

Empreendedorismo nos países da América Latina baseado nos indicadores do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)

Entrepreneurship in Latin America based on the *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) indicators

Juanita Bruneau¹, e Hilka V. Machado²

¹M.Sc.(c) Universidade Estadual de Maringá. Rua Santos Dumont 2353A, Apto. 301, 87013-050, Maringá-PR, Brasil. E-mail: jbruneau@universiabrasil.net ²Ph.D. Universidade Estadual de Maringá. Rua Saint Hilaire, 2055, 87015-161, Maringá-PR, Brasil. E-mail: hilkavier@yahoo.com

RESUMO. Este estudo representa o resultado de uma análise dos indicadores de empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), especificamente quanto a: razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE) e, por fim, a razão entre OP e NE (OPNE), tomando como base os dados do ano 2005. Além disso, analisou-se também a taxa de Atividade Empreendedora Total (TEA) dos períodos 2000 a 2005. Países da América Latina participantes do GEM foram comparados com o grupo de países mais industrializados (G-7), pertencentes à União Européia (G-7U) e com uma amostra de países em vias de desenvolvimento. Evidenciou-se que as condições econômicas e sociais de um país ou uma região, que afetam a dinâmica dos negócios, podem também afetar os processos empreendedores. A Atividade Empreendedora Total foi significativamente superior nos países de América Latina quando comparados com o grupo dos G-7 e G-7U. Não se evidenciaram diferenças entre América Latina e os G-7U em ESIN e OPNE. Portanto, os países de América Latina não se comportam diferentemente de outros países em vias de desenvolvimento, quando comparados em base a indicadores de empreendedorismo do GEM, nos aspectos analisados. O GEM é um esforço coletivo multinacional, que permite obter uma visão objetiva do processo de empreendedorismo no âmbito regional e global.

Palavras chave: Empreendedorismo, oportunidades, necessidades, GEM, América Latina.

ABSTRACT. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indicators were analyzed based on the established and initial entrepreneurs (ESIN) ratio and opportunity-necessity entrepreneurship ratio, for the year 2005; and the Total Entrepreneurial Activity (TEA) ratio, in 2000 to 2005. Latin American countries were compared with three groups: the G-7 group (group of the seven most industrialized countries), G-7 countries of the European Union (G-7U), and a sample of developing countries. The economic and social conditions of a country or region affect business dynamics, and it can also affect entrepreneurship processes. Total Entrepreneurial Activity was significantly superior in Latin America compared with G-7 and G-7U. No differences were evidenced between Latin America and G-7U in ESIN and OPNE. Latin American countries did not evidence differences with other developing countries, based on GEM indicators. GEM is a multinational collective initiative that allows obtaining an objective vision of the national and global entrepreneurial process.

Key words: Entrepreneurship, opportunities, necessities, GEM, Latin America.

(Recibido: 27 de agosto de 2006. Aceptado: 18 de octubre de 2006)

INTRODUÇÃO

Diversos estudos têm dado muita importância ao empreendedorismo como um aspecto fundamental para o crescimento e desenvolvimento das nações. Segundo Kirzner (1997) o empreendedorismo é um processo que permite descobrir a manifestação ou acentuação de ineficiências temporais e espaciais de uma economia. O empreendedorismo e a inovação empreendedora conduzida em produtos e processos são como o motor crucial que pode conduzir processos de mudança em uma economia (Schumpeter, 1962; Timmons, 1994).

Empreendedorismo pode ser definido como uma atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades para introduzir novos bens e serviços, modo de organizar, mercados, processos e matérias primas por esforços que não existiam anteriormente (Venkataraman, 1997). A palavra “empreendedor” tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos (Hisrich, 1986). Assim, os empreendedores são pessoas que perseguem algum benefício, trabalham individual e coletivamente. Nesse contexto, podem ser definidos, segundo Mori et al. (1998), como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto.

