto a este segmento, apesar de um certo consenso quanto à maior disponibilidade de recursos na forma de fundos de participação (BNDES, BNDESPAR, entre outros), em comparação ao passado recente.

O aspecto importante a ser notado nesta análise é a demanda sendo considerada como base para avaliar a suficiência de capital. O volume de recursos disponibilizado pelas instituições formais teria, em verdade, capacidade limitada para atender ao contingente total de empreendimentos que, em teoria, poderiam ser candidatos aspirantes a algum tipo de financiamento. A baixa capacidade de estruturação de acordo com modelos de gestão mais formalizados e profissionalizados, além de questões de natureza cultural envolvendo a atitude e valores do empreendedor brasileiro em questões como a composição do capital social e o receio da perda de controle sobre o negócio. Outros mecanismos, como o mercado de capitais e o lançamento público iniciais de ações, são pouco procurados pelos empreendedores brasileiros devido, em parte, à pouca transparência e confiabilidade das operações no passado.

Uma forma alternativa para equacionar esta limitação, que seria a criação e consolidação de um mercado de capital de risco (*venture capital*), é pouco disseminada. A análise internacional procurou levantar dados consistentes e fidedignos à realidade de cada país, na tentativa de traçar paralelos e averiguar os montantes disponíveis e aplicados em cada um dos países. Novamente, os países que lideram na disponibilidade e facilidade nos trâmites requeridos para o funcionamento e expansão dos empreendimentos, são também aqueles onde os instrumentos necessários para o bom funcionamento de um mercado de capitais de risco. A ínfima presença deste tipo de capital no Brasil, não permitiu sua inclusão no cômputo internacional. Estima-se que a participação do capital informal seja mais significativo do que os números disponíveis. A importância deste tipo de capitalização para empresas nascentes e novas é evidenciada na experiência americana neste sentido. Estudos recentes nos EUA revelam que empreendimentos sustentados por capital de risco tem apresentado resultados mais positivos sobre sua rentabilidade, além de agilizarem o processo de desenvolvimento de novos

BOX BR 18 (continuação)

produtos e sua disponibilidade para o mercado*. Estes estudos também revelam que o desenvolvimento de um mercado de capital de risco que atenda às necessidades de empreendimentos de alta tecnologia e potencial de expansão, depende de algumas pré-condições que envolvem, entre outras a estrutura do mercado financeiro do país, dos modelos de governança sendo praticados pela empresa e de uma demanda que exceda determinado nível crítico pela existência de suficientes projetos de alta-tecnologia. Esforços isolados como as atividades promovidas pela ABCR - Associação Brasileira de Capital de Risco, são iniciativas que vêm a comprovar o interesse e a necessidade de maiores avanços neste setor.

De forma geral, as alternativas de capitalização de custos mais reduzidos compatíveis com a realidade dos novos empreendimentos, apesar da maior oferta em anos recentes, continua limitada.

Nesse sentido, cabe o destaque de iniciativas isoladas como o Projeto Endeavor, com sede em São Paulo, que tem por objetivo estimular a criação de empresas inovadoras em mercados emergentes, procurando identificar empreendedores com bons projetos e que sirvam também de modelos para a comunidade pela sua história pessoal. Também a ação da ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas, entre outras, tem sido bem recebida no meio tecnológico, promovendo e facilitando o processo de incubação e lançamento de empresas nascentes.

* a) BRAV, A., e GOMPERS, P., *Myth or Reality? The Long-Run Underperformance of Initial Public Offerings: Evidence from Venture and Non Venture Capital Backed Companies*. *The Journal of Finance* 52, v.5, 1997: 1791-1821;

b) HELLMANN T. e PURI, M., *The Interaction between Product Market and Financing Strategy: The Role of Venture Capital*. *The Review of Financial Studies*, 13, v.4, 2000: 959-984

FINANCIAMENTO FAMILIAR DO EMPREENDEDORISMO¹⁷

Uma enorme parcela de todos os empreendimentos é administrada por famílias e registrada como sua propriedade ou grupos de parentes. Isso se aplica especialmente aos empreendimentos novos e em desenvolvimento. Portanto, parece-nos que, qualquer esforço internacional para melhor compreender os processos empreendedores, seria grandemente beneficiado se o impacto produzido pelo financiamento familiar fosse também levado em consideração. O primeiro passo de tal estudo seria identificar mediante levantamentos da população adulta do GEM os empreendimentos familiares que englobam empresas nascentes, os novos empreendimentos e empreendimentos já estabelecidos. Em verdade, com a ajuda do “Raymond Family Business Institute”, foi elaborado um teste preliminar de tais procedimentos em 10 dos países do GEM 2002: Austrália, Brasil, Hungria, Israel, Nova Zelândia, Cingapura, Espanha, Suécia, Grã-Bretanha e Estados Unidos. O critério de escolha desses países por meio da aplicação desse teste preliminar foi o de maximizar a diversidade das regiões e tentar investigar o impacto no desenvolvimento de economias locais em diversos níveis.

Para efeito de distinção, foram feitas duas perguntas a todos adultos ativamente envolvidos em empreendedorismo durante o levantamento da população adulta do GEM 2002: (1) “O empreendimento é atualmente registrado como propriedade dos membros da família em um percentual de 50 por cento ou maior?” ou (2) “Existe a expectativa de que a família terá a maior parte da propriedade nos próximos cinco anos?”¹⁸. A investigação foi estruturada para se tentar saber se o empreendimento tinha um ou

dois ou mais proprietários principais. Com base nas respostas dos indivíduos a respeito da personalidade jurídica das empresas, constatou-se que mais de um terço dessas personalidades jurídicas foram registradas em nome das famílias que detêm mais de 50 por cento da propriedade: 40 por cento entre as empresas nascentes, 37 por cento entre os novos empreendimentos, 36 por cento entre os empreendimentos já estabelecidos e 38 por cento daquelas que constam no índice TAE.

Um dilema por nós enfrentado repetidas vezes durante a análise foi como classificar os empreendimentos individuais. Muitos argumentariam que o apoio da família é tão decisivo que todas as empresas individuais deveriam ser consideradas um empreendimento familiar. Isso significaria incluir todos os empreendimentos individuais no total de empreendimentos com diversos proprietários, mas cuja propriedade é majoritariamente familiar. Com esta modificação, cerca de três quartos de todos os empreendimentos tornar-se-iam familiares: 74 por cento das empresas nascentes, 84 por cento dos novos empreendimentos, 88 por cento de empreendimentos estabelecidos e 78 por cento daqueles constantes no índice TAE.¹⁹ Se, por um lado, o emprego dessa medida sugere que empreendimentos mais antigos têm maior probabilidade de serem de propriedade familiar, isso provavelmente reflete um aumento na proporção de empreendimentos de uma só pessoa entre as empresas mais antigas.

