

Empreendedorismo no

BRASIL

2018

GEM

Global Entrepreneurship Monitor



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*



Autores:

Cleverson Renan da Cunha - UFPR

Erika Onozato - IBQP

Morlan Luigi Guimarães - IBQP

Paulo Alberto Bastos Junior - IBQP

Simara Maria de Souza Silveira Greco - IBQP

Vinicius Lorangeiras de Souza - IBQP

Empreendedorismo no
BRASIL

2 0 1 8

GEM

Global Entrepreneurship Monitor



Coordenação: Simara Maria de Souza Silveira Greco - IBQP

Embora os dados utilizados neste trabalho tenham sido coletados pelo Consórcio GEM, suas análises e interpretações são de responsabilidade exclusiva dos autores.

A permissão para utilização de conteúdos do GEM 2018 Global Report, que compõem esta publicação foi gentilmente cedida pelos detentores dos direitos autorais.

O GEM é um consórcio internacional e esta publicação foi produzida a partir de dados provenientes de 49 países no ciclo 2018 da pesquisa.

Nosso agradecimento especial aos autores, pesquisadores, organismos financiadores e outros colaboradores que fizeram com que isso fosse possível.

G562 Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil 2018 \ Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco...[et al] -- Curitiba: IBQP, 2019.
118 p. : il.

Vários autores:

Cleverson Renan da Cunha

Erika Onozato

Morlan Luigi Guimarães

Paulo Alberto Bastos Junior

Vinicius Larangeiras de Souza

Simara Maria de Souza Silveira Greco

ISBN 978-85-87446-28-2

1. Empreendedorismo – Brasil. 2. Inovações Tecnológicas – Brasil. I. Global Entrepreneurship Research. II. Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade. II. Greco, Simara Maria de Souza Silveira. III. Título.

CDD (21.ed) – 658.110981
658.11

Coordenação do GEM

Internacional

Global Entrepreneurship Research Association (GERA), London Business School

Babson College, Estados Unidos

Korea Entrepreneurship Foundation, South Korea

Universidad del Desarrollo, Chile

No Brasil

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)

Sandro Nelson Vieira - Presidente do Conselho

Anderson Luiz da Luz - Diretor Presidente

Patrícia Aquila - Diretora Executiva

Equipe Técnica

Coordenação Geral

Simara Maria de Souza Silveira Greco - IBQP

Análise, Redação e Revisão de Conteúdo

Cleverson Renan da Cunha - UFPR

Erika Onozato - IBQP

Morlan Luigi Guimarães - IBQP

Paulo Alberto Bastos Junior - IBQP

Simara Maria de Souza Silveira Greco - IBQP

Vinicius Lorangeiras de Souza - IBQP

Arte e Diagramação

Marcela Rolim Ribas

Revisão de Texto

CONSET Consultoria

Parceiros no Brasil

Parceiro Master

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

José Roberto Tadros - Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Carlos do Carmo Andrade Melles - Diretor Presidente

Bruno Quick - Diretor Técnico

Eduardo Diogo - Diretor de Administração e Finanças

Rogério Fernando Lot - Gerente da Unidade de Gestão Estratégica (UGE)

Elizis Maria de Faria - Gerente Adjunta da Unidade de Gestão Estratégica (UGE)

Marco Aurélio Bedê - Gestor do Projeto pelo Sebrae

Parceiro Acadêmico em 2018

Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Ricardo Marcelo Fonseca - Reitor

Graciela Inês Bolzón de Muniz - Vice-Reitora

Carlos Itsuo Yamamoto - Diretor Executivo da Agência de Inovação

Cleverson Renan da Cunha - Coordenador de Empreendedorismo e Incubação de Empresas

Entrevistados na Pesquisa com Especialistas¹ – Brasil 2018

Adriana Fabrini Diniz

Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG)

Alexandre João Munhoz

Paraleloz

Alexandre Martins

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas da Paraíba (Sebrae/PB)

Aline Bezerra Pontes da Luz

Pontes Sociedade Individual de Advocacia

Álvaro Cravo

Commutare Consultoria e Reestruturação Empresarial/Álvaro Cravo Advogados

André Telles

iCities – Smart Cities Solutions

Bruno Brandão Fischer

Faculdade de Ciências Aplicadas da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Caio Correia de Castro

iCities – Smart Cities Solutions

Carlos Cavalheiro

Água MKT Digital

Caroline Coelho

Feevale Techpark

Duilio Castro Miles

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS)

Edson Rodrigues da Silva Júnior

Wonde Tour

Emerson Baldotto Emery

Diehl e Emery Advogados

François Holl

Kiskadi, Associação Gaúcha de Startups

Fred Viante

B.drops

Gabriel Tavares

Prefeitura Municipal de Farroupilha

Guilherme Pallaoro

Lilibox

Humberto Leite Freitas Filho

AMWAY do Brasil

Jean Vogel

Governo do Estado de Santa Catarina

Lilian Caetano Bueno

SCAMPER Consultoria e Assessoria Empresarial

Lucas Bonacina Roldan

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS)

Marcelo de Lima

Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha (Garantiserra)

Marcio José Vieira

Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (FACIAP)

Mariana Ortiz

Estudante

Nathan Santanna Barbosa Silveira

Banrisul Relações com Investidores

Cesar Eduardo Abud Limas

Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG)

Rafael Diogo Rossetti

Messier Games & Animation Ltda.

Rodrigo Casas

Perky Shoes

Rodrigo Peter Schilling

Effortt Brasil

Samuel Quines Thomaz

9weeklabs

Thomas Hartmann

Prosperitas Consultoria em Marketing

Tiago Lemos

Moove.on Consultoria em Inovação

Willian César Machado

WGS Advogados

¹Estão aqui listados apenas os especialistas que autorizaram a divulgação de seus nomes.

Agradecimentos

A pesquisa GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), mede o nível de atividade empreendedora no mundo desde 1999. No Brasil, desde o ano 2000 o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade - IBQP, tem a honra de ser o responsável pelas informações coletadas e publicadas sobre o tema.

A realização do GEM Brasil torna-se possível e alcança o seu sucesso ano a ano graças a parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, que há 18 anos consecutivos vem apoiando, patrocinando e difundindo os resultados dessa que é a maior pesquisa de empreendedorismo do mundo, assim, contribuindo e estimulando o espírito empreendedor no território brasileiro. Desta forma, dedico o início destes agradecimentos a todos os anos de mútua colaboração entre o IBQP e o Sebrae.

Agradeço aos especialistas, profissionais do setor público ou privado, acadêmicos, estudiosos, ou mesmo empreendedores, pela dedicação de uma parte de seu tempo na participação da pesquisa, assim contribuindo com seu conhecimento e experiência acerca das condições do empreendedorismo brasileiro.

Estendo meus agradecimentos a todos que, enquadrados no perfil da metodologia do GEM,

ao serem sorteados e procurados pela nossa equipe, abriram as portas de suas residências, ofereceram respostas para nossa pesquisa e assim, nos subsidiaram de informações, compartilharam suas próprias experiências.

Aos empreendedores brasileiros, o principal insumo deste estudo e a quem dedicamos todo nosso respeito, destacamos nosso agradecimento.

Por fim, agradeço também a toda equipe do projeto, desde a Coordenação, profissionais estatísticos, analistas, diagramadora e equipe administrativa, que contribuíram com suas competências, conhecimento e dedicação para que pudéssemos desfrutar do resultado do esforço conjunto, sempre com comprometimento e profissionalismo.

São parcerias valiosas como estas, que possibilitaram a realização do GEM Brasil para o ano de 2018, motivo pelo qual, o IBQP expressa sua gratidão as instituições que direta ou indiretamente colaboraram com mais esta edição, destacando um agradecimento especial aos leitores que serão alcançados por esta publicação a quem desejamos contribuir com o conhecimento.

Anderson Luiz da Luz
Diretor Presidente do IBQP

Sumário

Lista de Quadros e Tabelas.....	10
Lista de Figuras e Gráficos.....	17
Introdução.....	19
Capítulo 1 - Empreendedorismo no Brasil e no Mundo: Principais Taxas.....	26
1.1 Empreendedores segundo o estágio do empreendimento.....	26
1.2 Potenciais empreendedores.....	30
1.3 Propriedade, sociedade e empreendimentos familiares.....	32
1.4 Ocupação paralela dos empreendedores.....	34
1.5 Investidores informais.....	35
Capítulo 2 - Intensidade Empreendedora no Brasil e no Mundo segundo Aspectos Socio-demográficos- Taxas Específicas.....	38
2.1 Intensidade empreendedora segundo o gênero.....	38
2.2 Intensidade empreendedora segundo a faixa etária.....	40
2.3 Intensidade empreendedora segundo o nível de escolaridade.....	42
2.4 Intensidade empreendedora segundo a faixa de renda.....	45
Capítulo 3 - Motivação dos Empreendedores no Brasil e no Mundo.....	48
Capítulo 4 - Atividades Econômicas dos Empreendedores.....	56
4.1 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil e no mundo.....	56
4.2 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo o estágio do empreendimento.....	58
4.3 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo o gênero.....	60
4.4 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo a faixa etária.....	61
4.5 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo a motivação.....	63
4.6 Métodos de comercialização adotados pelos empreendedores no Brasil.....	64
Capítulo 5 - Características dos Empreendimentos.....	68
5.1 Formalização.....	68
5.1.1 Situação dos empreendedores brasileiros com relação à formalização dos empreendimentos.....	68
5.1.2 Comparação entre as atividades econômicas dos empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados.....	70
5.1.3 Comparação entre os tipos de clientes dos empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados.....	71
5.2 Geração de empregos e faturamento.....	71
5.2.1 Situação dos empreendedores brasileiros com relação à geração de empregos e faturamento dos empreendimentos.....	71
5.2.1.1 Comparação entre empreendedores formalizados e não formalizados.....	72
5.3 Potencial de inovação.....	74
5.3.1 Contexto internacional sobre o potencial de inovação dos empreendimentos.....	74
5.3.2 Comparação entre empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados.....	75

Capítulo 6 - Mentalidade Empreendedora e Sonhos.....	78
6.1 Mentalidade empreendedora.....	78
6.2 Sonhos.....	81
Capítulo 7 - Condições para Empreender no Brasil e no Mundo.....	86
7.1 Contexto internacional.....	87
7.2 Fatores favoráveis ou limitantes à atividade empreendedora no Brasil.....	91
7.2.1 Apoio financeiro (EFC 1).....	91
7.2.2 Políticas governamentais (EFC 2).....	93
7.2.3 Programas governamentais (EFC 3).....	94
7.2.4 Educação e capacitação (EFC 4).....	95
7.2.5 Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5).....	96
7.2.6 Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6).....	98
7.2.7 Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7).....	99
7.2.8 Acesso à infraestrutura física (EFC 8).....	100
7.2.9 Normas culturais e sociais (EFC 9).....	101
7.2.10 Capacidade empreendedora (EFC 10).....	102
7.3 Principais recomendações dos especialistas para melhoria das condições para empreender no Brasil e no mundo.....	103
Conclusões	106
Apêndice 1 - Metodologia.....	112
A1.1 Público-alvo.....	112
A1.2 Coleta de dados.....	112
A1.2.1 Pesquisa com população adulta.....	112
A1.2.2 Pesquisa com especialistas nacionais.....	114
A1.2.3 Pesquisa em fontes secundárias.....	117
A1.3 Processamento e tratamento dos dados.....	117
Apêndice 2	120
Apêndice 3	164

Lista de Quadros e Tabelas

Quadro 1.1- Classificação dos países participantes no GEM 2018 segundo regiões geográficas e níveis de renda- 2018.....	22
Quadro 2.1- Classificações dos níveis de escolaridade.....	42
Quadro 7.1- Equivalências entre fatores definidos para as questões fechadas e para as questões abertas - Brasil - 2018.....	87
Quadro 7.2- Principais recomendações dos especialistas para melhoria das condições para empreender no Brasil - 2018.....	104
Quadro 8.1- Matriz SWOT do empreendedorismo no Brasil - 2018.....	108
Quadro A1.1 - Resumo do plano amostral da pesquisa com população adulta - GEM Brasil - 2018.....	113
Quadro A1.2 - Descrição das condições que afetam o empreendedorismo (EFC) segundo o modelo GEM.....	114
Tabela 1.1 - Taxas (em %) e estimativas (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio - Brasil - 2018.....	27
Tabela 1.2 - Taxa (em %) e estimativa (em unidades) de potenciais empreendedores - Brasil - 2018.....	30
Tabela 1.3 - Taxas (em %) de potenciais empreendedores - Países selecionados - 2018.....	31
Tabela 1.4 - Distribuição percentual do número de proprietários nos empreendimentos - Brasil - 2018.....	32
Tabela 1.5 - Distribuição percentual da ocupação paralela dos empreendedores iniciais e estabelecidos - Brasil - 2018.....	34
Tabela 1.6 - Taxa (em %) e estimativa (em unidades) de investidores informais - Brasil - 2018.....	35
Tabela 1.7 - Taxas (em %) de investidores informais - Países selecionados - 2018.....	36
Tabela 1.8 - Distribuição percentual dos investidores informais segundo o nível de relacionamento com o empreendedor - Brasil - 2018.....	36
Tabela 2.1 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o gênero - Países selecionados - 2018.....	39
Tabela 2.2 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo o gênero - Países selecionados - 2018.....	39
Tabela 2.3 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária - Países selecionados - 2018.....	41
Tabela 2.4 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo a faixa etária - Países selecionados - 2018.....	41
Tabela 2.5 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o nível de escolaridade - Países selecionados - 2018.....	44
Tabela 2.6 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo o nível de escolaridade - Países selecionados - 2018.....	44
Tabela 2.7 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países selecionados - 2018.....	46