O empreendedor de sucesso sempre está procurando novas oportunidades de negócios, descobrindo nichos de mercado e enxergando o seu meio como um grande armazém de possibilidades de negócios. Esta habilidade vai ser muito útil para ele descobrir novos produtos, definir mercados e incorporar novas tecnologias. Não basta enxergar o que os outros não enxergam, é necessário atribuir valor aquilo que se apresenta como uma oportunidade (Mori et al., 1998).

O projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) anualmente consolida-se como a iniciativa de maior escopo no estudo do empreendedorismo global. Mais do que uma abrangência meramente geográfica, o GEM reforça sua capacidade de influenciar e orientar os formuladores de políticas voltadas para o desenvolvimento econômico e social dos países. Esta conquista só é possível mediante o poder de articulação e formação de rede que o projeto atesta (Acs et al., 2004; Bastos et al., 2005; GEM-Brasil, 2006; GEM-Chile, 2006; IAE, 2001). Especificamente, o GEM considera que o crescimento econômico

nacional é o resultado de dois sistemas paralelos de atividades relacionadas: a) aquelas associadas com as firmas maiores e já estabelecidas e b) aquelas relacionadas diretamente com o processo empreendedor (Acs et al., 2004).

A definição ampla de empreendedorismo, adotada pelo modelo GEM, pode ser descrita como (IAE, 2001): “qualquer intento de novos negócios ou criação de novas empresas, como o auto-emprego, a reorganização de um negócio, ou a expansão de um já existente, por um indivíduo, grupo de indivíduos ou firmas já estabelecidas”. Nesse sentido, essa definição abrange possibilidades amplas, na medida em que contempla, tanto a criação de novos negócios, como a expansão dos já existentes, ou o caso dos autônomos. Além disso, considera a possibilidade do fenômeno ser analisado de forma individual ou coletivamente. No tocante à América Latina, o projeto GEM leva também em consideração os negócios informais. Por isso, pode-se destacar que, implicitamente, condições sociais e econômicas relativas ao contexto atual vivenciado pelos países participantes do estudo, estariam consideradas no referido conceito.

Segundo Bastos et al. (2005) o principal indicador do GEM é a taxa de Atividade Empreendedora Total, cuja sigla TEA (do inglês *Total Entrepreneurship Activity*) já é de amplo conhecimento nos meios empresarial, governamental e acadêmico e que, nos últimos tempos, vem ganhando expressivo espaço na mídia. Os autores afirmam que a TEA praticamente já constitui um novo substantivo, utilizado para designar a proporção de componentes da força de trabalho envolvidos na criação e no desenvolvimento de novos negócios.

Os países da América Latina, com exceção do Brasil e da Argentina, em geral, têm participado escassa e descontinuamente no projeto GEM, diferente, por exemplo, dos países do grupo das economias mais industrializadas do mundo (G-7), os quais têm sido sempre considerados no referido projeto. Nos casos da Argentina e do Brasil, eles têm sido os únicos países com participação contínua, desde o ano 2000.

O objetivo do presente trabalho foi examinar o empreendedorismo nos países de América Latina, baseado nos indicadores do projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), tomando como base a relação entre as seguintes variáveis: taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), taxa ou proporção

de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE), entre OP e NE (OPNE) e a taxa de Atividade Empreendedora Total.

METODOLOGIA

O estudo GEM, tal como outros estudos em empreendedorismo, considera duas possibilidades de classificar os empreendedores: uma por oportunidade e outra por necessidade. De acordo com o próprio nome, aquele que empreende por necessidade, o faz por falta de outras alternativas de trabalho no mercado formal ou informal. Já os que empreendem por oportunidade, estariam no grupo daqueles que identificam no ambiente alguma oportunidade para ser explorada e são, em geral, movidos pelo desejo de realização, mais do que pela necessidade. As oportunidades em si constituem algo que existe no papel ou como idéia. As oportunidades realizadas são aquelas que alguém transformou em negócios lucrativos e operantes. A oportunidade pode ser definida, segundo Birley e Muzyka (2001), como um conceito negocial que tenha se há transformado em um produto ou serviço tangível oferecido por uma empresa. O empreendedor se caracteriza pela facilidade para identificar novas oportunidades de produtos e serviços. Esta habilidade relaciona-se com a capacidade de ver o que os outros não vêem e de visualizar o ausente. O processo de identificação de oportunidades depende da criatividade e da capacidade de pensar de forma inovadora (Mori et al., 1998). No caso da América Latina, têm-se observado que as taxas de empreendedorismo por necessidade são maiores do que as taxas de empreendedorismo por oportunidade, quando comparadas com países com maior desenvolvimento econômico.