Apresentamos nas colunas 4 e 5 da Tabela 7 a variação entre os países na proporção de empreendimentos familiares utilizando essa técnica de classificação. Usando-se uma definição mais restrita de empreendimento familiar, a variação fica de 24 por cento para 51 por cento. Já com uma definição mais ampla, a variação se situa entre 52 e 86 por cento

TABELA 7 - TOTAL ATIVIDADE EMPREENDEDORA (TAE) E EMPREENDIMENTOS FAMILIARES PARA PAÍSES SELECIONADOS

PAÍS	POPULAÇÃO TOTAL: 2002	POPULAÇÃO COM IDADE DE 18 A 64 ANOS: 2002	PROP. DA	PROP. DA	TAE DA	TAE DA	CONTAGEM	CONTAGEM	CONTAGEM
			FAMÍLIA DAS PERSON. JURÍDICA DAS DA TAE (%) (Estim. baixa)	FAMÍLIA DAS PERSON. JURÍDICA DAS DA TAE (%) (Estim. alta)	FAMÍLIA (Estim. baixa) (%)	FAMÍLIA (Estim. alta) (%)	DOS PART. DA TAE DA FAMÍLIA (Estim. baixa)	DOS PART. DA TAE DA FAMÍLIA	DE TODOS OS PART. DA TAE
							Total	Total	Total
Estados Unidos	280.000.000	173.911.000	32	75	3,20	7,50	5.565.000	12.973.000	18.260.000
Brasil	176.029.000	106.442.000	50	86	6,00	10,20	6.386.000	10.899.000	14.369.000
Reino Unido	59.778.000	36.927.000	26	78	1,30	3,80	480,000	1.399,000	1.994.000
Austrália	19.546.000	12.273.000	34	77	2,50	5,60	306,000	688,000	1.067.000
Espanha	40.077.000	25.886.000	24	56	1,10	2,50	284,000	654,000	1.190.000
Hungria	10.075.000	6.557.000	29	80	1,60	4,30	104,000	282,000	432
Nova Zelândia	3.908.000	2.432.000	51	75	4,90	7,10	119,000	173,000	340
Israel	6.029.000	3.485.000	36	76	2,10	4,40	73,000	154,000	247
Cingapura	4.452.000	3.191.000	38	65	2,00	3,30	62,000	106,000	188
Suécia	8.876.000	5.433.000	26	52	0,70	1,50	40,000	79,000	215
Total	608.770.000	376.537.000					13.419.000	27.407.000	38.302.000
Média			34	76	2,50	5,0			

Quantas empresas nascentes familiares se envolvem no processo empreendedor? Dois conjuntos de estimativas, que se baseiam no fato das personalidades jurídicas individuais ou não, sejam contabilizadas como empreendimentos familiares, como pode ser visto na Tabela 7. Para efeito de comparação, o total número de participantes da Tabela 1 está disposto na coluna mais à direita. Para esses dez países, o número daqueles envolvidos em empreendimentos familiares varia entre 13 milhões e 27 milhões, o que representa de um terço a três quartos dos 38 milhões de participantes existentes nesses dez países. As estimativas se basearam em um total de 376 de milhões indivíduos com idade entre 18 e 64 anos de uma população total de 609 milhões. A partir desta análise, fica claro que uma porção substancial daqueles envolvidos no processo empreendedor tem o apoio de suas respectivas famílias (Box BR 19).

BOX BR 19

A EMPRESA FAMILIAR

A participação da empresa de estrutura familiar nos dois tipos de empreendimentos, oportunidade e necessidade é evidenciada pela participação de recursos próprios e o de terceiros no capital social. Conforme apontado na análise internacional em mais de um terço das empresas pesquisadas, a participação familiar excedia 50%. Se forem computadas as empresas individuais esta proporção chega a 75%. No Brasil estas proporções chegam a 50% no cômputo da TAE, e de 86% com a inclusão das empresas individuais. Tomando-se os índices obtidos para as duas situações, chega-se a 6% ou 6.386.000 firmas de capital familiar e 10% ou 10.899.000 firmas com a inclusão das firmas individuais. Conforme comentado no tópico sobre a participação do capital de risco nos empreendimentos, também cabem aqui algumas considerações quanto ao papel deste tipo de capital e a presença da família no empreendimento. O investidor de risco (também conhecido como *angel* em algumas situações) tem na maioria dos casos objetivos e interesses distintos senão conflitantes com os de uma família, a qual normalmente assume atitude de posse sobre a empresa, com menor intenção de expansão ou de resistência a interferência na gestão do negócio, pelo receio da perda do controle da operação. Tal atitude, a ser tratada como um dado da cultura local, torna o investimento menos atraente e incorpora um componente de risco maior devido à tendência de baixa profissionalização na gestão do negócio. Entra aqui também a discussão quanto ao modelo de "Governança" a ser adotado, fator essencial para a atração do capital de terceiros. Conquanto é inegável a importância da empresa familiar no processo de criação e manutenção de empresas, as questões referentes ao modelo de gestão e ao projeto de expansão do negócio, incluindo a sua internacionalização, estão a demandar discussão urgente na pauta de temas que envolvem o desenvolvimento via caminhos formais, do empreendedorismo no país.

CONCLUSÕES

Com base na leitura do GEM 2002, podemos facilmente depreender que um extraordinário número de pessoas participa de atividades empreendedoras no mundo inteiro. Com base na amostragem deste ano, que compreendeu 37 países que incluem 62 por cento da população mundial e 92 por cento do PIB mundial, os pesquisadores do GEM puderam fazer a estimativa conservadora de que, no momento presente, 460 milhões de indivíduos no mundo inteiro estão iniciando um novo empreendimento ou administrando um empreendimento recente do qual eles são proprietários. Essa amostragem também revela uma vez mais que a atividade empreendedora não se encontra uniformemente distribuída nas diversas regiões do mundo ou países e que a motivação por trás desses esforços empreendedores afeta os seus processos e resultados. Além disso, a partir dos resultados obtidos no GEM 2002, podemos concluir que:

- Os níveis locais de atividade empreendedora parecem refletir as condições macroeconômicas gerais – subindo e descendo, segundo alterações no PIB nacional – e, ao mesmo tempo, sofrendo a influência de fatores culturais, sociais e institucionais – mantendo a ordem de posição geral dos países do GEM ano após ano;
- apenas cerca de sete por cento dos esforços de empresas nascentes terão provavelmente condições de aumentar o espectro de bens ou serviços mediante a criação de novos setores ou nichos de mercado. Além disso, se a criação de novos mercados é mais observada entre empreendimentos motivados por oportunidade, eles podem também ser encontrados entre as empresas nascentes motivadas por necessidade;
- consistente com os estudos anteriores do GEM, o crescimento econômico local está associado com níveis mais altos de empreendedorismo. Mais especificamente, as correlações entre a atividade empreendedora em um determinado ano e o crescimento do PIB dois anos depois, mostram-se significativas e evidentes (aproximadamente 0,42). Embora não tenha sido possível determinar os precisos mecanismos causais, pesquisas futuras deverão poder revelar como esses dois fatores estão relacionados. Deverão explicar também por que as correlações são mais altas no empreendedorismo motivado por necessidade do que por oportunidade;
- a taxa de participação de mulheres representa cerca da metade da taxa de participação dos homens. Embora elas sofram a influência de diversos fatores e de processos que afetam os homens da mesma forma, existem algumas diferenças significativas. Além disso, os fatores que afetam as mulheres em países altamente desenvolvidos assumem formas bem diferentes, quando comparados à situação existente nos países em desenvolvimento. Uma maior participação, por exemplo, na força de trabalho nos países desenvolvidos está associada a uma igualmente maior participação

da mulher no empreendedorismo, enquanto nos países em desenvolvimento ocorre o oposto – as oportunidades de emprego para mulheres parecem limitar a participação destas no processo de *start-up*;

- padrões culturais e sociais mais receptivos ao conceito de empreendedorismo, políticas governamentais, além de educação e treinamento, são os pontos mais fortes para a maior parte dos países integrantes do GEM. Esses mesmos fatores, porém, juntamente com o apoio financeiro são freqüentemente citados igualmente como pontos fracos. Especialistas locais tendem a concordar a respeito dos tipos de fatores tidos como positivos e negativos em relação empreendedorismo em seus próprios países, e parecem compartilhar os mesmos pontos de vista e visões estruturais no que concerne à situação de seus países;

- o total de apoio financeiro informal para empresas nascentes é cinco vezes maior do que o volume doméstico referente ao apoio concedido mediante capital de risco (US\$ 300 bilhões versus US\$ 60 bilhões) entre os 37 países do GEM 2002. Isso reflete as conclusões obtidas em avaliações anteriores do GEM. O capital de risco diminuiu significativamente de 2000 para 2001, ao mesmo tempo que diminuiu o potencial de ofertas públicas iniciais de sucesso. Entretanto, o apoio informal ficou mais homogêneo, refletindo uma maior estabilidade no nível mais básico das atividades empreendedoras;

- novos empreendimentos de alto potencial – isto é, aqueles que usam nova tecnologia, que têm a expectativa de criar novos nichos de mercado, que prevêem uma alta taxa de geração de emprego e que têm planos de exportar – compreendem uma proporção pequena de toda as atividades de empresas nascentes e parecem sofrer a influência de um conjunto de fatores diferente daqueles que interferem em empreendimentos nascentes típicos. Como seria de esperar, elas estão presentes em países ricos com uma maior tradição em pesquisa e desenvolvimento;

- a maior parte dos empreendimentos no mundo inteiro é de propriedade de um único grupo familiar ou de um indivíduo com sólidas relações familiares. Esse parece ser também o caso de empresas nascentes; o que traz implicações com relação a processos por meio dos quais indivíduos reúnem os recursos e as competências necessárias para montar um novo empreendimento.

IMPLICAÇÕES NA FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS

O relatório do GEM 2002 foi elaborado para apresentar uma descrição adequada sobre as mais importantes diferenças e características do empreendedorismo no planeta. Toda essa massa de informações, por sua vez, pretende desencadear discussões durante o processo de elaboração de políticas públicas com respeito às implicações aqui apontadas. Conseqüentemente, este relatório não apresenta sugestões de diretrizes ou políticas locais específicas. Tal tarefa será mais apropriadamente realizada pelas equipes locais do GEM que, com base em um conhecimento maior e mais preciso dos

contextos e das idiosincrasias locais, têm muito melhores condições de refletir sobre essas conclusões em suas respectivas áreas de atuação. Não obstante, algumas observações mais gerais e questões relativas a políticas, favorecidas por um ponto de vista mais amplo, poderiam ser aqui incluídas para um debate:

- talvez a mais significativa conclusão produzida por esta pesquisa esteja relacionada com o escopo do próprio fenômeno. Mesmo nos países menos empreendedores – dezenas de milhares, senão milhões – de cidadãos elegem o empreendedorismo como uma alternativa em suas carreiras. Assim, parece-nos que seria da responsabilidade de cada governo, individualmente, encetar um esforço de compreender, ou mesmo de tirar proveito desse tão difundido fenômeno socioeconômico;

- a pesquisa do GEM continua a revelar uma relação evidente entre o empreendedorismo e o crescimento das economias locais. Nos países em desenvolvimento, essa relação parece ser mais forte com o empreendedorismo por necessidade. Entretanto, poucos dos responsáveis por políticas públicas (até mesmo especialistas em empreendedorismo) demonstram valorizar ou mesmo compreender esse mecanismo, a despeito de seu notável potencial. Em algumas regiões da Terra, a efetiva preparação de adultos mediante programas governamentais de educação para o empreendedorismo pode ser particularmente crítico para o progresso econômico desses países;

- a indústria formal de capital de risco – uma importante fonte de financiamento para alguns empreendimentos em alguns setores econômicos emergentes – é hoje em dia objeto de quase a totalidade da atenção dispensada por governos como um mecanismo privilegiado para aporte de financiamento para novos empreendimentos. Se o capital de risco é indubitavelmente um componente essencial da visão do todo, a pesquisa do GEM 2002 mostra que o apoio financeiro propiciado por fontes informais é de dez a vinte vezes mais predominante. Esse tipo de apoio é, na realidade, o combustível que impulsiona a grande maioria dos novos empreendimentos. Portanto, governos deveriam ao menos tentar desenvolver meios discretos para se identificar e localizar os fluxos financeiros informais e pessoais que ocorrem dentro das fronteiras de seus países. Eles poderiam posteriormente se voltar para o desenvolvimento de políticas capazes de fomentar ainda mais tais fluxos;

- o relatório do GEM 2002 traz à tona evidências preliminares que demonstram ser os mecanismos que favorecem empresas nascentes baseadas em pesquisa e desenvolvimento e de “alto potencial” bem diferentes daqueles que tendem a favorecer uma variedade mais “típica” de empreendimento. Os investimentos a serem realizados por governos para compreender as reais diferenças entre as duas variedades de empreendedorismo são, a nosso ver, uma iniciativa segura e oportuna. Toda a infraestrutura de apoio montada para um tipo de empreendedorismo pode não ser útil, ou pior ainda, pode inibir o desenvolvimento do outro. Ambos poderiam eventualmente contribuir para um maior crescimento econômico, ainda que a partir de processos diferentes.