Tabela 2.8 - Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países selecionados - 2018.....	46
Tabela 3.1 - Motivação dos empreendedores iniciais: taxas (em %) para oportunidade e necessidade, proporção sobre a TEA (em %), estimativas (em unidades) e razão entre oportunidade e necessidade - Brasil - 2018.....	48
Tabela 3.2 - Motivação dos empreendedores iniciais: taxas (em %) e razão entre oportunidade e necessidade - Países selecionados - 2018.....	50
Tabela 3.3 - Distribuição percentual dos empreendedores por características sociodemográficas segundo a motivação - Brasil - 2018.....	52
Tabela 3.4 - Distribuição percentual da ocupação paralela segundo a motivação dos empreendedores iniciais - Brasil 2018.....	53
Tabela 4.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) segundo o setor da atividade econômica - Países selecionados - 2018.....	57
Tabela 4.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o setor da atividade econômica - Países selecionados - 2018.....	57
Tabela 4.3 - Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018.....	59
Tabela 4.4 - Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o gênero - Brasil - 2018.....	60
Tabela 4.5 - Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a faixa etária - Brasil - 2018.....	62
Tabela 4.6 - Distribuição percentual das atividades dos empreendedores em estágio inicial segundo a motivação - Brasil - 2018.....	63
Tabela 4.7 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo o local de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018.....	64
Tabela 4.8 - Distribuição percentual da motivação dos empreendedores iniciais segundo o local de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018.....	65
Tabela 4.9 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a forma de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018.....	65
Tabela 4.10 - Distribuição percentual da motivação dos empreendedores iniciais segundo a forma de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018.....	65
Tabela 5.1 - Distribuição percentual dos empreendedores que possuem CNPJ por estágio - Brasil - 2018.....	68
Tabela 5.2 - Distribuição percentual dos empreendedores sem CNPJ segundo os motivos que os levaram a não obter CNPJ - Brasil - 2018.....	69
Tabela 5.3 - Distribuição percentual dos empreendedores com CNPJ segundo os motivos que os levaram a obter CNPJ - Brasil - 2018.....	69
Tabela 5.4 - Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a formalização - Brasil - 2018.....	70
Tabela 5.5 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o tipo de cliente de suas atividades - Brasil - 2018.....	71
Tabela 5.6 - Distribuição percentual dos empreendedores segundo o número de empregados de seus empreendimentos e o faturamento anual - Brasil - 2018.....	72

Tabela 5.7 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o número de empregados de seus empreendimentos - Brasil - 2018.....	73
Tabela 5.8 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o faturamento anual de seus empreendimentos - Brasil - 2018.....	73
Tabela 5.9 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais, segundo as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços produzidos pelos seus empreendimentos - Países selecionados - 2018.....	74
Tabela 5.10 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos, segundo as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços produzidos pelos seus empreendimentos - Países selecionados - 2018.....	75
Tabela 5.11 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos, segundo a formalização e as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços de seus empreendimentos - Brasil - 2018.....	76
Tabela 6.1 - Distribuição percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: convivência com empreendedores - Países selecionados - 2018.....	78
Tabela 6.2 - Distribuição percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: oportunidades de novos negócios - Países selecionados - 2018.....	79
Tabela 6.3 - Distribuição percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: conhecimento, habilidade e experiência - Países selecionados - 2018.....	79
Tabela 6.4 - Distribuição percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: medo de fracassar - Países selecionados - 2018.....	80
Tabela 6.5 - Distribuição percentual da população segundo a mentalidade empreendedora: comparação entre indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2018.....	80
Tabela 6.6 - Percentual da população segundo “o sonho” - Brasil - 2018.....	81
Tabela 6.7 - Distribuição percentual da população segundo “o sonho”: comparação entre indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2018.....	82
Tabela 6.8 - Percentual da população segundo “o sonho”: comparação entre indivíduos que sonham “ter o próprio negócio” e que sonham “fazer carreira numa empresa” segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2018.....	83
Tabela 7.1 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas selecionados para os fatores que afetam a atividade empreendedora (questões fechadas) - Países selecionados - 2018.....	88
Tabela 7.2 - Fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados (questões abertas) - Países selecionados - 2018.....	89
Tabela 7.3 - Fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados (questões abertas) - Países selecionados - 2018.....	90
Tabela 7.4 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Apoio financeiro (EFC 1) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	91
Tabela 7.5 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 1 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	92
Tabela 7.6 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Políticas governamentais (EFC 2) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	93
Tabela 7.7 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 2 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	93

Tabela 7.8 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Programas governamentais (EFC 3) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	94
Tabela 7.9 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 3 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	95
Tabela 7.10 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Educação e capacitação (EFC 4) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	95
Tabela 7.11 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 4 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	96
Tabela 7.12 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	97
Tabela 7.13 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 5 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	97
Tabela 7.14 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	98
Tabela 7.15 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 6 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	98
Tabela 7.16 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7) (questões abertas) - Brasil - 2018...	99
Tabela 7.17 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 7 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	99
Tabela 7.18 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Acesso à infraestrutura física (EFC 8) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	100
Tabela 7.19 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 8 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	100
Tabela 7.20 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Normas culturais sociais (EFC 9) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	101
Tabela 7.21 - Médias das notas atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 9 (questões fechadas) - Brasil - 2018.....	101
Tabela 7.22 - Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados: Capacidade empreendedora (EFC 10) (questões abertas) - Brasil - 2018.....	102
Tabela 7.23 - Recomendações dos especialistas entrevistados: possibilidades de intervenções para a melhoria das condições para empreender no país (questões fechadas) - Países selecionados - 2018.....	103
Tabela A2.1.1 - Taxas de empreendedorismo segundo estágio - Países de baixa renda - 2018...	120
Tabela A2.1.2 - Taxas de empreendedorismo segundo estágio - Países de média renda - 2018...	120
Tabela A2.1.3 - Taxas de empreendedorismo segundo estágio - Países de alta renda - 2018....	121
Tabela A2.2.1 - Taxas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de baixa renda - 2018.....	122
Tabela A2.2.2 - Taxas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de média renda - 2018.....	122
Tabela A2.2.3 - Taxas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de alta renda - 2018.....	123
Tabela A2.3.1 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países	

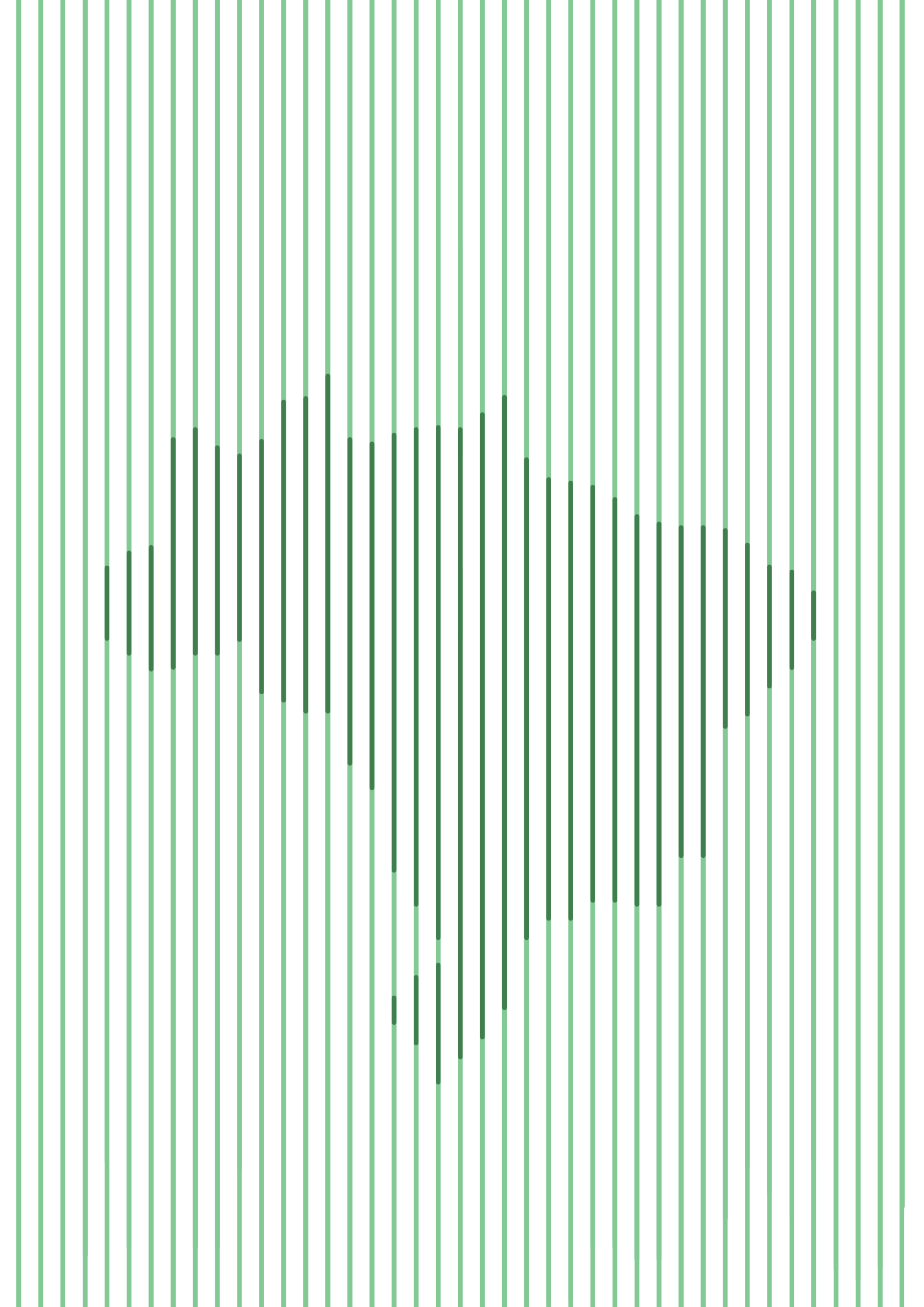
de baixa renda - 2018.....	124
Tabela A2.3.2 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países de média renda - 2018.....	124
Tabela A2.3.3 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países de alta renda - 2018.....	125
Tabela A2.4.1 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de baixa renda - 2018.....	126
Tabela A2.4.2 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de média renda - 2018.....	126
Tabela A2.4.3 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de alta renda - 2018.....	127
Tabela A2.5.1 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de baixa renda - 2018.....	128
Tabela A2.5.2 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de média renda - 2018.....	128
Tabela A2.5.3 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de alta renda - 2018.....	129
Tabela A2.6.1 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de baixa renda - 2018.....	130
Tabela A2.6.2 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de média renda - 2018.....	130
Tabela A2.6.2 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de alta renda - 2018.....	131
Tabela A2.7.1 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade - Países de baixa renda - 2018.....	132
Tabela A2.7.2 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade - Países de média renda - 2018.....	132
Tabela A2.7.3 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade - Países de alta renda - 2018.....	133
Tabela A2.8.1 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade - Países de baixa renda - 2018.....	134
Tabela A2.8.2 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade - Países de média renda - 2018.....	134
Tabela A2.8.3 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade - Países de alta renda - 2018.....	135
Tabela A2.9.1 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de baixa renda - 2018.....	136
Tabela A2.9.2 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de média renda - 2018.....	136
Tabela A2.9.3 - Taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de alta renda - 2018.....	137
Tabela A2.10.1 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis	

de renda - Países de baixa renda - 2018.....	138
Tabela A2.10.2 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países de média renda - 2018.....	138
Tabela A2.10.3 - Taxas específicas de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países de alta renda - 2018.....	139
Tabela A2.11.1 - Taxas de investidores - Países de baixa renda - 2018.....	140
Tabela A2.11.2 - Taxas de investidores - Países de média renda - 2018.....	140
Tabela A2.11.3 - Taxas de investidores - Países de alta renda - 2018.....	141
Tabela A2.12.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de baixa renda - 2018.....	142
Tabela A2.12.2 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de média renda - 2018.....	142
Tabela A2.12.3 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de alta renda - 2018.....	143
Tabela A2.13.1 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de baixa renda - 2018.....	144
Tabela A2.13.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de média renda - 2018.....	144
Tabela A2.13.3 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de alta renda - 2018.....	145
Tabela A2.14.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de baixa renda - 2018.....	146
Tabela A2.14.2 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de média renda - 2018.....	146
Tabela A2.14.3 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de alta renda - 2018.....	147
Tabela A2.15.1 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de baixa renda - 2018.....	148
Tabela A2.15.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de média renda - 2018.....	148
Tabela A2.15.3 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de alta renda - 2018.....	149
Tabela A2.16.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de baixa renda - 2018.....	150
Tabela A2.16.2 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de média renda - 2018.....	150
Tabela A2.16.3 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de alta renda - 2018.....	151
Tabela A2.17.1 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de baixa renda - 2018.....	152
Tabela A2.17.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de média renda - 2018.....	152

Tabela A2.17.3 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de alta renda - 2018.....	153
Tabela A2.18.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de baixa renda - 2018.....	154
Tabela A2.18.2 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de média renda - 2018.....	154
Tabela A2.18.3 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de alta renda - 2018.....	155
Tabela A2.19.1 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de baixa renda - 2018.....	156
Tabela A2.19.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de média renda - 2018.....	156
Tabela A2.19.3 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de alta renda - 2018.....	157
Tabela A2.20.1 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de baixa renda - 2018.....	158
Tabela A2.20.2 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de média renda - 2018.....	158
Tabela A2.20.3 - Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de alta renda - 2018.....	159
Tabela A2.21.1 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de baixa renda - 2018.....	160
Tabela A2.21.2 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de média renda - 2018.....	160
Tabela A2.21.3 - Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de alta renda - 2018.....	161
Tabela A3.1 - Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países.....	164

Lista de Figuras e Gráficos

Figura I.1 - O modelo GEM.....	20
Figura I.2 - O processo empreendedor.....	21
Gráfico 1.1 - Taxas (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento (inicial, estabelecido e total) - Brasil - 2002:2018.....	27
Gráfico 1.2 - Taxas de empreendedorismo nascente e novo - Brasil - 2002:2018.....	28
Gráfico 1.3 - Taxas (em %) de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) dos países agrupados segundo a renda: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018.....	29
Gráfico 1.4 - Taxas (em %) de empreendedorismo em estágio estabelecido (TEE) dos países agrupados segundo a renda: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018.....	29
Gráfico 1.5 - Taxas (em %) de potenciais empreendedores -Brasil - 2002:2018.....	31
Gráfico 1.6 - Distribuição percentual dos empreendedores (proprietários de parte do negócio) considerando o envolvimento de familiares na sociedade - Brasil - 2018.....	32
Gráfico 1.7 - Distribuição percentual dos empreendedores considerando o envolvimento de familiares no gerenciamento do negócio e como trabalhadores - Brasil - 2018.....	33
Gráfico 1.8 - Distribuição percentual dos empreendedores que dizem ser o primeiro proprietário e administrador (sozinho ou com outros) do negócio - Brasil - 2018.....	33
Gráfico 1.9 - Taxas (em%) de investidores informais - Brasil - 2009:2018.....	35
Gráfico 2.1 - Taxas específicas (em%) e estimativas do número de empreendedores por gênero segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018.....	39
Gráfico 2.2 - Taxas específicas (em%) e estimativas do número de empreendedores segundo a faixa etária por estágio do empreendimento - Brasil - 2018.....	40
Gráfico 2.3 - Taxas (em %) específicas e estimativas (em milhões) do número de empreendedores segundo o nível de escolaridade por estágio do empreendimento - Brasil - 2018.....	43
Gráfico 2.4 - Taxas específicas (em %) e estimativas do número de empreendedores segundo faixas de renda por estágio do empreendimento - Brasil - 2018.....	45
Gráfico 3.1 - Empreendedorismo por oportunidade e por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial - Brasil - 2002:2018.....	49
Gráfico 3.2 - Proporção do empreendedorismo por necessidade entre os empreendedores nascentes e novos - Brasil - 2002:2018.....	50
Gráfico 3.3 - Oportunidade como proporção da TEA dos países agrupados segundo a renda: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018.....	51



Introdução

Em 2018, o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) comemora 20 anos ininterruptos de análise e compreensão do fenômeno do empreendedorismo no mundo. Trata-se da maior pesquisa sobre o tema e explora o papel do empreendedorismo no desenvolvimento social e econômico. No Brasil, ela é conduzida pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Em 2018 contou com o apoio técnico da Agência de Inovação da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

Iniciado em 1999, o GEM é fruto de uma parceria entre a *Babson College* e a *London Business School*. A pesquisa examina o ambiente para o empreendedorismo, relata as atitudes da sociedade e a autopercepção dos empreendedores. Durante esses 20 anos de pesquisa foram entrevistados mais de 2,9 milhões de adultos em 112 economias. Em 2018, foram envolvidos 164.269 adultos em 49 países. A participação brasileira no GEM ocorre desde o ano 2000.