Para este estudo, realizou-se uma análise dos indicadores do GEM na América Latina (GEM-Brasil, 2006; GEM-Chile, 2006; Acs et al. 2004), relacionando especificamente as variáveis: razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE), e a razão entre OP e NE (OPNE), para o ano 2005, e a taxa de Atividade Empreendedora Total (TEA) dos períodos 2000 a 2005.

Análises comparativas foram realizadas entre países de América Latina e três grupos de interesse: grupo de países mais industrializados G-7 (Alemanha,

Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Reino Unido e Japão); grupo dos G-7 pertencentes à União Européia (Alemanha, França, Itália e Reino Unido); e uma amostra de países em vias de desenvolvimento (Tailândia, Letônia, Jamaica, Croácia, China, e África do Sul).

Análise gráfica e o teste de Shapiro-Wilk (Shapiro e Wilk, 1965) foram utilizados para analisar os supostos de normalidade nas amostras. Ambas as análises indicaram ausência de distribuição normal e portanto foi utilizada a metodologia de Modelos Lineares Generalizados (GLM) (McCullagh e Nelder, 1989), e para os casos das variáveis ESIN e OPNE, aplicou-se a extensão dos GLM correspondente às equações lineares generalizadas (GEE) (Liang e Zeger, 1986) para a variável TEA, através de uma análise longitudinal, que considera o período 2000-2005. As distribuições, bem como as funções de ligação foram ajustadas de acordo com Myers et al., (2002). PROC GENMOD do SAS® (Sas Institute, 1996) foi o procedimento estatístico utilizado para as metodologias GLM e GEE.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A **Tabela 1** mostra a variável razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE), e a razão entre OP e NE, para o ano 2005, do projeto GEM. Exceto para a Croácia, os demais países participantes no GEM, incluindo os países da América Latina, as estimativas da razão entre OP e NE (denominado aqui como OPNE) evidenciaram valores maiores que 1 ($OPNE > 1$), indicando que os empreendedores iniciam seus negócios baseados nas oportunidades. A chave para a capacidade empreendedora é a capacidade de identificar, explorar e capturar o valor das oportunidades de negócios. Os empreendedores existem para explorar oportunidades. Sem isto, perdem a sua razão de ser. Ninguém se pode chamar de empreendedor até que tenha identificado ou ao menos começado a explorar uma oportunidade (Birley e Muzyka, 2001). Segundo Birley e Muzyka (2001), as oportunidades podem ser encontradas em um negócio, nos setores e mercados atingidos e no ambiente externo. As oportunidades viáveis, em sua maior parte, surgem de problemas, necessidades e mudanças. As necessidades e as possibilidades de uma pessoa ou um grupo coletivo são exemplos de fontes internas de oportunidades.

Tabela 1. Indicadores: razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), taxa de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade (OP) e por necessidade (NE), e a relação entre OP e NE (OPNE), por país participante do GEM (ano 2005) (em negrito os países de América Latina)