Finalmente, fica claro que o empreendedorismo é um mecanismo vital responsável pelo crescimento e ajuste econômico em quaisquer tipos de economias, sejam elas de países desenvolvidos, em transição ou em desenvolvimento. Apenas alguns poucos países desenvolveram estratégias por meio das quais possam crescer sem a necessidade de altos níveis de atividade empreendedora – Bélgica, Hong Kong, Países Baixos e Cingapura. Parece-nos também incontestável que as diferenças locais no nível de atividade – tal como pode ser verificado nas posições relativamente estáveis ocupadas pelos países – possam refletir consideravelmente fatores institucionais, sociais e culturais difíceis de serem modificados a curto prazo. Os relatórios preparados pelas equipes locais do GEM destacam tanto os processos comuns e presentes em todos países quanto as características únicas de cada país e extraindo conclusões das avaliações dos especialistas locais. O fato de que muitos governos locais tenham implantado uma grande variedade de programas e procedimentos para incentivar e aperfeiçoar as atividades empreendedoras nativas, e que esses programas e procedimentos tenham produzido poucas evidências de impactos a curto prazo, não significa que tais programas estejam necessariamente na direção errada, mas o fato de que, simplesmente, mudanças substanciais nesses fenômenos exigem mais tempo.

BOX BR 20

COMENTÁRIOS EM ADENDO AS CONCLUSÕES GERAIS

O número expressivo de pessoas engajadas com atividades empreendedoras no país traz em si uma situação paradoxal. De uma vertente o discurso utilizado enfatizava a baixa vocação para empreender do brasileiro, arrolando-se uma série de razões e justificativas para esta condição deficitária do país. Os defensores desta versão vêem no brasileiro um povo dependente do Estado à espera de um auxílio que o tire da situação de imobilidade. Também reforçava esta linha de interpretação da realidade brasileira a baixa capacidade de identificar e gerir novos negócios. Já outras vezes, e muitas em função dos próprios dados vindos do campo pelo esforço de pesquisa do GEM, preferem alternar suas posições num misto de orgulho e reforço aos resultados apresentados pelo projeto, com uma atitude de cautela, como se tais fatos pudessem a qualquer momento ser contraditos e a realidade se apresentar na forma com que é percebida pelos defensores da outra versão.

Após três anos de levantamentos em campo, a pesquisa iniciada em 2000 sob rigorosa tutela da coordenação central do projeto coordenado por duas instituições de renome internacional, Babson College, considerado o melhor centro de estudos sobre empreendedorismo nos EUA, e a London Business School com uma longa tradição em trabalhos científicos sérios e acomodando em suas bases, um centro de estudos e desenvolvimento de empreendedorismo, pode-se afirmar já que os resultados são consistentes e coerentes com o que os demais países participantes apresentam como perfil de suas sociedades e culturas. O brasileiro não se mostra apenas um povo empreendedor a exemplo de países tradicionalmente vistos como tais, mas ele os supera posicionando-se entre os dez mais empreendedores.

A pequena redução detectada nos níveis de empreendedorismo nos últimos dois anos é seguramente consequência de um contexto político-econômico adverso que se abateu não apenas sobre o Brasil, mas abalou igualmente as tradicionais economias industrializadas e mais poderosas do Hemisfério Norte.

Evitando entrar em aspectos já abordados nas conclusões gerais do relatório internacional, cabe aqui ressaltar um aspecto, no entanto, que merece toda a atenção dos governos federal, estadual e municipal, assim como as comunidades empresarial e acadêmica, incluindo-se, com destaque, as instituições financeiras que operam no país.

A posição de liderança do Brasil em termos da iniciativa e vocação empreendedora de seu povo fica altamente comprometida quando se insere um dado qualitativo na análise. Procedimento este permitido pelo refino e ajuste da metodologia adotada, que traz a descoberto uma dimensão antes não percebida nos primeiros levantamentos. Pela pesquisa junto à população adulta entre 18 e 64 anos, foi possível detectar dois tipos distintos de empreendedorismo. Melhor conceituando, detectou-se que uma grande proporção de indivíduos não engajados com atividades empreendedoras por opção calcada na vocação ou num perfil psicológico propenso a este tipo de atividade, mas pelo simples fato de não encontrarem alternativa melhor para trabalhar e gerar renda para si e seus familiares. Este contingente de pessoas representa 55,4% dos empreendedores em 2002. Com este resultado, o Brasil fica posicionado entre os países participantes, como o país com a maior taxa de empreendimentos motivados pela necessidade, a frente da Argentina, China, Chile e a Índia.

A pesquisa também revela que as expectativas e os objetivos em relação ao seu empreendimento diferem substancialmente dos outros empreendimentos motivados pela oportunidade de explorar um novo mercado, produto ou tecnologia. Conforme analisado no presente relatório, fica evidente a necessidade de estudos mais profundos sobre estas duas realidades para que se possa derivar conhecimentos e conclusões mais consistentes sobre o papel de cada uma destas categorias e dos requisitos específicos que as diferentes situações impõem. Nenhuma política de estímulo e de apoio à atividade empreendedor será eficaz, se tal constatações não forem levadas em conta.

A formulação de políticas e a definição de programas e instrumentos de apoio para estes segmentos específicos requerem uma análise cuidadosa e empática as estas realidades apresentadas.