Em cada país, equipes nacionais analisam os dados de amostras estatisticamente representativas da população, com o objetivo de identificar o envolvimento dos indivíduos na criação de novos negócios, as atitudes, motivações e características daqueles identificados como empreendedores, além das condições para empreender.

Diferentemente de outras pesquisas sobre o tema, o GEM faz uso de fontes primárias coletadas em todo o território nacional, com foco no indivíduo e não em empresas. Trabalha com um conceito ampliado de empreendedor

e não somente com os dados oficiais sobre a abertura e o encerramento de novos negócios. Também realiza a pesquisa nacional com especialistas para entender melhor o fenômeno do empreendedorismo e as possíveis implicações nas políticas públicas e nos programas de incentivo.

Os resultados do GEM têm sido amplamente utilizados por pesquisadores, gestores públicos e meios de comunicação em geral para a apresentação e análise do empreendedorismo e dos empreendedores.

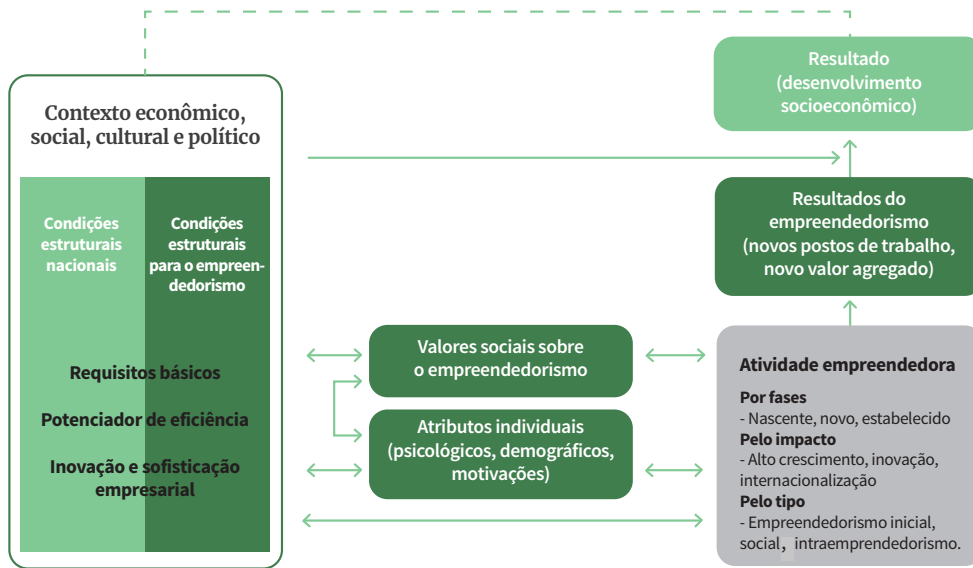
As análises, embora sejam cercadas de dificuldades em função da complexidade que está presente na dinâmica de desenvolvimento social e econômico de cada país, são úteis para entender a evolução, diferenças e similaridades entre as nações e servem de referência para ajustes das políticas públicas e programas de incentivo à criação e manutenção de negócios.

Para o GEM, empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio (uma atividade autônoma, uma nova empresa) ou a expansão de um empreendimento existente. Em qualquer das situações, a iniciativa pode ser de um indivíduo, grupo de pessoas ou por empresa já estabelecida.

Conforme argumentos apresentados na publicação internacional do GEM 2018¹, a estrutura da pesquisa é fundamentada por um modelo teórico, expresso pela **figura I.1**, que busca as relações do empreendedorismo com o ambiente em que está inserido, definindo o papel de cada componente e suas interações.

¹BOSMA, N.; KELLEY, D. *Global Entrepreneurship Monitor: 2018/2019 Global Report*. GERA: Chile, 2019.

Figura I.1 O modelo GEM



Fonte: GEM 2018

O contexto social, cultural, político e econômico é visto como influenciando diretamente o empreendedorismo, bem como indiretamente, através de valores sociais e atributos individuais. Essas influências podem ser positivas ou negativas. O empreendedorismo, por sua vez, cria empregos e novos valores que contribuem para o desenvolvimento socioeconômico.

A

O contexto social, cultural, político e econômico é representado por um quadro de elementos que incluem finanças, políticas governamentais, programas, educação, pesquisa, infraestrutura comercial e legal, infraestrutura física, dinâmica do mercado interno e normas culturais e sociais;

B

Os valores sociais sobre empreendedorismo incluem crenças sociais relacionados à escolha de uma carreira, o status dos empreendedores na sociedade, o papel da mídia e as facilidades e dificuldades de iniciar um negócio;

C

Os atributos individuais incluem características demográficas (gênero, idade, etc.), autopercepção (capacidades percebidas, oportunidades percebidas, medo do fracasso) e motivos para iniciar um negócio (ou seja, necessidade versus oportunidade);

D

A atividade empreendedora abrange múltiplas fases do processo de um negócio (nascente, novo, estabelecidos), descontinuidade, impacto potencial (criação de empregos, inovação, internacionalização) e tipo de atividade (como atividade empreendedora em estágio inicial; empreendedorismo social; e intraempreendedorismo).²

Também no seu quadro conceitual a pesquisa adota a visão de que o empreendedorismo é um processo composto por diversas etapas que caracterizam o fenômeno, considerando desde a concepção até a consolidação do negócio (figura I.2).

²Neste relatório não são incluídas análises sobre o empreendedorismo social e intraempreendedorismo.

Figura I.2 O processo empreendedor



Fonte: GEM 2018

Em termos de abrangência, o GEM busca, a cada ano, ampliar o número de países participantes e a sua representatividade geográfica e econômica. No **quadro I.1** estão relacionados os 49 países participantes do GEM 2018.

Para o agrupamento dos países³ o GEM adota critérios que consideram as regiões em que estão localizados e a renda nacional, com base em classificações definidos pelo Fórum Econômico Mundial (WEF)⁴ e pela Organização das Nações Unidas (ONU).

As 49 economias (ou países) descritas estão agrupadas em quatro regiões. As regiões leste e sul da Ásia contêm economias classificadas como sendo do leste da Ásia e Pacífico ou Sul da Ásia pelo WEF e classificadas como o sul, leste ou sudeste da Ásia pela ONU.

A região da Europa e América do Norte inclui economias classificadas como europeias pelo WEF e pela ONU. Seguindo o WEF, o relatório moveu os Estados Unidos e o Canadá para essa região, para incluí-los em um grupo maior de países de renda alta, com os quais tiveram

associações históricas próximas. Também seguindo o WEF, o relatório agrupou a Turquia e Chipre na Europa, mas reconhece que a ONU os classifica de forma diferente, colocando-os na Ásia Ocidental.

A região da América Latina e Caribe é classificada como tal pela ONU e pelo WEF. A região do Oriente Médio e África tem países que o WEF classifica como sendo no Oriente Médio e Norte da África, mas que a ONU classifica como sendo no norte da África, Ásia Ocidental ou Ásia Meridional. Angola é classificada na África Subsaariana por ambos, e a ONU também coloca Madagascar na África Subsaariana.

Por sua vez, ao classificar as economias por nível de renda, o GEM segue o WEF. O grupo de baixa renda contém tanto aqueles classificados pelo WEF como de rendas baixa e de média-baixa. O grupo de renda média tem aqueles que o WEF coloca como renda média alta. O maior grupo de economias GEM por nível de renda é o categorizado pelo WEF como de alta renda.

³O GEM reconhece que algumas regiões do mundo têm economias individuais que não são formalmente reconhecidas como países separados. Portanto, nas análises do relatório são usados os termos economias ou países.

⁴WORLD ECONOMIC FORUM. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum: Genebra, 2018.

Quadro I.1 Classificação dos países participantes no GEM segundo regiões geográficas e níveis de renda - 2018

Regiões	Países de baixa renda	Países de média renda	Países de alta renda
Leste e Sul da Ásia	Índia , Indonésia	China , Tailândia	Japão, Coreia do Sul, Taiwan
Europa e América do Norte		Bulgária, Rússia , Turquia	Alemanha , Áustria, Canadá, Chipre, Croácia, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estados Unidos , Estônia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Polônia, Reino Unido, Suécia, Suíça
América Latina e Caribe		Brasil , Colômbia , Guatemala, Peru	Argentina, Chile, Panamá, Porto Rico, Uruguai
África e Oriente Médio	Madagascar, Egito, Marrocos, Sudão, Angola	Irã, Líbano	Arábia Saudita, Catar, Emirados Árabes Unidos, Israel

Fonte: GEM 2018

No caso específico deste documento, que desenvolve as conclusões do GEM Brasil, foram considerados, em diversos momentos, apenas seis dos 49 países, com o objetivo de particularizar e restringir o foco das análises comparativas. Na seleção foram considerados aspectos qualitativos como a diversidade étnica e cultural; a representação geográfica dos diversos continentes; dados populacionais - mínimo de 50 milhões de habitantes -; e dados sobre as economias - produto interno bruto (PIB) similar ou superior ao brasileiro.

A partir destes critérios, a Índia foi escolhida como representante do grupo de países de baixa renda; China, Colômbia e Rússia, de média renda e Alemanha e Estados Unidos de alta renda. O Brasil faz parte do grupo de países de média renda.

As principais informações produzidas pelo GEM são resultantes de dois processos de coleta de dados distintos e são, fundamentalmen-

te, dois públicos diferentes que respondem aos questionários aplicados.

O primeiro processo consiste na coleta de dados junto a uma amostra representativa da população brasileira de indivíduos de 18 a 64 anos, buscando identificar as atitudes, atividades e aspirações da população em relação ao empreendedorismo. Esse processo é chamado de "Pesquisa com a População Adulta", cuja sigla em inglês é APS significando "Adult Population Survey".

O segundo processo de coleta de dados busca avaliar as condições objetivas para o desenvolvimento de atividades empreendedoras e criação de novos negócios no país. Essa sondagem é conduzida por meio de entrevistas com profissionais - denominados "especialistas" pela pesquisa - detentores de conhecimento e experiência expressivos na temática do empreendedorismo e suas variantes. Trata-se de uma amostragem intencional, em que os especia-

listas selecionados são instados a identificar e avaliar os fatores que contribuem e os fatores que limitam a atividade empreendedora no país. Esse processo é chamado de “Pesquisa com Especialistas”, cuja sigla em inglês é NES, significando “*National Experts Survey*”.

Este relatório está estruturado em sete capítulos. O capítulo 1 apresenta a atividade empreendedora no Brasil e no mundo em 2018, por meio da análise das taxas de empreendedorismo total (TTE), inicial (TEA), e estabelecido (TEE). O capítulo 2 trata das taxas específicas de empreendedorismo relativas às diferentes características sociodemográficas da população tanto no Brasil quanto nos países de referência. O capítulo 3 é dedicado à análise da motivação. No capítulo 4 são apresentadas as atividades econômicas dos empreendedores considerando suas características socioeconômicas e o estágio dos empreendimentos.

O capítulo 5 descreve as características dos empreendimentos com informações sobre faturamento anual, número de empregados, nível de formalização e potencial de inovação. No capítulo 6 são apresentados os dados sobre a mentalidade empreendedora e os sonhos dos brasileiros. O capítulo 7 mostra as opiniões dos especialistas sobre as condições para empreender no Brasil.

O documento é finalizado com as conclusões, onde são resumidos os principais resultados.

A metodologia da pesquisa é detalhada no apêndice 1 desta publicação. No apêndice 2 são apresentadas as principais taxas do GEM para todos os países participantes em 2018. Finalmente no apêndice 3, estão listados os países dessa edição, equipes técnicas e patrocinadores de cada país.

Empreendedorismo no Brasil e no Mundo: Principais Taxas

1

Capítulo 1

1

Empreendedorismo no Brasil e no Mundo: Principais Taxas

O presente capítulo analisa as taxas de empreendedorismo da população adulta (indivíduos de 18 a 64 anos) no Brasil e em países participantes do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), segundo o estágio do empreendimento; potenciais empreendedores; o tipo de proprie-

dade, sociedade e empreendimentos familiares; ocupação paralela dos empreendedores; e investidores informais. Tais informações possibilitam a análise comparativa sobre a intensidade da atividade empreendedora dos países.

1.1 Empreendedores segundo o estágio do empreendimento

A análise dos empreendedores segundo o estágio do empreendimento é uma das principais formas utilizadas para compreensão do fenômeno do empreendedorismo no mundo. Na metodologia adotada internacionalmente pelo GEM os empreendedores são classificados como iniciais ou estabelecidos⁵:

Empreendedores iniciais: são aqueles indivíduos que estão à frente de empreendimentos com menos de 42 meses de existência. Esses empreendedores são divididos em duas categorias: empreendedores nascentes e empreendedores novos. Os **empreendedores nascentes** estão envolvidos na estruturação ou são proprietários de um novo negócio, mas esse empreendimento ainda não pagou salário, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses. Os **empreendedores novos** administram e são donos de um novo empreendimento que já remunera de alguma forma os seus proprietários por um período superior a três meses e inferior a 42 meses.

Empreendedores estabelecidos: são indivíduos que administram e são proprietários de negócios tidos como consolidados pelo fato de

terem pago aos seus proprietários alguma remuneração, sob a forma de salário, pró-labore ou outra forma, por um período superior a 42 meses.

Baseadas nessa classificação, tem-se duas das principais taxas de empreendedorismo calculadas pelo GEM: taxa de empreendedorismo inicial (TEA) e taxa de empreendedorismo estabelecido (TEE). A taxa de empreendedorismo total (TTE) é formada por todos os indivíduos que estão envolvidos com alguma atividade empreendedora. Essa taxa indica o conjunto de empreendedores em relação ao total da população adulta.