Pais	PIB	ESIN	OP	NE	OPNE
África do Sul	4698	0,25	3,0	2,0	1,5
Alemanha	35075	0,78	3,8	1,6	2,4
Argentina	4380	0,52	6,3	2,9	2,2
Austrália	33629	0,88	9,3	1,3	7,1
Áustria	39292	0,73	4,4	0,8	5,9
Bélgica	37730	1,43	3,4	0,4	8,7
Brasil	4124	0,89	6,0	5,3	1,1
Canadá	34028	0,79	7,5	1,3	6,0
Chile	6272	0,34	8,2	2,9	2,8
China	1411	0,96	7,3	6,2	1,2
Cingapura	26481	0,66	6,1	1,2	5,3
Croácia	7801	0,60	2,9	3,1	0,9
Dinamarca	49182	0,92	4,2	0,2	27,4
Eslovênia	17606	1,44	3,8	0,5	7,8
Espanha	27074	1,36	4,7	0,8	5,9
Estados Unidos	41917	0,38	10,5	1,5	7,2
Finlândia	39098	1,73	3,8	0,6	6,3
França	35727	0,42	2,6	2,1	1,3
Grécia	21017	1,61	5,3	0,9	5,7
Holanda	38320	1,30	3,9	0,3	11,5
Hungria	10978	1,06	1,1	0,7	1,5
Irlanda	50303	0,82	7,9	1,9	4,2
Islândia	52063	0,68	9,5	0,5	18,2
Itália	31874	1,30	4,0	0,8	5,0
Jamaica	3388	0,56	10,0	6,0	1,7
Japão	37566	2,45	1,8	0,4	4,2
Letônia	6559	0,75	5,4	1,1	4,9
México	6771	0,32	4,3	0,9	4,7
Noruega	61852	0,79	7,8	0,8	9,8
Nova Zelândia	26291	0,62	16,2	1,3	12,7
Reino Unido	38098	0,82	4,7	0,7	6,7
Suécia	42392	1,56	3,2	0,6	5,6
Suiça	52879	1,60	5,1	0,8	6,1
Tailândia	2665	0,68	13,9	5,0	2,8
Venezuela	4627	0,34	15,6	9,4	1,6

A relação OP com NE, seria dependente do ingresso per capita dos países (**Figura 2**). Em forma geral, os países com maiores ingressos possuem uma maior proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidade. Acontece o mesmo com a variável proporção entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais (ESIN), embora com uma menor força relativa, já que a curva ajustada possui uma menor pendente (**Figura 1**). As equações de regressão foram ajustadas através de uma distribuição gama com função de ligação logarítmica (Myers et al., 2002).

O cálculo da razão entre a taxa de empreendedores estabelecidos e a taxa de empreendedores iniciais – obtida pela divisão da primeira pela segunda – permite uma panorâmica das condições de sobrevivência dos negócios, na medida em que quanto maior for essa razão, maior será a prevalência de negócios com mais tempo de vida (GEM-Brasil, 2006). Dos países da América Latina, México é o país que possui a maior proporção relativa, em termos pontuais, de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidades (OPNE=4,7). Por outra parte, o Brasil é o país onde seus empreendedores iniciam seus negócios tanto por oportunidades como por necessidade quase indistintamente (OPNE=1,1). Em quanto à visão de permanência dos negócios, medida pelo ESIN, a resposta é inversa a OPNE, sendo que o Brasil apresenta um valor superior ao do México e da América Latina.

Em relação à atividade empreendedora total (TEA), os reportes do GEM não têm evidenciado uma significativa variação no ranking dos países participantes, através do tempo (**Tabela 2**). Nos países da América Latina, Venezuela possui uma maior atividade empreendedora total (TEA=25) e México a menor (TEA=5,91). Na **Tabela 2**, pode-se observar, como já mencionado, que apenas Argentina e Brasil têm sido os países da região com estudos contínuos.

Na análise comparativa entre os países de América Latina com os países do grupo dos G-7 (**Tabela 3**), evidenciaram-se diferenças estatísticas significativas para as variáveis ESIN, OPNE e TEA. Este resultado era esperado, devido à dependência dos indicadores ou variáveis de empreendimento com o ingresso econômico dos países (**Figura 1 e 2**). Na América Latina, o acesso às tecnologias e à informação apropriadas sobre técnicas disponíveis, é difícil, como também o acesso aos mercados internacionais. Finalmente, a infra-estrutura comercial e profissional

Figura 1. Curva ajustada do Produto Interno Bruto per capita (PIB) e a variável GEM empreendimentos estabelecidos divididos pelos iniciais (ESIN), do ano 2005