BOX BR 22**RECOMENDAÇÕES PARA FORMULAÇÃO DE UMA POLÍTICA NACIONAL**

Os motivos que levam um indivíduo a empreender sugerem um caminho promissor para o aperfeiçoamento da política e programas formulados tendo por objetivo o estímulo à inovação e à melhor estruturação dos negócios*. Por outro lado, a proporção de empreendimentos criados pelo fato da necessidade no Brasil, assim como nos demais países emergentes, contando com uma massa populacional de baixa renda e grau de instrução limitado, leva a considerações importantes quando ao foco e espírito norteador destas políticas e programas de incentivo e apoio a potencial empreendedor. Parece clara a indicação de três abordagens, ou opções, possíveis na formulação e direcionamento destas políticas e instrumentos de apoio, que podem coexistir buscando, num primeiro momento, atingir a população adulta onde se encontram os empreendedores potenciais, vocacionados ou não, assim como a comunidade empresarial de modo geral. Para estas populações, o objetivo seria o de mobilizar o maior número possível de indivíduos propensos a iniciar um novo negócio independente de seu teor ou sofisticação tecnológica e organizacional. Num segundo momento, ou intermediário, o objetivo seria divisar uma política e programas com a preocupação de proporcionar a sustentação necessária a estruturação inicial do empreendimento, estágio em que normalmente volumes expressivos de recursos são despendidos em pesquisa e desenvolvimento, conhecimento do mercado e a conceituação do negócio. As necessidades e peculiaridades deste segundo estágio do processo empreendedor são de tal forma específicas, que não cabem no escopo de uma ação mais abrangente e propositalmente massificada, como seria o objetivo da opção 1 acima**. A abordagem do terceiro momento teria, então, o desenho mais personalizado e ajustado para os requerimentos dos empreendimentos, que podem revelar-se de alto crescimento, moderado ou normal e sem potencial para crescimento ou expansão. A identificação do tipo de empreendimento, de oportunidade ou necessidade, permite diferenciar, numa primeira instância, a categoria do empreendimento, suas características constitutivas e a conseqüente projeção de necessidades estruturais, humanas e tecnológicas.

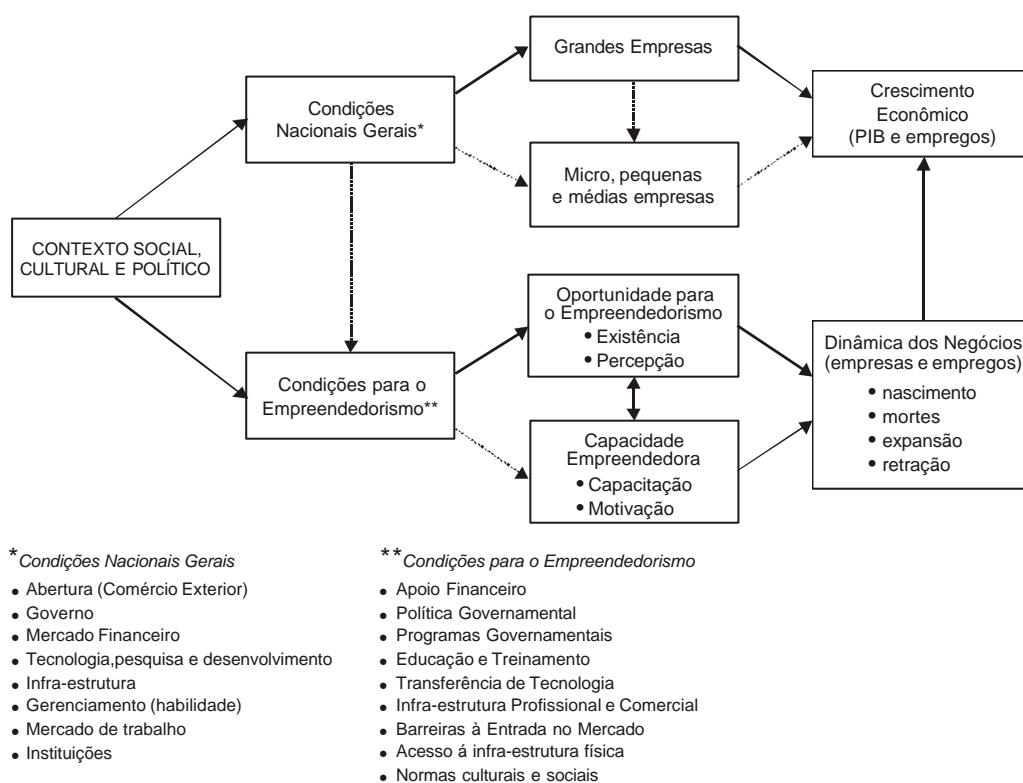
*SCHLEMM, M. M.; DA SILVA, E. D., **Necessidade e Oportunidade como Parâmetros na Formulação e Políticas de Incentivo a Empresas Nascentes**. Artigo apresentado no IX Congresso de Administração COPPEAD/UFRJ, ANAIS. Rio de Janeiro, Nov. 2002, p. 1- 16.

SCHLEMM, M. M.; e HEIDEMANN, F. **Inovação e Empreendedorismo: o elo perdido? XXVII Assembleia do Conselho Latino-Americano de Escolas de Administração. UFRGS, Porto Alegre, Out. 2002.

APÊNDICE A: O MODELO CONCEITUAL DO GEM

O programa de pesquisa do GEM se baseia em um modelo conceitual básico dos principais mecanismos causais que interferem no crescimento das economias locais. Tal modelo tem três características primárias. Em primeiro lugar, volta-se inteiramente para a explicação sobre por que algumas economias locais apresentam maior crescimento do que outras. Em segundo lugar, supõe que todos os processos econômicos se dão em um contexto de relativa estabilidade política, social e histórica. Finalmente, e talvez mais exclusivamente no caso do GEM, leva em conta dois mecanismos diferentes, mas complementares, que são as fontes primárias de progresso econômico (Figura A1).

FIGURA A1 - MODELO CONCEITUAL DO GEM



O primeiro mecanismo principal, tal como pode ser observado na parte superior da Figura A1, reflete o papel de grandes empreendimentos já estabelecidos e que oferecem um representatividade nacional no comércio internacional. A premissa que subjaz a esta parte do modelo é que, se as condições gerais locais são adequadamente desenvolvidas, a posição de competitividade global de grandes empreendimentos experimentará melhorias. Assim sendo, a medida que esses empreendimentos alcancem um estágio de amadurecimento e de expansão, eles gerarão uma significativa demanda de bens e serviços nas economias onde estão localizados. Esse aumento da demanda produzirá, por sua vez, oportunidades de mercado para muitos empreendimentos de

diferentes portes – micro, pequeno e médio. Esse cenário torna-se particularmente forte quando trocas internacionais estão restritas às mercadorias assim chamadas estáveis com pequenas alterações nos mercados ou na tecnologia de produção.

O segundo mecanismo primário propiciador de crescimento econômico, como podemos ver na parte mais baixa da Figura A1, acentua o papel do empreendedorismo na geração e no crescimento de novos empreendimentos. Segundo essa seção do modelo, um outro conjunto de fatores contextuais, denominado “Condições Básicas de Empreendedorismo” se interpõe entre o contexto social/cultural e o surgimento e o crescimento de novos empreendimentos. Além disso, incluem-se aí especificamente duas características críticas em todo o processo de empreendedorismo: 1) o surgimento ou a presença de oportunidades mercadológicas e 2) a capacidade (isto é, a motivação e as competências) de indivíduos de iniciar novos empreendimentos na busca de tais oportunidades. O processo empreendedor torna-se particularmente vigoroso em situações de mercado dinâmicas nas quais o sucesso é resultado de alto níveis de criatividade, inovação e de velocidade no acesso ao mercado.