No Brasil, em 2018, a taxa de empreendedorismo total foi de 38% (**tabela 1.1**). A partir desta informação, estima-se que aproximadamente 52 milhões de brasileiros entre 18 e 64 anos estavam realizando alguma atividade empreendedora⁶, seja na criação e consolidação de um novo negócio ou na realização de esforços para a manutenção de negócios já estabelecidos. Considerando esses números é possível constatar que dois em cada cinco brasileiros estão envolvidos com atividades empreendedoras.

⁵Mais detalhes metodológicos e terminológicos da pesquisa podem ser vistos no Apêndice 1 deste documento.

⁶Nas taxas calculadas pelo GEM são contados como empreendedores todos os indivíduos envolvidos com algum negócio em estágio nascente ou estabelecido, independentemente desse negócio ser a sua ocupação principal. Ou seja, se o indivíduo exercer qualquer outra atividade paralela, seja ela principal ou secundária, ele será contabilizado na taxa. Por esse motivo, o número total de empreendedores estimado pelo GEM é sensivelmente maior do que o número apresentado pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PNAD-IBGE), que contabiliza como “empregadores” ou “por conta-própria” (conceitos que se aproximam do “empreendedor GEM”) apenas os indivíduos que têm essa atividade como ocupação principal.

Em relação às taxas de empreendedores iniciais e estabelecidos, observa-se em 2018 que a TEE (taxa de empreendedorismo estabelecido) é 20,2%, superando a TEA (iniciais) em pouco mais de dois pontos percentuais. Não é possível afirmar de forma categórica, porém

é plausível supor que 2018 foi um ano em que os empreendedores atuaram de forma a consolidar os negócios criados em períodos anteriores, ou seja, um certo contingente de empreendedores iniciais tornou-se estabelecido.

Tabela 1.1 Taxas¹ (em %) e estimativas² (em unidades) de empreendedorismo segundo o estágio - Brasil - 2018

Estágio	Taxas	Estimativas
Empreendedorismo total	38,0	51.972.100
Empreendedorismo inicial	17,9	24.456.016
Novos	16,4	22.473.982
Nascentes	1,7	2.264.472
Empreendedorismo estabelecido	20,2	27.697.118

Fonte: GEM Brasil 2018

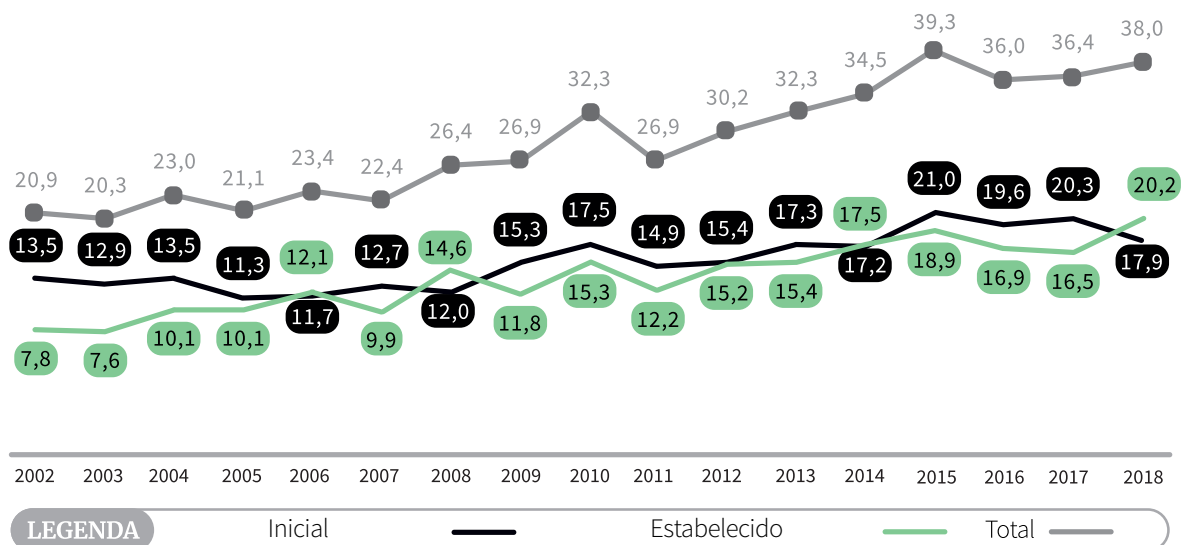
¹ Percentual da população de 18 a 64 anos. A soma das taxas parciais pode ser diferente da taxa total, uma vez que empreendedores com mais de um empreendimento estarão sendo contabilizados mais de uma vez.

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

De acordo com o **gráfico 1.1**, o percentual de empreendedorismo total é o segundo maior registrado em toda a série histórica do GEM no Brasil, ficando abaixo apenas do registrado em 2015 (39,3%), e representa um incremento de 831 mil negócios em relação ao ano anterior. Isso evidencia a riqueza do comportamento empreendedor, que se intensifica em momentos de

crise ou no aproveitamento de oportunidades nos períodos de desenvolvimento econômico mais acentuado. Nesse mesmo período, a taxa de desocupação do Brasil teve uma redução de 12,0% para 11,7% (PNAD contínua). Esses dados em conjunto reforçam as evidências da leve recuperação da economia em 2018.

Gráfico 1.1 Taxas¹ (em %) de empreendedorismo segundo estágio do empreendimento (inicial, estabelecido e total) - Brasil - 2002:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

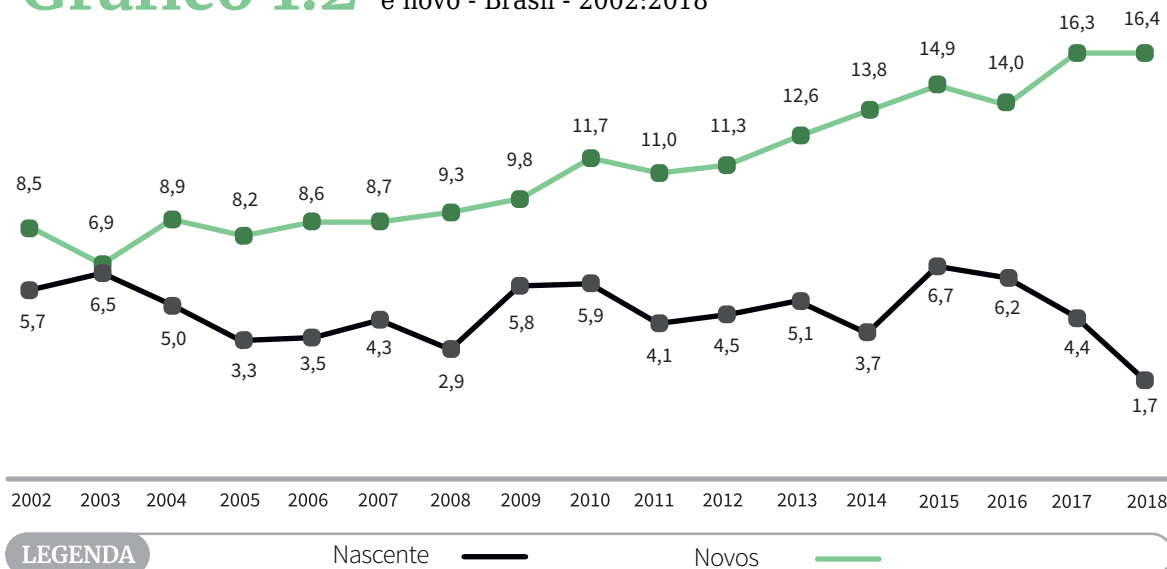
¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

No **gráfico 1.2** é apresentada a evolução das taxas dos empreendedores iniciais desdobrada em nascentes e novos. Como é possível perceber, desde 2015, o maior valor da série histórica (6,7%), o percentual de empreendedores nascentes vem caindo de forma gradativa. No último período essa redução foi ainda mais significativa, saindo de 4,4% para 1,7%. Essa queda tem sido compensada pelo aumento no número de negócios novos no país nos últimos dois anos, saindo de 14,0% em 2016, para 16,4% em 2018. Percebe-se que os números de empreendedores novos têm uma relação mais estreita com a economia e outros fatores macro ambientais. Apesar das diversas turbulências

dos últimos anos, surpreende o crescimento do empreendedorismo novo no país.

A diminuição da taxa de empreendedorismo nascente pode ter sido motivada pelo aumento na possibilidade de desempregados conseguirem recolocação no mercado de trabalho, visto que indicadores oficiais apontavam para uma leve, mas consistente, recuperação nos indicadores de empregos formais. Como já mencionado, de acordo com dados da PNAD, em 2018 a taxa de desocupação teve uma pequena redução. No trimestre encerrado em outubro de 2018 ficou em 11,7%, alcançando 12,4 milhões de trabalhadores.

Gráfico 1.2 Taxas¹ de empreendedorismo nascente e novo - Brasil - 2002:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

A análise contextual dessas informações permite considerar que 2018 foi um ano em que as pessoas que já haviam iniciado alguma atividade empreendedora buscaram mantê-la, visando sua consolidação.

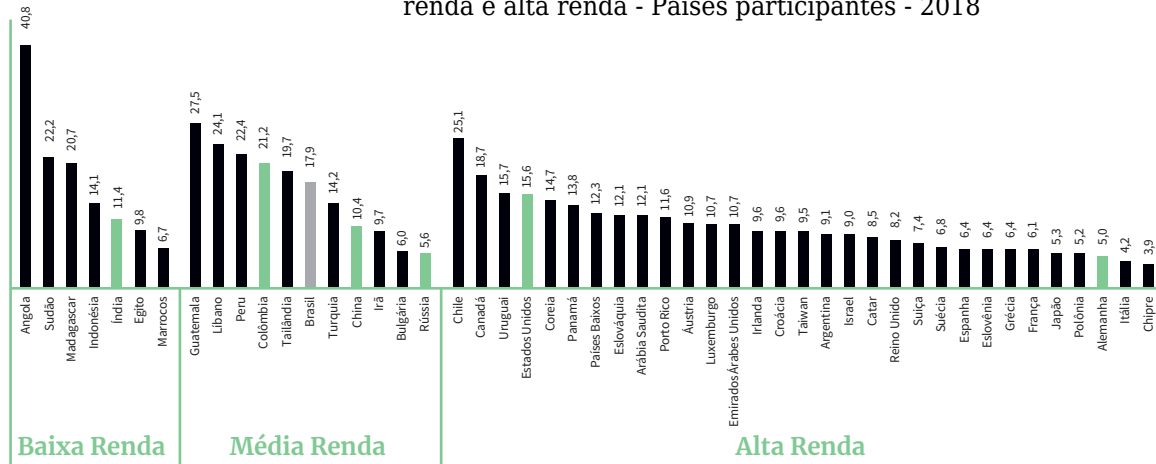
Comparando os dados brasileiros com diversos países selecionados (**gráfico 1.3**), verifica-se que o Brasil está em uma posição intermediária no grupo dos países de média renda⁷.

Embora não se possa estabelecer uma relação direta entre o nível de desenvolvimento do país e a taxa de empreendedorismo inicial, os dados sugerem uma relação inversa entre essas duas variáveis - o valor médio da TEA para cada grupo diminui à medida que aumenta o nível de renda. Países como Estados Unidos, Coreia do Sul, Reino Unido e Alemanha apresentam taxas menores que a do Brasil, ao passo que Canadá e Chile apresentam taxas superiores. Dos 31 países classificados como de alta renda, 29 possuem TEA inferior ao Brasil.

⁷Até 2017 a metodologia do GEM considerava fatores que impulsionavam a economia, em 2018 foram classificados segundo a renda do país.

Gráfico 1.3

Taxas (em %) de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) dos países agrupados segundo a renda¹: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018



Fonte: GEM 2018

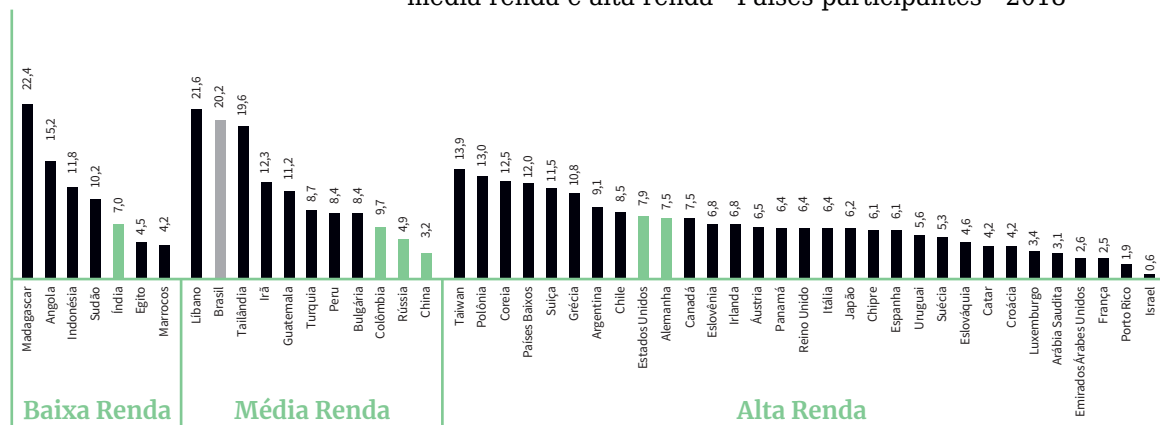
¹Esta classificação é baseada no Relatório de Competitividade Global (*Global Competitiveness Report*) - Publicação do Fórum Econômico Mundial.

Dos 49 países que participaram do GEM 2018, o Brasil ocupa o 11º lugar e, entre os 11 países de renda média está em 6º lugar. Considerando os países que fazem parte dos Brics, que participaram da pesquisa (Índia, China e Rússia), o Brasil é o que possui a mais alta taxa. Ao considerar somente os países da América Latina, o Brasil está na 4ª posição.

O gráfico 1.4 apresenta a taxa de empreendedorismo estabelecido dos 49 países participantes do GEM 2018. Da mesma forma que no empreendedorismo inicial, não se pode afirmar sobre a existência de relação direta entre a taxa de empreendedorismo e a renda nacional, porém os dados também sugerem comportamentos inversos.

Gráfico 1.4

Taxas (em %) de empreendedorismo em estágio estabelecido (TEE) dos países agrupados segundo a renda¹: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018



Fonte: GEM 2018

¹Esta classificação é baseada no Relatório de Competitividade Global (*Global Competitiveness Report*) - Publicação do Fórum Econômico Mundial.

O Brasil se destaca com o 3º lugar em comparação a todos os países participantes, atrás somente de Madagascar e Líbano, e ocupa a mesma posição que estava em 2017. Considerando somente os países classificados como de renda média, está em 2º lugar.