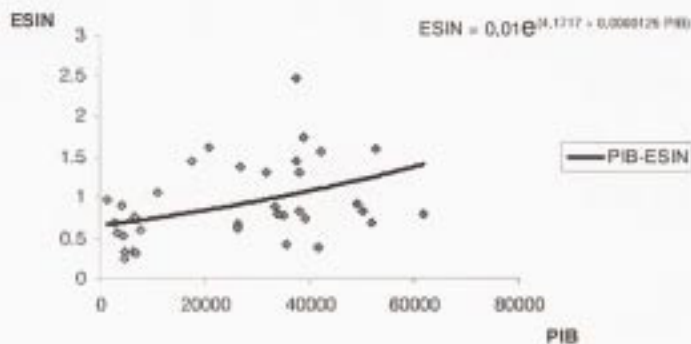
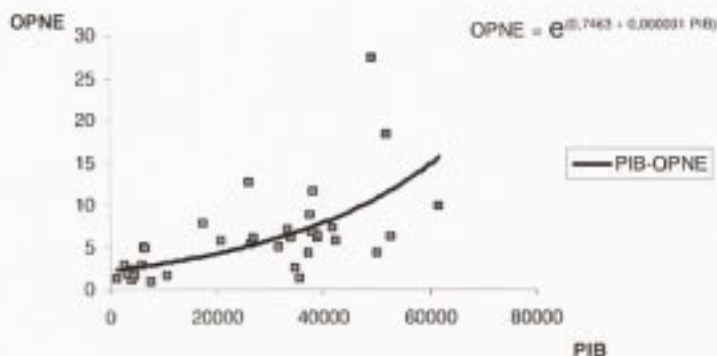


Figura 2. Curva ajustada do Produto Interno Bruto per capita (PIB) e a variável GEM razão entre empreendedores por oportunidade e necessidade (OPNE), do ano 2005.



é fraca na região e existe a necessidade de melhorar habilidades gerenciais, entre outros aspectos relevantes da empresa (Acs et al., 2004). Segundo Drucker, apud Birley e Muzyka (2001) as mudanças em um mercado são grandes fontes de novas oportunidades, e constituem também as melhores fontes de oportunidades, com grandes chances de sucesso. Vale ressaltar que as diferenças encontradas nos indicadores OPNE e TEA, como também no ESIN, são em grande parte devidas à ausência de políticas públicas nos países da América Latina, visando incentivar o Empreendedorismo. Convém salientar ainda que, em um relatório do Centro de Entrepreneurship IAE da Argentina, citado em Acs et al. (2004), consta que muitas instituições que deveriam apoiar o esforço empreendedor na

América Latina, têm tido um desenvolvimento limitado. Enquanto nos países do G-7 são freqüentes as políticas para fomentar o empreendedorismo, principalmente nos segmentos marginalizados no mercado de trabalho, como é o caso de jovens e de mulheres ou de imigrantes.

Por outro lado, um resultado inesperado foi obtido na análise comparativa entre os países do G-7U e a América Latina, não apresentando diferença significativa no que se refere ao OPNE e ao ESIN ao nível de significância de 0,05. Tal resultado conduz ao pressuposto que pode haver semelhanças nas formas de criação de negócios na América Latina e na Europa, sendo que Canadá, Japão e Estados Unidos teriam um comportamento diferenciado. Do

mesmo modo, quando comparados os países da América Latina com uma amostra de países em processo de desenvolvimento (tabela 5) o mesmo resultado, ou seja, não há diferença significativa entre negócios estabelecidos e iniciados (ESIN) e negócios por oportunidade e por necessidade, pressupondo também que as formas de criação de empresas seriam similares entre tais países.

Portanto, não se evidenciaram diferenças significativas ($p>0,05$) entre os países da América Latina e a amostra de países em vias de desenvolvimento, nas três variáveis de empreendedorismo medidas pelo GEM (Tabela 5).