O maior valor no modelo do GEM é talvez o seu foco na natureza de complementariedade dos mecanismos fundamentais, os quais foram empiricamente relacionados ao crescimento das economias nacionais. Na realidade, grandes empreendimentos bem estabelecidos, mediante a disseminação de tecnologias, do desmembramento de empresas e de uma demanda crescente por bens e serviços, geram freqüentemente oportunidades para novas iniciativas empreendedoras. Empresas empreendedoras, por outro lado, oferecem uma vantagem competitiva para empreendimentos estabelecidos – seus maiores clientes – no âmbito internacional, por meio de custos baixos e do desenvolvimento acelerados de tecnologias. Embora conclusões prévias do GEM tenham confirmado essa perspectiva de complementaridade, fica também claro que esses processos são altamente complexos. O modelo do GEM continuará a sofrer ajustes para refletir *insights* extraídos dessas pesquisas em um esforço de melhor compreender o impacto desses mecanismos no crescimento das economias nacionais.

APÊNDICE B: COLETA DE DADOS

As avaliações do GEM estão baseadas em quatro principais tipos de dados, três dos quais pertencem exclusivamente a esse programa de pesquisa.²⁰ Os mais significativos foram originados do levantamento da população adulta, que investigou uma amostragem representativa dos adultos em cada um dos países integrantes do GEM 2002. Foram contratadas empresas de pesquisa de levantamento existentes no mercado local para coleta dessas informações junto a uma população de 1.000 a 16.000 adultos em cada país. Os indivíduos foram entrevistados no segundo trimestre de 2002 a respeito de sua participação e sua visão da atividade empreendedora. Todas as entrevistas foram realizadas nos respectivos idiomas dos entrevistados. As empresas de pesquisa e o tamanho das amostras de cada país estão relacionadas na Tabela B-1. Embora a maior parte das empresas de pesquisa tivesse fornecido amostras classificadas de acordo com a importância, a fim de melhor representar a população de cada país, a estrutura dos fatores de idade e sexo de todas as amostras foi comparada às projeções do “U.S. Census International Database” (Base de Dados Internacional do Censo Norte-Americano) para o ano de 2002 e adaptada para ficar compatível com essa fonte padronizada.

Dos 113.000 indivíduos cujos dados foram examinados em 2002, mais de 7.000 (independente de classificação de acordo com importância) estiveram ativamente envolvidos em uma empresa nascente ou uma nova empresa – com até 42 meses de idade. As informações disponibilizadas sobre sua atividade empreendedora, assim como informações pessoais de sua formação e experiência prévia e sua situação atual, foram fontes decisivas para as descrições locais da atividade empreendedora e para as comparações com os dados de outros países.

Um outro tipo de dado foi obtido por meio de entrevistas pessoais feitas com o auxílio de 20 a 70 especialistas locais de cada país do GEM 2002 – cerca de 1.000 entrevistas no total. Os especialistas produziram suas próprias avaliações a respeito das características específicas da situação de seus países para os membros das equipes locais. Nesse caso, a troca de informações se deu no idioma daquele país. Versões resumidas em uma página dessas entrevistas em inglês foram entregues aos coordenadores das equipes. Esse material foi mais tarde formatado, padronizado e codificado utilizando-se procedimentos comuns para todos os países.

A terceira fonte de dados foi um questionário padronizado de dez páginas preenchido por esses mesmos especialistas no final da entrevista – também no idioma do respectivo país. Esses questionários foram a fonte de mais de uma dúzia de instrumentos de medida altamente confiáveis utilizadas para avaliar e comparar características da situação de cada país e que não podem ser medidas de nenhuma outra forma.

A fonte final de dados foi montada a partir de fontes-padrão internacionais proporcionando-se um descritivo harmonizado que cobre uma ampla variedade de características básicas – crescimento econômico, estrutura populacional, melhoria educacional, infra-estrutura institucional e técnica, e outras informações. Um esforço maior foi também envidado para se agregar os dados sobre as atividades do segmento de capital de risco em cada país.

TABELA B1 - EMPRESAS DE LEVANTAMENTO E PESQUISA E AMOSTRAGEM TAMANHO POR PAÍS

PAÍS	INSTITUIÇÃO RESPONSÁVEL PELA COLETA DE DADOS	COORDENADA POR	TAMANHO DA AMOSTRA
Argentina	MORI Argentina	Equipe de Coordenação do GEM	1.999
Austrália	Digipoll	Equipe de Coordenação do GEM	3.378
Bélgica	Taylor Nelson Sofres	Taylor Nelson Sofres	4.057
Brasil	Instituto Bohilha	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Canadá	Market Facts	Equipe de Coordenação do GEM	3.014
Chile	Adimark	Equipe de Coordenação do GEM	2.016
China	AMI	Equipe de Coordenação do GEM	2.054
Taiwan	Graduate Institute of Applied Statistics	Equipe de Coordenação do GEM	2.236
Croácia	Taylor Nelson Sofres	Equipe de Coordenação do GEM	2.001
Dinamarca	Taylor Nelson Sofres: IFKA	Equipe de Coordenação do GEM	2.009
Finlândia	Taylor Nelson Sofres : MDC	Equipe de Coordenação do GEM	2.005
França	A C Nielsen	A C Nielsen	2.029
Alemanha	Taylor Nelson Sofres: EMNID	Equipe de Coordenação do GEM	15.041
Hong Kong	Consumer Search	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Hungria	MEMRB, Hungary	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Islândia	Gallop - Iceland	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Índia	Scope	Equipe de Coordenação do GEM	3.047
Irlanda	Landsdown Research	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Israel	BI Cohen Institute	Equipe de Coordenação do GEM	2.004
Itália	Nomesis	Equipe de Coordenação do GEM	2.002
Japão	SSRI	Equipe de Coordenação do GEM	1.999
Coréia	Hankook Research	Equipe de Coordenação do GEM	2.015
México	ALDUNCIN Y	Equipe de Coordenação do GEM	1.002
Holanda	Survey@	Equipe de Coordenação do GEM	3.510
Nova Zelândia	DigiPoll	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Noruega	Taylor Nelson Sofres	Taylor Nelson Sofres	2.036
Polônia	AC Nielsen	AC Nielsen	2.000
Rússia	AC Nielsen	AC Nielsen	2.190
Cingapura	Joshua Research Consultants	Equipe de Coordenação do GEM	2.005
República Eslovaca	Gral-Iteo	Equipe de Coordenação do GEM	2.030
África do Sul	Markinor	Equipe de Coordenação do GEM	3.498
Espanha	Opinometre	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Suécia	SKOP	Equipe de Coordenação do GEM	2.000
Suíça	Taylor Nelson Sofres	Taylor Nelson Sofres	2.001
Tailândia	A C Nielsen	Coordenação do GEM	1.043
Reino Unido	MORI Telephone Surveys	Coordenação do GEM	15.002
	Taylor Nelson Sofres (Pretest)		1.000
Estados Unidos	Market Facts	Coordenação do GEM	6.058
	Market Facts (Pretest)		1.001
Total			113.282