Cabe ressaltar que os dados e análises realizadas até o momento tratam do percentual de pessoas envolvidas com empreendimentos

segundo o estágio em que esses se encontram. Não se analisa ainda a qualidade ou a complexidade dos novos negócios. Israel e França, por exemplo, possuem um extenso e rico ecossistema empreendedor, mas apresentam baixas taxas de empreendedorismo, enquanto países como Angola e Sudão, que têm cenários econômicos desfavoráveis, possuem alta taxa de empreendedorismo em estágio inicial.

1.2 Potenciais empreendedores

Como apresentado na introdução, o GEM entende o empreendedorismo numa perspectiva processual, considerando deste o potencial empreendedor até os empreendedores estabelecidos. Se os empreendedores nascentes, novos e estabelecidos expressam comportamentos atuais, o potencial empreendedor analisa a intenção de empreender em um futuro próximo.

Em 2018, os dados da pesquisa brasileira mostram que 26,2% da população adulta têm interesse em desenvolver-se como empreendedor (**tabela 1.2**). Esse número é 7,5 pontos

percentuais maior que o apresentado no ano de 2017 (**gráfico 1.5**), representando um incremento de mais de 10,5 milhões de pessoas interessadas em empreender. Esse aumento no “estoque de reposição” de interessados em empreender evidencia uma das dinâmicas do empreendedorismo, que pode se expandir tanto em momentos de crise quanto de possibilidades de melhoria da economia. Em números absolutos, aproximadamente 36 milhões de brasileiros vislumbram a possibilidade de empreender nos próximos anos, abrindo novos negócios.

Tabela 1.2 Taxa¹ (em %) e estimativa² (em unidades) de potenciais empreendedores³ - Brasil - 2018

Taxa	Estimativa
26,2	35.879.481

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

³São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos, independentemente de já possuírem ou não algum outro negócio.

Apesar do grande aumento percebido no último ano, esse número ainda é inferior à média histórica (2002:2018), que é de 27,9%. Considerando os problemas políticos, econômicos e sociais intensificados a partir de 2013, parece que os brasileiros pesquisados consideram os cenários futuros mais pensosos ao empreendedorismo.

O forte aumento no número de potenciais empreendedores em 2018 contrasta com a redução de empreendedores nascentes (1,7%) apresentado na **tabela 1.1**. Ao que parece, alguns elementos da realidade estão impedindo que as intenções para o futuro se convertam em ações concretas no presente, por exemplo a instabilidade política do país e a retração da situação econômica nos anos anteriores.

Gráfico 1.5 Taxas¹ (em %) de potenciais empreendedores² - Brasil - 2002:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos, independentemente de já possuírem ou não algum outro negócio.

Comparando esses números com alguns países selecionados (**tabela 1.3**), percebe-se que o Brasil apresenta a segunda maior taxa, ficando atrás somente da Colômbia. Essa percepção é diferente em países como a Rússia e Alemanha que apresentam taxas relativamente baixas de pessoas interessadas em abrir um novo negócio nos próximos três anos.

Um fato que merece destaque é que todos os países selecionados têm taxa de potenciais empreendedores superiores à taxa de empreendedorismo inicial.

Tabela 1.3 Taxas¹ (em %) de potenciais empreendedores² - Países selecionados - 2018

Países	Taxas de potenciais empreendedores	Posição ³
Brasil	26,2	22/49
Colômbia	50,2	5/49
Índia	24,8	23/49
Estados Unidos	18,5	32/49
China	17,6	34/49
Alemanha	7,7	46/49
Rússia	5,1	48/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos, independentemente de já possuírem ou não algum outro negócio.

³Posição da respectiva taxa em relação aos 49 países participantes.

1.3 Propriedade, sociedade e empreendimentos familiares

Outro ponto analisado pela pesquisa GEM é o tipo de propriedade dos empreendimentos. A **tabela 1.4** revela uma forte característica do empreendedorismo brasileiro, que é constituído majoritariamente por empreendedores que decidem pela criação de um novo negócio

individualmente, ou seja, 85,4% dos empreendedores não possuem sócios. Em torno de 14% dos empreendimentos possuem mais de 2 proprietários. Esses dados não geram nenhuma surpresa, uma vez que vários negócios são de microempreendedores individuais (ver capítulo 5).

Tabela 1.4 Distribuição percentual do número de proprietários nos empreendimentos - Brasil - 2018

Número de proprietários	%
1 proprietário	85,4
2 proprietários	11,0
3 proprietários	1,5
4 proprietários	0,5
Mais de 5 proprietários	1,2
Não sabe	0,4
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

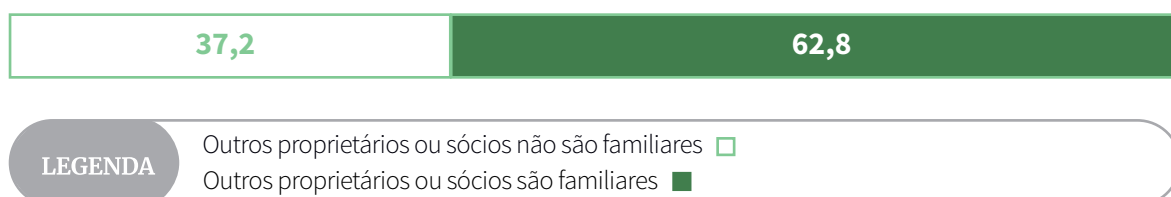
Dos 14,2% dos empreendedores que afirmaram ter um ou mais sócios, 62,8% disseram que o negócio é, em sua maior parte, propriedade de sua família ou parentes (**gráfico 1.6**). Isso representa 9,17% dos empreendimentos ou, aproximadamente, 4,8 milhões de negócios familiares em termos absolutos.

Por esses dados, é possível identificar que o empreendedorismo no Brasil é uma atividade desenvolvida em caráter individual ou familiar.

Apenas 5,4% dos empreendedores possuem negócios com pessoas que não fazem parte do seu círculo familiar.

Outra informação coletada pelo GEM diz respeito a gestão do empreendimento (nesse caso, considerando todos os empreendedores independente de possuírem ou não sócios). No contexto brasileiro, 74,5% dos negócios é gerenciado pelo empreendedor ou por familiares, como evidenciado pelo **gráfico 1.7**.

Gráfico 1.6 Distribuição percentual dos empreendedores (proprietários de parte do negócio) considerando o envolvimento de familiares na sociedade - Brasil - 2018



Fonte: GEM Brasil 2018

Gráfico 1.7

Distribuição percentual dos empreendedores considerando o envolvimento de familiares no gerenciamento do negócio e como trabalhadores - Brasil - 2018



LEGENDA

Não

Sim

Fonte: GEM Brasil 2018

Se na gestão a concentração está com o próprio empreendedor ou com seus familiares, o mesmo não acontece quando se trata das expectativas em relação aos trabalhadores, 51,7% afirmaram que nos próximos 5 anos a maioria dos trabalhadores serão de pessoas fora do círculo familiar.

O **gráfico 1.8** mostra a participação do empreendedor na criação ou início de um novo

negócio. Apenas 11,8% dos empreendedores afirmam que a atividade empreendedora que atualmente exercem é resultado de uma iniciativa tomada por outra pessoa, em outro momento. O exemplo desta realidade é a aquisição de uma empresa já consolidada, a entrada como sócio de um negócio já instalado ou a promoção de funcionários em gestores.

Gráfico 1.8

Distribuição percentual dos empreendedores que dizem ser o primeiro proprietário e administrador (sozinho ou com outros) do negócio - Brasil - 2018



LEGENDA

Não

Sim

Fonte: GEM Brasil 2018

1.4 Ocupação paralela dos empreendedores

Um outro dado pesquisado no GEM 2018 foi sobre a ocupação paralela dos empreendedores. Eles são solicitados a informar a sua situação com relação ao trabalho.

A **tabela 1.5** revela que cerca de 35% dos empreendedores iniciais exercem atividade como empregados de terceiros, seja em tempo parcial ou integral e, 9% são donas de casa em período integral.

Um total de 43,5% não citaram outra ocupação, o que sugere que esses exercem exclusivamente a atividade empreendedora mencionada.

Em relação aos empreendedores estabelecidos, 41,5% também atuam na condição de empregados e 5,8% são donas de casa em período integral. Nesse grupo, 45,7%, que não mencionaram outra ocupação provavelmente se consideram apenas “empreendedores”.

Tabela 1.5 Distribuição percentual da ocupação paralela¹ dos empreendedores iniciais e estabelecidos - Brasil - 2018

Ocupação paralela	Iniciais	Estabelecidos
Trabalha para outros em período integral	25,0	31,1
Trabalha para outros em período parcial	9,9	10,4
Aposentado	1,0	2,6
Incapacitado	0,5	-
Desempregado (e procurando emprego)	11,1	4,4
Dona de casa em período integral	9,0	5,8
Nenhuma outra ocupação	43,5	45,7
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Os indivíduos classificados como empreendedores iniciais ou estabelecidos podem, além de ter um negócio próprio, exercer outra ocupação, por exemplo trabalhar como empregado para outra empresa.

Depreende-se desses dados que o empreendedorismo no Brasil é uma atividade fortemente relacionada à complementação de renda, na qual uma significativa proporção dos empreendedores afirma trabalhar para outros - ou seja, são empregados -, além de estarem envolvidos com o negócio próprio.

Outro fato a ser destacado é que 1,1% dos empreendedores iniciais e 4,4% dos estabelecidos se consideram desempregados, revelando o sentimento de que não consideram a atividade empreendedora como uma ocupação.

1.5 Investidores informais

Em 2018, cerca de 2 milhões de brasileiros (**tabela 1.6**) afirmam ter realizado investimentos informais em atividades empreendedoras no-

vas de outras pessoas nas quais não exerciam função administrativa. Esse montante representa 1,5% dos brasileiros em idade adulta.

Tabela 1.6 Taxa¹ (em %) e estimativa² (em unidades) de investidores informais³ - Brasil - 2018

Taxa	Estimativa
1,5	2.073.178

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

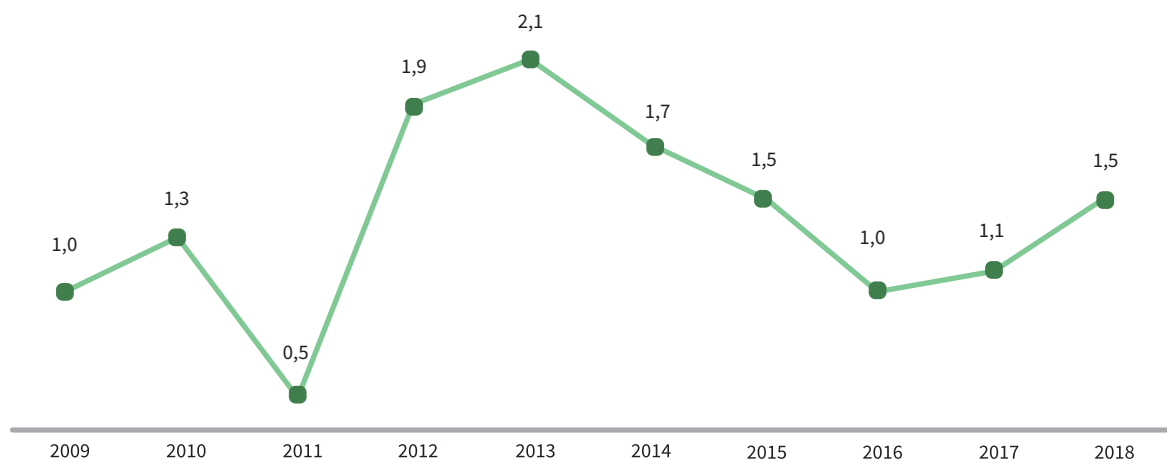
²Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

³São considerados investidores informais aqueles que nos últimos três anos, emprestaram dinheiro ou financiaram pessoalmente algum novo negócio, iniciado por outra pessoa (familiar, amigos, conhecidos ou estranhos com uma boa ideia). Que não é a compra de ações ou participação no fundo de investimento.

Esses números relativamente baixos expressam um comportamento da população, que por variados motivos não consegue priorizar investimentos pessoais em novos negócios, por exemplo, o nível de renda da maioria das

famílias limita-se à subsistência. Em 2018 houve uma elevação de 0,4 ponto percentual em relação ao verificado em 2017, retornando ao patamar registrado em 2015 (**gráfico 1.9**).

Gráfico 1.9 Taxas¹ (em%) de investidores informais² - Brasil - 2009:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²São considerados investidores informais aqueles que nos últimos três anos, emprestaram dinheiro ou financiaram pessoalmente algum novo negócio iniciado por outra pessoa (familiar, amigos, conhecidos ou estranhos com uma boa ideia). Que não é a compra de ações ou participação no fundo de investimento.

Comparado aos outros países, o Brasil detém, historicamente, uma das menores taxas de investidores informais, sobretudo quando se compara com o indicador nos países mais desenvolvidos (**tabela 1.7**). Em relação aos Brics participantes da pesquisa, somente a China possui taxa mais elevada (5,5%). Rússia e Índia possuem taxas menores ainda da apresentada no Brasil.

Destaca-se a taxa de investidores informais da Colômbia (5,2%), mais de três vezes superior à brasileira. Esse dado se alinha com a expressiva TEA colombiana registrada em 2018 (21,2%) e com o índice de potenciais empreendedores verificados nesse país (mais de 50%).

Tabela 1.7 Taxas¹ (em %) de investidores informais² - Países selecionados - 2018

Países	Taxas de investidores informais	Posição ³
Brasil	1,5	42/49
Estados Unidos	6,5	7/49
China	5,5	12/49
Colômbia	5,2	14/49
Alemanha	3,5	27/49
Índia	1,3	45/49
Rússia	1,0	48/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²São considerados investidores informais aqueles que nos últimos três anos, emprestaram dinheiro ou financiaram pessoalmente algum novo negócio, iniciado por outra pessoa (familiar, amigos, conhecidos ou estranhos com uma boa ideia). Que não é a compra de ações ou participação no fundo de investimento.

³Posição da respectiva taxa em relação aos 49 países participantes.

Quando se trata do relacionamento do investidor com quem está iniciando o negócio, percebe-se mais uma vez o caráter familiar do empreendedorismo no Brasil. Mais de 55% dos investidores informais aportam recursos em iniciativas de familiares próximos ou parentes (**tabela 1.8**).

Com as recentes alterações na legislação brasileira e o fortalecimento dos investidores anjos,

esses números poderão melhorar nos próximos anos. Segundo pesquisa realizada pela Anjos do Brasil⁸, foram investidos quase 1 bilhão de reais em *startups* em 2017, realizados por 7616 investidores pessoas físicas. Outro fato importante foi a entrada em vigor da Lei Complementar 155/2016, que regulamentou a figura do investidor anjo.