A TEA foi significativamente superior nos países de América Latina (TEA=16,2) quando comparados com o grupo dos G-7 (TEA=6,4). Embora a taxa não apresente distinção entre os tipos de empreendedorismo, já foi comentado que o Empreendedorismo por Necessidade é maior do que o por oportunidade para a América Latina. Por essa razão, é possível compreender que os níveis de criação de novos negócios ultrapassem o encontrado em países do G-7, e, portanto, tal resultado não expressa melhor condição sócio-econômica. Tal constatação está presente também na comparação da TEA entre América Latina e outros países em desenvolvimento (tabela 5), não encontrando diferenças significativas, o que pode ser compreendido pelas condições similares de desenvolvimento entre esses países.

Assim, apesar dos países G-7 pertencerem ao grupo de países com maiores ingressos econômicos (**Tabela 1**), não se evidenciam diferenças estatísticas significativas entre estes e os países de América Latina nas variáveis ESIN e OPNE ($p>0,05$). Esse fato é devido à variabilidade encontrada nas variáveis, a qual é assumida pela análise via modelos lineares generalizados, através da distribuição e função de ligação ajustada para cada variável (**Tabela 4**).

É importante destacar o fato de que os países do G-7 pertencentes à União Européia, com exceção de Itália, se encontram na área abaixo da curva ajustada para ESIN versus PIB (**Figuras 1 e 2**), sendo superados pelo Brasil em termos de ESIN, o que permitiria minimizar as diferenças entre os grupos de países. Por outra parte, na análise de OPNE, apenas a França supera ao Brasil nos países de América Latina.

Em síntese, o que as comparações realizadas neste

Tabela 2. Taxa de Atividade Empreendedora Total (TEA) por ano e país participante (em negrito os países de América Latina)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
África do Sul		9,37	6,54	4,3	5,4	5,15
Alemanha	4,73	7,78	4,59	6,77	5,15	5,39
Argentina	7,77	10,52	14,15	19,73	12,84	9,49
Austrália	10,93	16,21	8,68	11,62	13,38	10,87
Áustria						5,28
Bélgica	2,44	4,58	2,99	3,87	3,47	3,93
Brasil	16,04	14,21	13,53	12,9	13,48	11,32
Canadá	7,93	10,98	8,82	8,01	8,85	9,33
Chile			15,68	16,87		11,15
China			12,34	11,59		13,72
Coreia	13,67	14,85	14,52			
Croácia			3,62	2,56	3,73	6,11
Dinamarca	4,51	8,07	6,53	5,88	5,31	4,75
Ecuador					27,24	
Eslovênia			4,63	4,05	2,6	4,36
Espanha	4,55	7,78	4,59	6,77	5,15	5,65
Estados Unidos	12,69	11,65	10,51	11,9	11,33	12,44
Finlândia	3,94	9,32	4,65	6,68	4,39	4,97
Francia	2,2	7,23	3,2	1,63	6,03	5,35
Grécia				6,77	5,77	6,5
Holanda		6,38	4,62	3,6	5,11	4,36
Hong Kong			3,44	3,23	2,97	
Hungria		11,42	6,64		4,29	1,9
Índia	6,3	11,25	17,88			
Irlanda	1,25	12,11	9,14	8,1	7,7	9,83
Islândia			11,32	11,24	13,57	10,66
Israel	4,17	5,97	7,06		6,62	
Itália	5,68	10,16	5,9	3,19	4,32	4,94
Jamaica						17
Japão	1,26	5,08	1,81	2,76	1,48	2,2
Jordânia					18,26	
Letônia						6,65
México		18,73	12,4			5,91
Noruega	7,91	8,69	8,69	7,46	6,98	9,25
Nova Zelândia		15,63	14,01	13,6	14,67	17,57
Peru					40,34	
Polónia		9,98	4,44		8,83	
Portugal		7,09			3,95	
Reino Unido	5,16	7,68	5,37	6,36	6,25	6,22
Rússia		6,91	2,52			
Singapura	2,06	5,18	5,91	4,95	5,69	7,24
Suécia	3,87	6,67	4	4,12	2,94	4,04
Suíça			7,13	7,14		6,06
Tailândia			18,9			20,74
Taiwan			4,27			
Uganda				29,26	31,5	
Venezuela				27,31		25

estudo, a partir dos indicadores do GEM 2000 a 2005, especificamente sobre a criação de negócios – ESIN e OPNE, entre países da América Latina e do grupo G-7 e G-7U evidenciam que diferenças significativas existem entre América Latina e G-7. Por outro lado, não foram encontradas diferenças significativas entre