NOTAS FINAIS

- 1 Esta medida parece englobar todos os tipos de atividade empreendedora em um país tal como demonstra a Tabela A-1. Com base nas respostas de um amostra representativa de adultos nos 37 países do GEM 2002, a “total atividade empreendedora” (TAE) fica correlacionada significativamente com: (a) iniciar um novo empreendimento; (b) ser proprietário/administrar um jovem empreendimento (menos de 42 meses de idade); (c) atividade empreendedora motivada por oportunidade; (d) atividade empreendedora motivada por necessidade; (e) empreendedorismo feito por homens; (f) empreendedorismo feito por mulheres; (g) esforços empreendedores com a expectativa de criar novos nichos de mercado; (h) esforços empreendedores com a expectativa de criar 20 ou mais empregos em 5 anos; (i) esforços empreendedores com a expectativa de exportar bens e serviços para fora do país; (j) esforços empreendedores com a expectativa de criar novos nichos de mercado e 20 ou mais empregos em 5 anos, e (k) “empreendimentos de alto potencial” – empreendedores de alto potencial empreendedores com a expectativa de criar novos nichos, produzir novos empregos e de exportar bens ou serviços. Em resumo, o índice TAE reflete a taxa de todas essas atividades que parecem estar totalmente presentes – ou ausentes.

TABELA E1 - CORRELAÇÕES ENTRE O ÍNDICE TAE E OUTRAS MEDIDAS DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA

MEDIDA DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA	CORRELAÇÃO COM A TAE GERAL
Taxa de empresas nascentes	0,94***
Taxa de novos empreendimentos (de até 42 meses de idade)	0,91***
Taxa TAE de oportunidade	0,91***
Taxa TAE de necessidade	0,75***
Índice TAE para homens: 18-64 anos	0,98***
Índice TAE para mulheres: 18-64 anos	0,96***
Índice TAE02: Empreendimentos com expectativa de crescimento do mercado	0,83***
Índice TAE02 Index: Empreend. com expec. de mais de 19 empregos nos 5 anos seguintes	0,69***
TEA02 Index: Export 50% or more of sales	0,33*
Índice TAE02 Empreend. de Alto Impacto: Cresc. básico de empregos, criação de mercado	0,82***
Índice TAE02 de Empreend. de alto impacto: Cresc. básico de emprego, criação de mercado, quaisquer produtos exportados	0,34*

NOTA: Teste de uma conclusão de significância estatística * < 0.05; ** <0.01; *** <0.001

- 2 Indivíduos podem ser considerados “empreendedores nascentes” sob três condições: primeiro, se eles fizeram alguma coisa – dado algum passo – para criar um novo empreendimento no ano passado; segundo, se eles têm a expectativa de participar na propriedade de um novo empreendimento; e, terceiro, se a empresa não pagou salários ou remunerações por mais de três meses. Nos casos em que a empresa pagou salários e remunerações por mais de três meses ou por menos de 42 meses, ela é classificada como um “novo empreendimento.” Esses 5% que não se qualificaram tanto como “empreendedor nascente” quanto como “novo empreendimento” são contabilizados apenas uma vez. O GEM 2002 também coletou dados sobre um grande número de indivíduos que são gerentes-proprietários de empreendimentos de mais de 42 meses de idade. Entretanto, a análise desses “empreendimentos estabelecidos” não é aludida neste resumo.

- 3 A fonte de estimativas de estrutura padronizada anual da população foi o 'U.S. Census Bureau International Base' <http://www.census.gov/ipc/www/didbnew.html>. O espectro de 18-64 anos de idade é coberto por todas as amostras em todos países e dá as idades aproximadas nas quais espera-se que indivíduos estejam ativos na força de trabalho.
- 4 Ver Reynolds, Paul D., et al. 2001. '**GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR: 2001 Summary**', disponível em www.gemconsortium.org.
- 5 Se a mudança no levantamento de empreendimentos na Índia e o crescimento da amostra possa ser uma fonte da variabilidade naquele país, o aumento na Argentina é devido a um espantoso crescimento de empreendedorismo no país. No ano passado e, mais provavelmente, como um resultado da crise nas instituições financeiras argentinas, a prevalência do empreendedorismo por necessidade dobrou. Isso então mais do que contrabalançou o declínio na Argentina de atividade empreendedora motivada por necessidade.
- 6 As mais recentes projeções do FMI (com data de 25 de setembro de 2002) foram utilizadas nesta avaliação e estão disponíveis em www.imf.org/external/pubs/B/WEO/2002/02.
- 7 Apenas quatro desses 27 países apresentam uma queda absoluta no PIB – Argentina, Japão, Israel e México.
- 8 Reportar à seguinte tabela: TABELA E2

TABELA E2 - CORRELAÇÕES ENTRE ALTERAÇÕES ANUAIS E ATIVIDADE EMPREENDEDORA

CORRELAÇÕES (NÚMERO DE PAÍSES)	CORRELAÇÕES ENTRE TAXAS TAE RELATIVAS A:		
	1999 e 2000	2000 e 2001	2001 e 2002
Taxa de Empresas Nascentes	0.81 (10)	0.61 (20)	0.74 (28)
Índice TAE geral		0.81 (20)	0.74 (28)
TAE por oportunidade			0.60 (28)
TAE por necessidade			0.74 (28)

NOTA: Todos estatisticamente significantes a 0.001, teste de uma conclusão = teste unilateral.

- 9 Essas perguntas se basearam em partes da avaliação dos empreendedores nascentes na Suécia abordadas por Samuelsson, Mikael (2001) "*Modeling the Nascent Venture Opportunity Exploitation Process Across Time.*" Jonkoping, Suécia: Babson-Kauffman Empreendedores Pesquisa Conference.
- 10 Escritório de Estatística das Nações Unidas, Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais (1990), *International Standard Classification of All Economic Activities: Revision 3*. Nova York, Nações Unidas. <http://esa.un.org/unsd/cr/registry/regist2.asp>.
- 11 Professor Erkkö Autio, da Universidade de Tecnologia de Helsinki e CERN em Genebra, Suíça, é o chefe da equipe responsável por avaliações especiais relacionadas com novos empreendimentos e desenvolvimento de tecnologia e avanços científicos.
- 12 *The World Competitiveness Yearbook: 2002*. Lausana, Suíça: Escritório Internacional de Desenvolvimento Gerencial.
- 13 SCHWAB, K., M. PORTER, e J. SACHS. (2002) *The Global Competitiveness Report: 2001-2002*. Oxford, Grã-Bretanha. Oxford U. Press.