Tabela 1.8 Distribuição percentual dos investidores informais¹ segundo o nível de relacionamento com o empreendedor - Brasil - 2018

Nível de relacionamento	% dos investidores informais
Familiar próximo, como cônjuge, irmãos, filhos, pais e netos	46,9
Algum outro parente	9,6
Um colega de trabalho	13,8
Um amigo ou vizinho	27,2
Um estranho com uma boa ideia de negócio	2,6
Outro	0,0
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹São considerados investidores informais as pessoas de 18 a 64 anos que nos últimos três anos, emprestaram dinheiro ou financiaram pessoalmente algum novo negócio iniciado por outra pessoa (familiar, amigos, conhecidos ou estranhos com uma boa ideia). Que não é a compra de ações ou participação no fundo de investimento.

⁸ANJOS DO BRASIL. Disponível em: <www.anjosdobrasil.net>. Acesso em: 16 jan. 2019.

An aerial photograph of a densely populated city, likely São Paulo, Brazil, showing a mix of high-rise apartment buildings and lower residential structures. A large, stylized white number '2' with a teal shadow is centered over the city. The top portion of the image is partially obscured by a teal banner containing the title text.

Intensidade Empreendedora no Brasil e no Mundo segundo Aspectos Sociodemográficos- Taxas Específicas

2

Capítulo 2

2 Intensidade Empreendedora no Brasil e no Mundo segundo Aspectos Sociodemográficos - Taxas Específicas

No presente capítulo são apresentadas as taxas específicas de empreendedorismo considerando estratos da população total da pesquisa GEM. Estes estratos são divisões da população geral aplicadas às características sociodemográficas de gênero, idade, escolaridade e renda. As análises permitem diferenciar

a intensidade da atividade empreendedora em cada estrato e entender as diferenças nas taxas de empreendedorismo (inicial e estabelecido), contribuindo assim para formulação de políticas para definição de estratégias de estímulo e apoio ao empreendedorismo considerando esses segmentos específicos da população.

2.1 Intensidade empreendedora segundo o gênero

Com relação ao gênero, no Brasil, homens e mulheres apresentam intensidades próximas no empreendedorismo inicial (**gráfico 2.1**): são 17,3% das mulheres envolvidas com empreendimentos em estágio inicial e 18,5% dos homens. O equilíbrio entre os gêneros diminui quando são analisadas as taxas específicas de empreendedorismo estabelecido. Essas taxas alcançaram 23,3% entre os homens e 17,2% entre as mulheres. Assim, a diferença que era de apenas 1,2% em relação aos empreendimentos iniciais (TEA), sobe para 6,1% nos empreendimentos estabelecidos (TEE).

Esses dados conduzem à conclusão de que se as mulheres têm conseguido abrir novos negócios em um padrão muito próximo da taxa dos homens, o mesmo não se pode afirmar sobre a manutenção do mesmo - fato evidenciado pela diferença entre os gêneros no empreendedorismo estabelecido. Essa diferença tem sido constante ao longo dos anos, suscitando o questionamento sobre as razões que levam as mulheres a terem negócios menos longevos que os homens.

Visando reduzir a desigualdade dos gêneros no empreendedorismo estabelecido, são necessários maiores investimentos de suporte às empreendedoras que proponham melhorias como acesso à crédito, programas de formação e desenvolvimento de redes de empreendedo-

ras, ampliando as iniciativas já existentes - por exemplo o programa Mulher Empreendedora Sebrae, os projetos da Aliança Empreendedora com mulheres de baixa renda e o programa 10.000 mulheres.

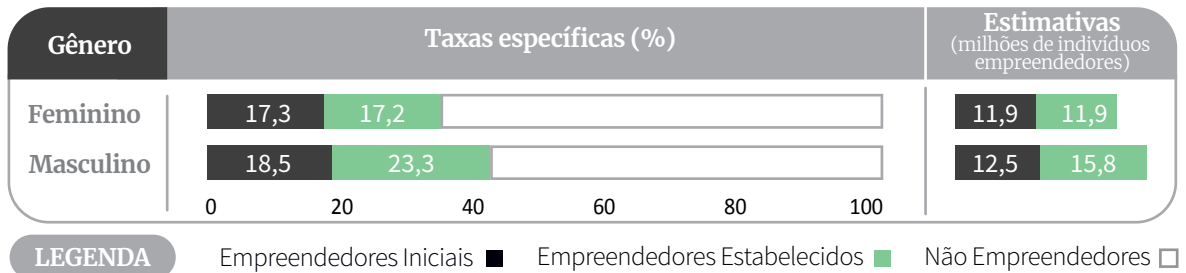
Um fato conhecido é que a atividade empreendedora tem sido um recurso utilizado pelas mulheres para conciliar a rotina familiar com o trabalho, em geral na busca de complementação da renda.

Quando se analisa o contexto do mercado de trabalho no Brasil, confirma-se a distância entre homens e mulheres. Estudo elaborado pela Organização Internacional do Trabalho revela que as mulheres participam menos do mercado formal de trabalho e têm mais chances de estarem desempregadas ou em trabalhos informais. Segundo esses dados, para cada 10 homens empregados, somente 6 mulheres estão empregadas.

Apesar de diversas iniciativas para incentivar o empreendedorismo feminino, isso ainda não se observa no sucesso e no amadurecimento dos empreendimentos.

Cabe ainda destacar que, mesmo com taxas de empreendedorismo menores do que as dos homens, as empreendedoras representam, em números absolutos, cerca de 23,8 milhões de brasileiras.

Gráfico 2.1 Taxas específicas¹ (em%) e estimativas² do número de empreendedores por gênero segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 18,5% dos homens no Brasil são empreendedores iniciais).

²Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

Na comparação com os países selecionados (tabela 2.1), o Brasil é o país que apresenta o maior equilíbrio entre gêneros no empreendedorismo inicial. Embora haja uma taxa maior para os homens, esta diferença é muito

pequena, são 1,1 homens para cada mulher em estágio inicial. Na Alemanha, por exemplo, a relação é de 2,0 homens para cada mulher empreendedora.

Tabela 2.1 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o gênero - Países selecionados - 2018

Países	Masculino	Feminino	Razão ²	TEA
Brasil	18,5	17,3	1,1	17,9
Colômbia	24,9	17,8	1,4	21,2
Estados Unidos	17,7	13,6	1,3	15,6
Índia	14,0	8,7	1,6	11,4
China	11,4	9,3	1,2	10,4
Rússia	7,3	3,9	1,9	5,6
Alemanha	6,6	3,3	2,0	5,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria (ex. 18,5% dos homens no Brasil são empreendedores iniciais).

²Exemplo de interpretação: para cada 1 mulher empreendedora inicial, 1,1 homens são empreendedores iniciais.

Com relação ao empreendedorismo estabelecido (tabela 2.2), percebe-se que a diferença na relação entre homens e mulheres é maior em quase todos os países selecionados - no Brasil a razão sobe para 1,4. Apenas em dois países essa variação é inversa, sendo que a

Rússia se destaca, pois, no empreendedorismo inicial, a relação é de quase dois homens para cada mulher envolvida em atividade empreendedora, mas no empreendedorismo estabelecido a razão é 1,1.

Tabela 2.2 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo o gênero - Países selecionados - 2018

Países	Masculino	Feminino	Razão ²	TEE
Brasil	23,3	17,2	1,4	20,2
Estados Unidos	10,4	5,4	1,9	7,9
Alemanha	9,4	5,5	1,7	7,5
Índia	8,9	5,0	1,8	7,0
Colômbia	8,2	4,9	1,7	6,5
Rússia	5,2	4,6	1,1	4,9
China	3,8	2,6	1,5	3,2

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria (ex. 23,3% dos homens no Brasil são empreendedores estabelecidos).

²Exemplo de interpretação: para cada 1 mulher empreendedora inicial, 1,4 homens são empreendedores estabelecidos.

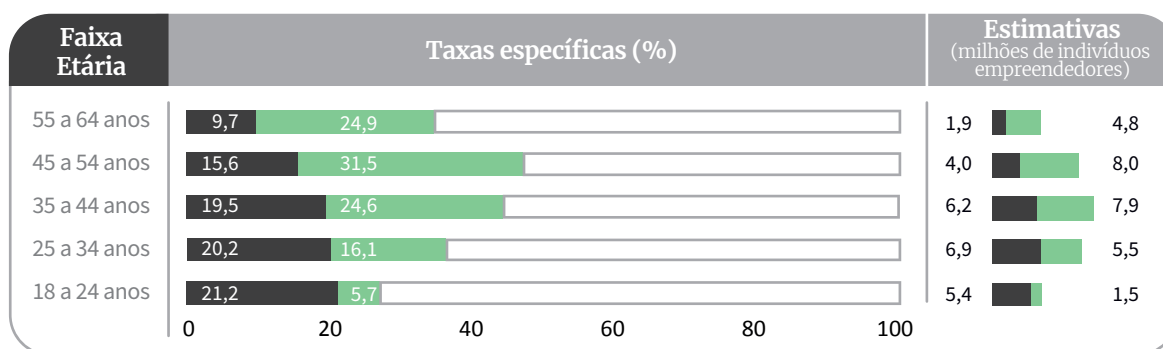
2.2 Intensidade empreendedora segundo a faixa etária

No que se refere à idade, os dados levantados com a pesquisa GEM no Brasil em 2018 (**gráfico 2.2**) mostram que os três estratos que se enquadram na faixa dos 18 aos 44 anos apresentam semelhança na intensidade da atividade empreendedora em estágio inicial, decrescendo levemente à medida que aumenta a faixa de idade. Destaca-se a primeira faixa, com 21,2% dos brasileiros com idades entre 18 e 24 anos envolvidos com empreendimentos em estágio inicial, o que significa 5,4 milhões de jovens empreendedores.

A taxa de empreendedores iniciais apresenta uma queda mais significativa a partir dos 45 anos, chegando a 9,7% na faixa dos 55 a 64 anos. Mesmo assim, o contingente de pessoas iniciando um negócio tendo mais de 55 anos é de quase 2 milhões. Além disso, para o empreendedorismo estabelecido, os brasileiros na faixa etária de 45 a 54 anos são os mais ativos. Aproximadamente um terço deles são proprietários e administram negócios já consolidados.

Se por um lado os mais jovens iniciam proporcionalmente mais negócios, o mesmo não se pode afirmar sobre o seu envolvimento com negócios mais consolidados, expresso pela taxa de empreendedorismo estabelecido. Essa taxa, bem mais baixa na faixa dos 18 aos 24 anos, é de 5,7%, o que é de se esperar, uma vez que negócios estabelecidos têm mais de 3,5 de existência. Mas a segunda faixa mais jovem, de 25 a 34 anos, também apresenta uma taxa baixa quando comparada às demais. Segundo os dados da pesquisa realizada em 2018 pela CONAJE⁹, os jovens empresários brasileiros avaliam que a burocracia e a alta carga tributária são os principais problemas para a expansão e continuidade de seus negócios. Embora esse problema não atinja exclusivamente os mais jovens, cabe explorar se ele não impacta mais intensamente esse grupo, considerando que, mesmo que seja grande o contingente de empreendedores de 18 a 34 anos já estabelecidos (são 7 milhões), uma melhora desse quadro poderia trazer benefícios significativos ao ambiente socioeconômico do país.

Gráfico 2.2 Taxas específicas¹ (em%) e estimativas² do número de empreendedores segundo a faixa etária por estágio do empreendimento - Brasil - 2018



LEGENDA

Empreendedores Iniciais ■ Empreendedores Estabelecidos ■ Não Empreendedores □

Fonte: GEM Brasil 2018

¹ Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 21,2% da população de 18 a 24 anos no Brasil são empreendedores iniciais).

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

A **tabela 2.3** apresenta as taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária dos países selecionados para 2018.

De maneira geral, os países possuem as taxas mais altas de empreendedorismo inicial nas duas faixas que vão dos 25 aos 44 anos.

⁹ CONAJE (Confederação Nacional de Jovens Empresários). O Raio X do Jovem Empreendedor Brasileiro, 2018. Disponível em: <<http://conaje.com.br/wp-content/uploads/RELATORIO-FINAL-Perfil-do-Jovem-Empreendedor-Brasileiro.pdf>>. Acesso em: 27 mar. 2019.

O Brasil é o único país que tem na faixa dos 18 aos 24 anos a sua mais alta taxa de empreendedorismo inicial. Quando comparado aos demais países o Brasil também se destaca com a taxa mais alta nessa faixa seguido da Colômbia e dos Estados Unidos. Todos os demais têm a taxa mais alta ou na faixa dos 25 aos 34 anos (Índia, Rússia e Alemanha), ou na dos 35 aos 44 anos (Estados Unidos, Colômbia e China).

No outro extremo, para todos os países, as taxas mais baixas de empreendedorismo inicial estão na faixa etária mais alta, dos 55 aos 64 anos, por sua vez a Colômbia e os EUA destacam-se com taxas acima de 10% de empreendedores iniciais nessa faixa de idade (13,9% e 10,4% respectivamente).

Tabela 2.3 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária - Países selecionados - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos	TEA
Brasil	21,2	20,2	19,5	15,6	9,7	17,9
Colômbia	17,1	24,3	26,2	21,2	13,9	21,2
Estados Unidos	14,7	18,1	19,7	14,2	10,4	15,6
Índia	12,3	13,3	9,6	12,6	6,9	11,4
China	10,9	12,0	13,2	10,8	5,1	10,4
Rússia	6,9	9,7	5,6	3,3	2,0	5,6
Alemanha	6,0	6,6	6,1	4,6	2,4	5,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria (ex. 21,2% da população de 18 a 24 anos no Brasil são empreendedores iniciais).

Para o empreendedorismo estabelecido (**tabela 2.4**), nos países selecionados, com exceção da Rússia, a faixa etária com atividade empreendedora mais intensa é a dos 45 aos 54 anos (Brasil, Alemanha, Índia e Colômbia) ou dos 55 aos 64 anos (Estados Unidos e China). Na Rússia, a faixa com taxa mais alta é a dos 35 aos 44 anos.

Na maioria dos países selecionados, a TEE foi menor para respondentes com idades entre 18 e 24 anos e 25 a 34 (excetuando Colômbia). Como este índice refere-se a negócios estabelecidos há três anos e meio, como já dito anteriormente, é natural encontrar menor expressividade nesta faixa etária. Esta diferença pode estar associada à curva de maturidade do próprio empreendedor, que resultaria em uma relação positiva entre idade do empreendedor e permanência do empreendimento.

Tabela 2.4 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo a faixa etária - Países selecionados - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos	TEE
Brasil	5,7	16,1	24,6	31,5	24,9	20,2
Estados Unidos	1,4	3,6	7,9	11,6	13,4	7,9
Alemanha	1,0	4,6	6,9	11,7	9,4	7,5
Índia	3,7	7,4	8,4	9,1	7,0	7,0
Colômbia	1,5	5,3	4,1	13,3	9,3	6,5
Rússia	0,0	4,0	7,7	6,4	4,1	4,9
China	0,8	3,9	3,4	2,7	4,4	3,2

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria (ex. 5,7% da população de 18 a 24 anos no Brasil são empreendedores estabelecidos).