Tabela 3. Análise comparativa dos países do G-7 com os países de América Latina (LA) participantes do estudo GEM ano 2005, para ESIN e OPNE, e nos anos 2000-2005 para TEA

Variável ¹	Fonte de variação	GL	χ^2	Pr > χ^2	Médias	
					G-7	LA
ESIN	Países	1	4,40	0,0359	0,99	0,48
OPNE	Países	1	3,84	0,0499	4,70	2,50
TEA ^a	Países	1	8,60	0,0034	6,40	16,20

¹Distribuição gama e função de ligação logarítmica foram consideradas. ^abaseado em GEE com AR (1) (Auto-regressiva) e os anos 2000-2005; GL: graus de liberdade; ESIN: taxa de empreendedores iniciais; OPNE: relação entre oportunidade e necessidade; TEA: atividade empreendedora total.

Tabela 4. Análise comparativa dos países do G-7 pertencentes à União Européia (G-7U) com os países de América Latina (LA) participantes do estudo GEM ano 2005, para ESIN e OPNE, e nos anos 2000-2005 para TEA

Variável ¹	Fonte de variação	GL	χ^2	Pr > χ^2	Médias	
					G-7U	LA
ESIN	Países	1	3,49	0,0618	0,83	0,48
OPNE	Países	1	1,41	0,2359	3,90	2,50
TEA ^a	Países	1	9,32	0,0023	5,50	16,20

¹Distribuição gama e função de ligação logarítmica foram consideradas. ^abaseado em GEE com IND (Independência) e os anos 2000-2005; GL: graus de liberdade; ESIN: taxa de empreendedores iniciais; OPNE: relação entre oportunidade e necessidade; TEA: atividade empreendedora total.

Tabela 5. Análise comparativa dos países de América Latina (LA) participantes do estudo GEM ano 2005, para ESIN e OPNE, e nos anos 2000-2005 para TEA, com uma amostra de países em vias de desenvolvimento (V) (Tailândia, Letônia, Jamaica, Croácia, China, e África do Sul)

Variável ¹	Fonte de variação	GL	χ^2	Pr > χ^2	Médias	
					V	LA
ESIN	Países	1	1,24	0,2661	0,63	0,48
OPNE	Países	1	0,18	0,6745	2,20	2,50
TEA ^a	Países	1	2,78	0,0954	10,90	18,20

¹Distribuição gama e função de ligação logarítmica foram consideradas. ^abaseado em GEE com AR (1) (Auto-regressiva) e os anos 2000-2005; GL: graus de liberdade; ESIN: taxa de empreendedores iniciais; OPNE: relação entre oportunidade e necessidade; TEA: atividade empreendedora total.

a América Latina e os países do G-7U. Desta forma, se considerando que há diferenças sócio-econômicas entre América Latina e o G-7U, é possível supor que estratégias semelhantes de criação de negócios expliquem a inexistência de diferenças, apesar de condições de desenvolvimento sócio-econômico distintos.

CONCLUSÕES

O programa GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) é considerado e reconhecido mundialmente como um esforço coletivo multinacional, o qual permite obter uma visão objetiva do processo de

empreendedorismo no âmbito regional e global. Mediante esta visão, a análise dos indicadores de empreendedorismo do GEM demonstrou que os países da América Latina não se comportam diferentemente de outros países em vias de desenvolvimento, porém, quando comparados com o grupo dos G-7 e da União Européia, sua atividade empreendedora total foi significativamente superior. Nesse sentido, as condições econômicas e sociais de um país ou região afetam a dinâmica dos negócios e, conseqüentemente afetam os processos empreendedores, o que requer a ação de organismos públicos e governamentais, no sentido de minimizar tais influências. Assim, não se podem interpretar os

resultados de uma elevada TEA como uma situação favorável a um desenvolvimento social e sustentável.