- 14 Dados relacionados com o crescimento econômico foram obtidos no Fundo Monetário Internacional - *Economic Outlook* (Perspectivas Econômicas), que fornece um registro contínuo do crescimento das economias nacionais, com ajustes relacionados com a inflação e diferenças no poder de compra das economias nacionais. Ele é atualizado três vezes por ano, e os dados de setembro de 2002 foram usados para se medir o crescimento dos PIBs nacionais em diversos períodos anuais. Essa análise inclui o emprego de projeções para 2003 para se contabilizar o crescimento nacional econômico no período de 2002 a 2003. O *Economic Outlook* do Fundo Monetário Internacional pode ser acessado em www.imf.org/external/pubs/B/WEO/2002/02.
- 15 É interessante observar que as correlações antes do ano em apreço (isto é, no tempo -1) foram basicamente as mesmas para empreendedorismo por oportunidade e por necessidade. Entretanto, correlações simultaneamente e após (isto é, no tempo 0, tempo 1, e tempo 2) eram uniformemente mais altas no empreendedorismo por necessidade. Isso é consistente com a análise realizada como parte do relatório do GEM 2001, em que tal distinção foi feita pela primeira vez. Assim, o empreendedorismo por necessidade parece estar relacionado com níveis mais altos de crescimento nacionais posteriores.
- 16 Nenhuma das equipes locais estava presente na Itália, Polônia ou na Rússia. Com base nas respostas desses questionários autopreenchidos, 18 diferentes aspectos do contexto nacional empreendedor foram medidos com índices com múltiplos itens. A maior parte estava relacionada com o modelo GEM, representando diversas condições estruturais de empreendimento, a presença de oportunidades no país e dois aspectos da capacidade das pessoas para a atividade empreendedora - habilidades/competências e motivação. Isso reflete o foco inicial do programa de pesquisa, programa de empreendedorismo motivado por oportunidade. Outros conjuntos de itens foram incluídos para se medir os mecanismos de proteção à propriedade intelectual, assim como a existência de apoio para mulheres que desejam se engajar no empreendedorismo. Índices de múltiplos itens fornecem avaliações mais confiáveis, assegurando o mesmo resultado em repetidas aplicações. As altas taxas de confiabilidade (oito eram 0,80 ou acima e duas eram abaixo de 0,70) refletem o constate ajuste e as melhorias no questionário desde 1999. A versão de 2002 era a quarta geração e representou um avanço técnico considerável. Com isso, existe uma maior confiança no trabalho de se entrevistar indivíduos em diferentes países, tendo-se assim certeza de que eles estão respondendo os diversos itens da mesma forma e, dessa forma, podemos usar os resultados para se comparar a situação existente nos diversos países.
- 17 Essa seção foi preparada em nome das equipes de família do GEM, encabeçada pelo Dr. Carol Wittmeyer e patrocinada pelo *Raymond Family Business Institute*.
- 18 Este é o primeiro e mais fundamental dos seis critérios que podem ser usados em uma avaliação que busca afirmar se uma empresa é ou não um "empreendimento familiar." Outras que podem ser utilizadas incluem a representação da família na administração do negócio, mais de 50% de gerentes da mesma família, membros da família estabelecendo a estratégia da empresa, planos para transferir a empresa para as futuras gerações e a percepção dos administradores da família que o negócio era de fato um empreendimento familiar. Uhlaner, Lorraine M. (2002). *The Use of the Guttman Scale in Development of a Family Business Index*. Zootermeer, NL: EIM Research Report H200203.

- 19 Proporções similares de empreendimentos de propriedade familiar foram encontrados em outras amostras refletindo os países Grã-Bretanha e países europeus (Westhead, P, e Cowling M. (1998) *Family Firm Research: The Need for a Methodological Rethink. Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(1):31-56.
- 20 Detalhes de todos os procedimentos estão contidos no Manual de Operações disponível mediante solicitação.

REFERÊNCIAS

2000

OECD. 1998. *Fostering entrepreneurship*. Paris, France: OECD.

BOSMA, Niels and Henry Nieuwenhuijsen. *Turbulence and productive in the Netherlands*.

ZOETERMEER, NL: EIM Small Business and Consultancy, Research report 9909/E, 2000.

REYNOLDS, Paul D. "Business Volatility; Source or Symptom of Economic Growth?" in Z.J. Acs, et al. (Eds.) *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises, and the Macro-Economy*, Cambridge, UK, 1998.

SCHAWB, K., M. PORTER, and J. SACHS, *The Global Competitiveness Report: 1999*, Geneva, Switzerland: World Economic Forum, 1999; GARELLI, Stephane. *The World competitiveness Yearbook: 2000*, Lausanne, Switzerland: International Institute for Management Development, 2000.

O'DRISCOL, G. P., K. R. HOLMES, and M. KIRKPATRICK. 2000 *Index of Economic Freedom*, Washington, D.C. and New York, NY: Heritage Foundation and the Wall Street Journal, 2000.

REYNOLDS, Paul D., "National Panel Study of U.S. Business Start-ups: Background and Methodology." In J. Katz (ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 4: Stamford, CT: JAI Press, 2000.

2001

ANDREWS, K. *The concept of corporate strategy*. Homewood, IL; 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 1990s*. *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, 4th 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.

2002

BETING, J. The Things black. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 17 nov. 2002. Caderno Economia. p.2

BRAV, A.; GOMPERS, P. Myth or reality? The London underperformance of initial public offerings: evidence from venture and... **The Journal of Finance**, [Pittsburgh], n.52, v.5, p. 1791 - 1821, 1997.

HELLMANN T. PURI, M., The interaction between product market and financing strategy: the role of venture capital. **The Review of Financial Studies**, [Pittsburgh], n 13, v.4, p. 2 959 – 984, 2000.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria de Emprego e Salário. **Classificação nacional de atividades econômicas**. Brasília, DF. Disponível em: <www.met.gov.br/menu/estatística/PDET/Tabelas/default.asp>. Acesso em: 12 nov. 2002.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **TabNet win32 2.3: População Residente - Brasil**. Rio de Janeiro, RJ. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 2 dez. 2002.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios - Brasil 2001**. Rio de Janeiro, RJ. Disponível em: <www.ibge.gov.br> Acesso em: 10 dez. 2002.