2.3 Intensidade empreendedora segundo o nível de escolaridade

A intensidade da atividade empreendedora de acordo com o nível de escolaridade é um parâmetro relevante para a compreensão do empreendedorismo nos países. A escolaridade tem sido apontada como um dos fatores que contribuem para o aumento da qualidade de novos negócios, seja por meio da qualificação técnica ou analítica.

O GEM internacional adota nomenclatura própria para classificação dos níveis de escolarida-

de. Para efeitos deste relatório, será utilizada a nomenclatura internacional para as tabelas que apresentam comparações entre os países. Para as análises específicas sobre o Brasil, será usada a nomenclatura equivalente nacional, uma vez que essa possibilita maior detalhamento das informações sobre a realidade local. A classificação internacional considera quatro níveis de escolaridade, cuja equivalência para as classificações do Brasil é apresentada no **quadro 2.1**.

Quadro 2.1 Classificações dos níveis de escolaridade

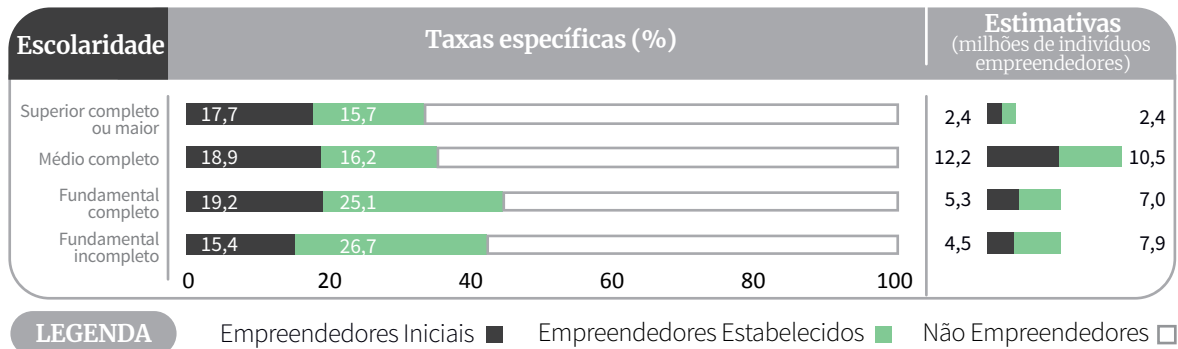
Classificação Internacional	Classificação Brasil	Níveis de Escolaridade
Alguma educação	Fundamental incompleto	Nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto
	Fundamental completo	Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto
Secundário completo	Médio completo	Ensino médio completo e superior incompleto
Pós-secundário	Superior completo ou maior	Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto
Experiência pós-graduação		Mestrado completo, doutorado incompleto e completo

Fonte: GEM 2018

Observa-se que, no Brasil, em 2018, são pequenas as diferenças nas taxas de empreendedorismo inicial (**gráfico 2.3**), indicando que a escolaridade parece não influenciar na decisão do indivíduo para dar início a uma atividade empreendedora. Percebe-se que entre os brasileiros com nível superior completo ou maior, 17,7% deles estavam empreendendo em estágio inicial, enquanto 15,4% daqueles que possuem o ensino fundamental incompleto, o

fazem da mesma forma. A maior taxa foi registrada entre os que possuem o ensino fundamental completo, com 19,2%. Em números absolutos, mesmo tendo uma taxa ligeiramente inferior, os que possuem o ensino fundamental incompleto representam um contingente de aproximadamente 4,5 milhões de pessoas, um pouco menos do que o dobro do número estimado de empreendedores iniciais com ensino superior completo ou maior (2,4 milhões).

Gráfico 2.3 Taxas (em %) específicas¹ e estimativas² (em milhões) do número de empreendedores segundo o nível de escolaridade³ por estágio do empreendimento - Brasil - 2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹ Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 15,4% dos que têm fundamental incompleto no Brasil são empreendedores iniciais).

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

³ Fundamental incompleto = Nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto; Fundamental completo = Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Médio completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Superior completo ou maior = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto e completo, doutorado incompleto e completo.

Em se tratando do empreendedorismo estabelecido, as maiores taxas estão entre os que possuem o ensino fundamental incompleto (26,7%) ou completo (25,1%). Somadas, essas duas faixas representam cerca de 15 milhões de pessoas. Observa-se que esse número mostra que, em torno de um quarto dos brasileiros com baixa escolaridade, que sequer possuem o ensino médio completo, estão à frente de negócios estabelecidos. Por outro lado, 15,7% dos brasileiros com ensino superior completo ou maior são empreendedores estabelecidos. Embora seja significativo o contingente desse grupo (2,4 milhões de pessoas), esse número representa 1/6 do total dos empreendedores menos escolarizados.

Ao analisar comparativamente com os países selecionados (**tabela 2.5**), o Brasil é o único que mantém taxas semelhantes de empreendedorismo inicial nas diversas faixas analisadas. Em cinco dos seis países usados para comparação, constata-se a maior intensidade empreendedora em estágio inicial entre aqueles que possuem no mínimo o ensino superior completo (pós-secundário): Colômbia (21,7%), Estados Unidos (16,5%) e China (12,6%), Rússia (6,7%) e Alemanha (6,4%). Em todos os países, exceto no Brasil e nos EUA, a menor TEA registrada está no nível de escolaridade mais baixo. Nos EUA o nível com menor intensidade empreendedora é o do secundário completo.

Tabela 2.5

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o nível de escolaridade² - Países selecionados - 2018

Países	Alguma Educação	Secundário Completo	Pós-Secundário	TEA
Brasil	17,2	18,9	16,4	17,9
Colômbia	16,5	19,2	21,7	21,2
Estados Unidos	16,0	10,2	16,5	15,6
Índia	8,6	16,1	11,0	11,4
China	7,6	8,9	12,6	10,4
Rússia	2,0	2,9	6,7	5,6
Alemanha	3,2	4,9	6,4	5,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria (ex. 17,2% dos que têm até ensino médio incompleto no Brasil são empreendedores iniciais).

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto. Experiência pós-graduação não considerada nessa tabela.

Quando se analisa o empreendedorismo estabelecido (**tabela 2.6**), percebe-se que entre os indivíduos que possuem níveis de escolaridade mais altos - ensino médio completo (secundário completo) ou superior completo (pós-secundário) -, encontram-se as taxas mais altas para a maioria dos países selecionados. No caso da Alemanha, da Índia, da Rússia e da China, as

taxas mais altas estão no pós-secundário e, para os Estados Unidos e Colômbia, estão no secundário completo. Nos EUA, as pessoas com nível médio de escolaridade são os mais ativos no empreendedorismo estabelecido, ao contrário do empreendedorismo inicial em que esse nível de escolaridade se destaca como menos ativo.

Tabela 2.6

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo o nível de escolaridade² - Países selecionados - 2018

Países	Alguma Educação	Secundário Completo	Pós-Secundário	TEE
Brasil	25,9	16,2	15,1	20,2
Estados Unidos	7,2	9,2	7,4	7,9
Alemanha	7,6	6,7	8,9	7,5
Índia	4,8	6,7	10,6	7,0
Colômbia	6,6	7,0	6,0	6,5
Rússia	2,9	3,2	5,6	4,9
China	1,7	3,0	3,8	3,2

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria (ex. 25,9% dos que têm até ensino médio incompleto no Brasil são empreendedores estabelecidos).

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto. Experiência pós-graduação não considerada nessa tabela.

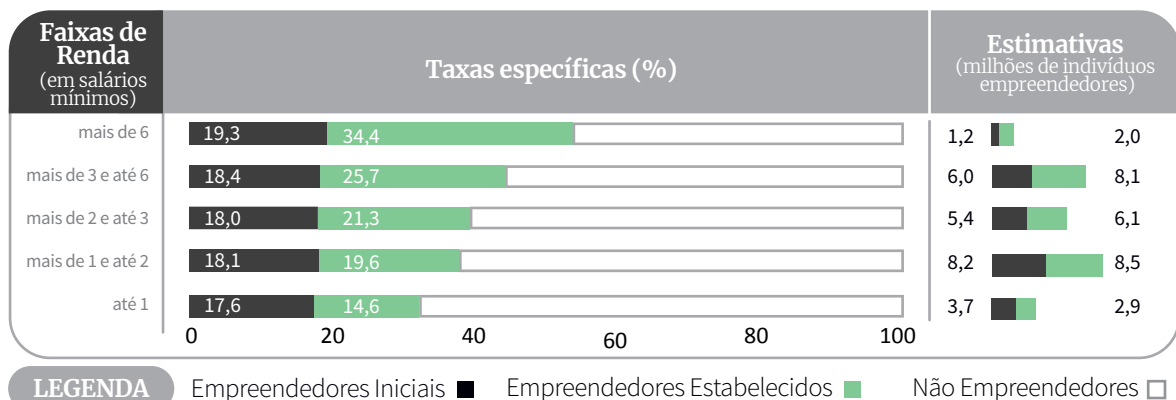
2.4 Intensidade empreendedora segundo a faixa de renda

Outro fator considerado pela pesquisa GEM é a intensidade empreendedora distribuída pelos diversos grupos de renda. A pesquisa global trabalha com faixas que são estabelecidas em função da distribuição de renda existente em cada país, estabelecendo três quartis. Os valores dos quartis são diferentes em cada país, pois estes variam conforme a renda local.

Para as análises específicas do Brasil, foram estabelecidas faixas de renda mais detalhadas, de forma a possibilitar maior precisão. O **gráfico 2.4** sintetiza o comportamento do empreendedorismo brasileiro de acordo com as faixas de renda definidas. No Brasil, em

2018, a renda familiar parece não ser um fator de distinção do empreendedorismo em estágio inicial, pois não existem diferenças significativas nas taxas calculadas para cada uma das cinco faixas de renda consideradas. Daqueles com renda familiar superior a seis salários mínimos, 19,3% (maior taxa) foram considerados empreendedores iniciais. No grupo com renda de até um salário mínimo é de 17,6%. A diferença entre as duas faixas é inferior a 2 pontos percentuais. Contudo, o contingente estimado de empreendedores para o grupo com renda familiar inferior é três vezes superior ao número estimado para o grupo de maior renda.

Gráfico 2.4 Taxas específicas¹ (em %) e estimativas² do número de empreendedores segundo faixas de renda por estágio do empreendimento - Brasil - 2018



Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 17,6% dos que recebem até 1 salário mínimo no Brasil são empreendedores iniciais).

²Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/ Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

Sobre o empreendedorismo estabelecido, fica evidente a relação deste com a renda familiar: 34,4% dos brasileiros com renda familiar superior a 6 salários mínimos são empreendedores neste estágio. As taxas vão decaindo gradativamente a cada faixa, até atingir 14,6% entre os que possuem a menor renda familiar (menos de um salário mínimo).

A **tabela 2.7** apresenta a análise comparativa das taxas de empreendedorismo inicial segundo os percentis de renda de países selecio-

nados. Em todos os países, as maiores taxas de empreendedorismo inicial são registradas entre as pessoas com nível de renda familiar mais alta. No Brasil e na Alemanha essa diferença é pequena, mas na Rússia, China, Índia e Colômbia a variação fica bem mais evidente. À exceção do Brasil e da Colômbia, verifica-se uma relação crescente entre o nível de renda familiar e as taxas de empreendedorismo, ou seja, na medida em que cresce a renda aumenta também o envolvimento das pessoas com o empreendedorismo em estágio inicial.

Tabela 2.7

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países selecionados - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior	TEA
Brasil	18,0	18,0	18,6	17,9
Colômbia	22,6	16,8	26,5	21,2
Estados Unidos	14,8	15,9	19,2	15,6
Índia	8,6	11,5	19,0	11,4
China	6,7	7,7	15,1	10,4
Rússia	3,2	4,2	9,9	5,6
Alemanha	3,5	6,1	6,6	5,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 18% dos que têm renda de até 33% da distribuição de renda da população do Brasil são empreendedores iniciais).

Com relação ao empreendedorismo estabelecido (**tabela 2.8**), também o grupo de maior renda apresenta as maiores taxas.

A diferença da taxa na faixa de renda superior em relação à faixa de renda inferior, é mais acentuada em média no empreendedorismo estabelecido do que no inicial. Apenas na China e na Índia essa diferença é maior no empreendedorismo inicial.

Embora não se tenha clareza se a condição mais favorável de renda familiar é que propicia maior atividade empreendedora, ou se é a atividade empreendedora que proporciona melhoria nas condições de renda da família, os resultados permitem algumas suposições. Por um lado, a manutenção dos negócios por mais tempo tende a contribuir com a melhoria do padrão de renda das famílias. De outra forma, os empreendedores com renda menor apresentam mais dificuldades para consolidar seus negócios.


Tabela 2.8

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países selecionados - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior	TEE
Brasil	18,0	21,3	27,1	20,2
Estados Unidos	3,8	6,6	11,4	7,9
Alemanha	4,2	6,5	14,3	7,5
Índia	4,4	7,8	9,9	7,0
Colômbia	2,1	4,0	9,0	6,5
Rússia	1,2	3,3	10,2	4,9
China	2,1	1,6	5,2	3,2

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria (ex. 18% dos que têm renda de até 33% da distribuição de renda da população do Brasil são empreendedores estabelecidos).



Motivação dos Empreendedores no Brasil e no Mundo

3

Capítulo 3

3 Motivação dos Empreendedores no Brasil e no Mundo

Um dos principais indicadores da pesquisa GEM é a motivação do indivíduo para iniciar um novo negócio. Tradicionalmente os empreendedores são agrupados a partir de sua motivação principal, identificada por meio de entrevista pessoal. Tal motivação pode ser decorrente de oportunidade ou necessidade. Os empreendedores por oportunidade são aqueles que afirmaram ter iniciado o negócio ao perceberem uma oportunidade no mercado. Normalmente, sua principal motivação é ser independente ou aumentar sua renda, em vez de apenas mantê-la. Os empreendedores por necessidade são aqueles que afirmaram ter começado o negócio principalmente pela ausência de alternativas para sua ocupação

ou geração de renda. Esse tipo de empreendimento, por sua natureza, é criado como forma de gerar renda e condições de subsistência. Com frequência apresenta alguma precariedade em sua condução, como falta de planejamento, de conhecimento de mercado ou de experiência prévia na área de atuação.

Na pesquisa brasileira de 2018, observou-se um pequeno aumento na relação entre empreendedores por oportunidade e por necessidade em comparação ao ano anterior. Em 2017, para cada empreendedor inicial por necessidade havia 1,5 empreendedores por oportunidade. Em 2018, essa relação chega a 1,6 (**tabela 3.1**).