Entretanto, no que se refere à taxa ou proporção de empreendedores iniciais (ESIN), taxa ou proporção de empreendedores que iniciam seus negócios por oportunidades (OP) e por necessidades (NE), e a razão entre OP e NE (OPNE) não se evidenciaram diferenças entre América Latina e G-7U, mas existem diferenças entre América Latina e G-7.

Neste estudo, analisou-se uma série correspondente a seis anos de indicadores, sendo que a continuidade da análise para um período maior, por exemplo de 10 anos pode trazer novos resultados. Salienta-se também que o relatório GEM apresenta outros indicadores, por exemplo, os relativos a negócios familiares e a empresas criadas por mulheres, que são interessantes para análises similares, podendo evidenciar outras diferenças ou similaridades entre os países, tal como os apresentados neste estudo.

Por fim, os resultados encontrados reforçam a necessidade de estudos qualitativos e comparativos entre as formas de criação de negócios na América Latina e em países do G-7U, que expliquem a ausência de diferenças nessas duas regiões, pois as análises dos dados são limitadas para tal propósito.

REFERÊNCIAS

- Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. 2004. Global Entrepreneurship Monitor. **Executive Report**. Madison: Babson College and London - London Business School. 52p.
- Bastos, P.A.; Greco, SMSS; Horochovski, R.R.; Machado, J.P.; Schlemm, M.M. 2005. **Empreendedorismo no Brasil: 2004**. Curitiba: IBQP; SEBRAE. 107p.
- Birley, S.; Muzyka D. 2001. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo, Makron Books. 334p.
- GEM-Brasil. 2006. Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil. **Relatório Executivo 2005**. Curitiba: IBQP. 30p.
- GEM-Chile. 2006. Global Entrepreneurship Monitor. **Reporte nacional Chile 2005**. Santiago: Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo. 59p.
- Hisrich, P. 1986. **Entrepreneurship, intrapreneurship, and venture capital: the foundations of economic renaissance** (org: Robert D. Hisrich). Lexington: Lexington Books, p.18-25.
- IAE. 2001. Global Entrepreneurship Monitor. **Reporte ejecutivo Argentina**, evaluación de la actividad emprendedora nacional. Buenos Aires: Centro de Entrepreneurship IAE, Escuela de Dirección y Negocios Universidad Austral. 51p.
- Kirzner. I. 1997. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach. **Journal of Economic Literature**, v.35, p.60-85.
- Liang K.Y.; Zeger S.L. 1986. Longitudinal data analysis using generalized linear models. **Biometrika**, v.73, p.13-22.
- Mccullagh, P.; Nelder. 1989. **Generalized linear models**. London: Chapman and Hall. 2ª ed. 511p.
- Myers, R.H.; Montgomery, D.C.; Vining, G.G. 2002. **Generalized linear models, with applications in engineering and the sciences**. New York: John Wiley and Sons Press. 342p.
- Mori, F.D.; Tonelli, A; Lezana, Á.G.R.; Guilhon, P.T. 1998. **Empreender: Identificando, avaliando e planejando um novo negócio**. Florianópolis: ENE-UFSC. 256p.
- Schumpeter. J. 1962. **Capitalism, socialism, and democracy**. New York: Harper. 448p.
- SAS Institute. 1996. **Statistical analysis system: user's guide**. Cary: SAS Institute Inc. 956p.
- Shapiro, S.S.; Wilk, M.B. 1965. An analysis of variance test of normality (complete samples). **Biometrika**, v.52, n.3-4, p.591-611.
- Timmons, J.A. 1994. **New venture creation: entrepreneurship for the 21st century**. Boston: IRWIN. 4ª ed. 796p.
- Venkataraman, S. 1997. The distinctive domain of entrepreneurship research: An editors perspective. **Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth**, v.3, p.119-138.