Tabela 3.1 Motivação dos empreendedores iniciais: taxas¹ (em %) para oportunidade e necessidade, proporção sobre a TEA² (em %), estimativas³ (em unidades) e razão entre oportunidade e necessidade - Brasil - 2018

Motivação	Taxas	Proporção sobre a TEA	Estimativas
Oportunidade	11,0	61,8	15.107.684
Necessidade	6,7	37,5	9.176.644
Razão⁴		1,6	

Fonte: GEM Brasil 2018

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Proporção sobre a TEA: a soma dos valores pode não totalizar 100% quando houver recusas e/ou respostas ausentes.

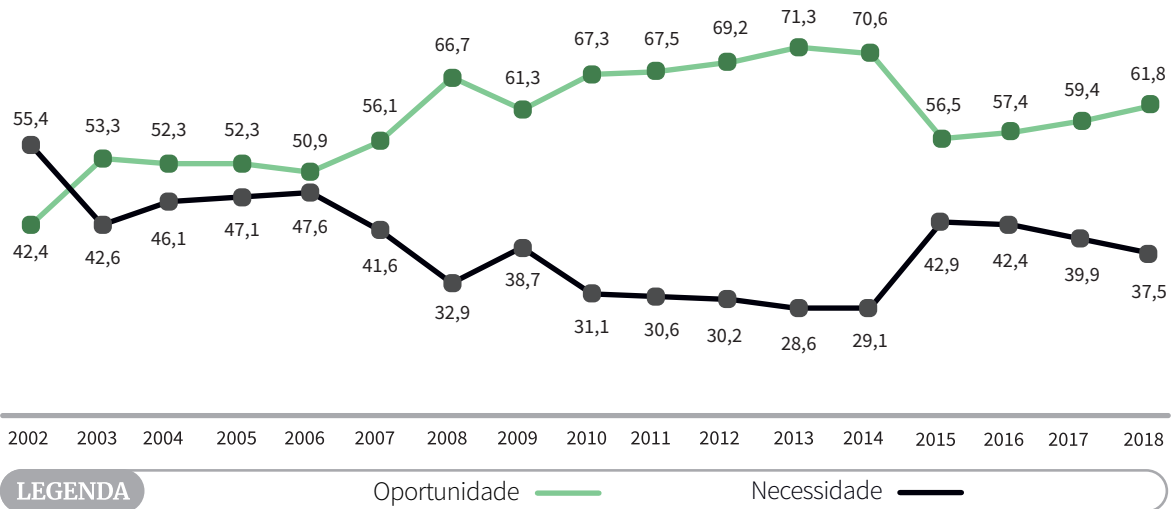
³ Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2018: 136,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2018).

⁴ Exemplo de interpretação: para cada 1 empreendedor por necessidade, 1,6 empreende por oportunidade.

O **gráfico 3.1** mostra que após uma queda importante em 2014 e 2015, a proporção de empreendedores por oportunidade, na composição da taxa de empreendedores iniciais, vem aumentando gradativamente. Em 2018 chegou a 61,8%, distante ainda do patamar alcançado em 2013 (71,3%), porém 5 pontos percentuais superior ao verificado em 2015. O aumento na proporção de empreendedores por oportunidade está em sintonia com a singela recuperação da economia brasileira, o que torna a população um pouco mais esperançosa de encontrar no mercado formal de trabalho as respostas para

suas necessidades de ordem material. Mais relevante do que o crescimento, é a tendência de aumento dos empreendedores que iniciam suas atividades a partir da intenção de explorar uma oportunidade de negócio, iniciada em 2015. Esse comportamento é tido como positivo, uma vez que os empreendimentos oriundos da exploração de novas oportunidades tendem a ser mais longevos. No empreendedorismo por necessidade é comum o empreendedor encerrar as atividades do negócio para voltar ao mercado de trabalho.

Gráfico 3.1 Empreendedorismo por oportunidade e por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial - Brasil - 2002:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

Nota: a soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não foi possível distinguir se foram por oportunidade ou necessidade.

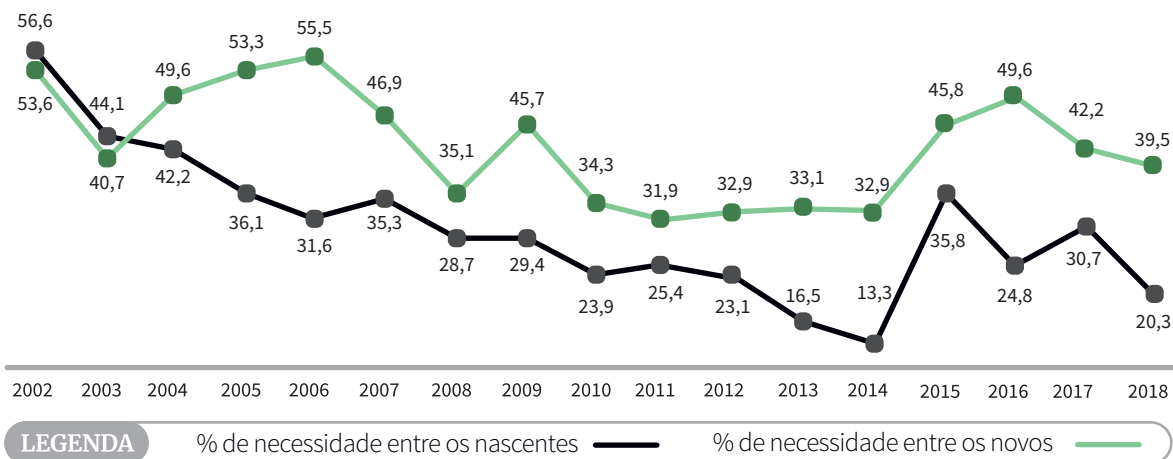
Ao decompor a análise da motivação dos empreendedores iniciais em empreendedores nascentes e novos (**gráfico 3.2**), percebe-se que em ambos os grupos houve redução em 2018 na proporção daqueles que decidem desenvolver uma atividade empreendedora movidos pela necessidade. Entre os nascentes, registrou-se um decréscimo mais expressivo, de quase 10 pontos percentuais, alcançando assim a terceira menor proporção na série histórica (2002:2018). Quanto aos empreendedores de negócios novos, em 2018, após três anos consecutivos (2015:2017) em que a proporção de empreendedorismo por necessidade situou-se acima dos 40%, há uma queda para 39,5%, mas ainda permanece superior ao registrado entre 2010 e 2014.

Essa melhoria da proporção entre empreendedores por oportunidade e por necessidade está alinhada com a leve recuperação do emprego formal. Segundo os dados do IBGE¹⁰, a taxa de desocupação caiu de 11,9% (novembro de 2017) para 11,6% no trimestre encerrado em novembro de 2018. A maior parte dessas ocupações foram geradas no mercado de trabalho informal, sendo 498 mil empregados do setor privado sem carteira de trabalho, recorde da série histórica da pesquisa iniciada em 2012. Houve uma melhoria na taxa de desocupação, porém o mesmo não ocorreu com as condições de trabalho.

¹⁰IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2018. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 2018.

Gráfico 3.2

Proporção do empreendedorismo por necessidade entre os empreendedores nascentes e novos - Brasil - 2002:2018



Fonte: GEM Brasil 2018

Na comparação com os países selecionados (tabela 3.2), percebe-se que os países participantes do Brics apresentam as menores razões entre empreendedorismo por oportunidade e necessidade. Destaca-se a razão verificada nos Estados Unidos e na Colômbia, países nos quais existem 9,6 e 7 empreendedores por oportunidade, respectivamente, para cada um

por necessidade. Esse indicador revela mais uma vez o bom ambiente para os negócios pelo qual passam esses países. Apesar da queda recente no PIB, a Colômbia ainda mantém um PIB médio de 3,5% ao longo dos últimos 10 anos. Os EUA apresentaram em 2018 um PIB próximo dos 4,0%¹¹.

Tabela 3.2

Motivação dos empreendedores iniciais: taxas¹ (em %) e razão entre oportunidade e necessidade - Países selecionados - 2018

Países	Taxas segundo a motivação		Razão ²	Posição ³
	Oportunidade	Necessidade		
Brasil	11,0	6,7	1,6	45/49
Estados Unidos	12,2	1,3	9,6	3/49
Colômbia	18,1	2,6	7,0	8/49
Alemanha	3,5	0,8	4,2	19/49
China	7,3	2,9	2,5	32/49
Rússia	3,0	2,2	1,4	47/49
Índia	4,9	5,3	0,9	49/49

Fonte: GEM 2018

Nota: a soma das taxas por oportunidade e necessidade pode não totalizar 100%. Para alguns empreendimentos a motivação não é definida.

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Exemplo de interpretação: para cada 1 empreendedor por necessidade, 1,6 empreende por oportunidade.

³Posição da respectiva taxa em relação aos 49 países participantes.

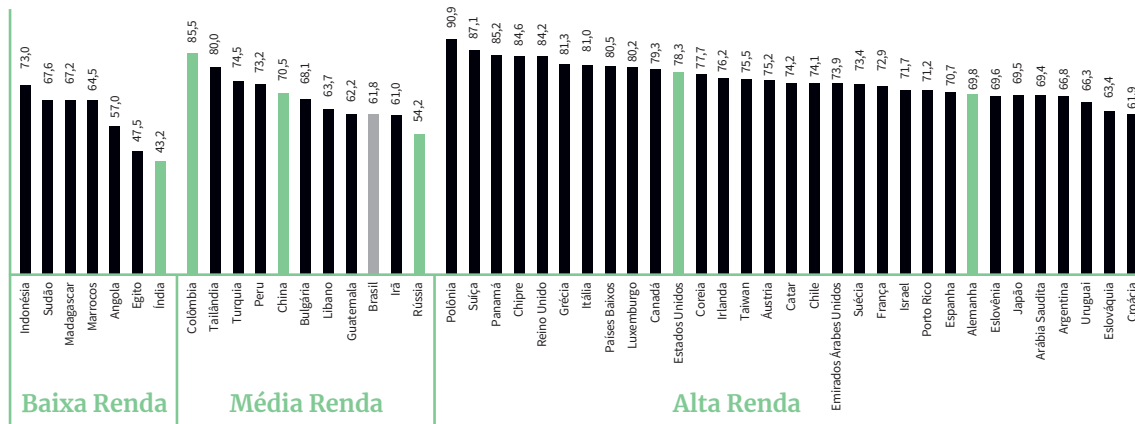
¹¹ WORLD ECONOMIC FORUM. The global competitiveness report. World Economic Forum: Genebra, 2018.

Ao considerar todos os países (**gráfico 3.3**), nota-se que, embora a proporção de empreendedores por oportunidade na TEA brasileira (61,8%) tenha evoluído nos últimos anos, ainda

é uma das mais baixas, sendo superior apenas a cinco países dos 49 da pesquisa global (Índia, Egito, Angola, Rússia e Irã).

Gráfico 3.3

Oportunidade como proporção da TEA dos países agrupados segundo a renda¹: baixa renda, média renda e alta renda - Países participantes - 2018



Fonte: GEM 2018

¹Esta classificação é baseada no Relatório de Competitividade Global (*Global Competitiveness Report*) - Publicação do Fórum Econômico Mundial.

Os países do grupo de alta renda apresentam as mais elevadas taxas de empreendedorismo por oportunidade. Por apresentarem economias mais equilibradas ou em expansão, esses países tendem a ter boas ofertas de trabalho, que oferecem menos riscos. Como exemplo, os países com os mais altos percentuais de oportunidade em relação à TEA (Polônia, Suíça e Panamá) apresentaram, respectivamente, taxas baixas de desemprego (4,5%, 4,8% e 4,9%) em 2018, comparando com o Brasil, que foi de 13,3%¹².

Segundo o Relatório de Competitividade Global¹³, o Brasil possui o décimo maior mercado, mas está na 72ª posição no ranking de competitividade mundial, atrás de economias como a do Chile (33ª), Uruguai (53ª), Colômbia (60ª) e Peru (63ª), para citar alguns países da América Latina. O relatório aponta alguns desafios do

Brasil, em especial, a instabilidade macroeconômica (122º lugar), mercado de produtos (117º lugar), mercado de trabalho (114º lugar) e dinamismo dos negócios (108º lugar). A baixa posição do Brasil no ranking exerce grande influência sobre a relação entre o empreendedorismo por oportunidade e o de necessidade, uma vez que o país apresenta, de forma comparada, algumas condições limitadoras para um maior crescimento, como instabilidade macroeconômica e problemas de infraestrutura.

Outra análise possível de ser feita é sobre a distribuição percentual dos empreendedores por características sociodemográficas segundo a motivação, considerando gênero, faixa etária, escolaridade e faixa de renda. A **tabela 3.3** mostra essa distribuição.

¹²WORLD ECONOMIC FORUM. The global competitiveness report. World Economic Forum: Genebra, 2018.

¹³WORLD ECONOMIC FORUM. The global competitiveness report. World Economic Forum: Genebra, 2018.

Tabela 3.3

Distribuição percentual dos empreendedores por características sociodemográficas segundo a motivação - Brasil - 2018

Características sociodemográficas	% dos empreendedores	
	Oportunidade	Necessidade
Gênero		
Masculino	56,1	42,8
Feminino	43,9	57,2
Total	100,0	100,0
Faixa etária		
18 a 24 anos	19,9	26,4
25 a 34 anos	31,7	23,2
35 a 44 anos	23,8	28,0
45 a 54 anos	16,7	15,3
55 a 64 anos	7,8	7,2
Total	100,0	100,0
Escolaridade¹		
Fundamental incompleto	14,8	24,4
Fundamental completo	18,0	28,6
Médio completo	53,3	44,1
Superior completo ou maior	14,0	2,9
Total	100,0	100,0
Renda familiar		
33% menor	34,4	68,6
33% central	25,0	17,7
33% maior	40,6	13,8
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Fundamental incompleto = Nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto; Fundamental completo = Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Médio completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Superior completo ou maior = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto e completo, doutorado incompleto e completo.

Com relação ao gênero, entre os que empreendem por necessidade, 57,2% são mulheres e 42,8% são homens. Uma vez que o empreendedorismo por oportunidade tende a ter mais qualidade, percebe-se mais uma vez a vulnerabilidade da mulher, que acaba investindo em um novo negócio por falta de oportunidade de emprego ou geração de renda.

Com relação à faixa etária, os jovens de 18 a 24 anos representaram mais de um quarto dos empreendedores por necessidade. É a segunda faixa mais representativa desse tipo de empreendedorismo, logo após a faixa que vai de 35 a 44 anos, que comporta 28% dos empreendedores por necessidade. No empre-

endedorismo por oportunidade, o grupo que tem o maior destaque é o formado por quem tem de 25 a 34 anos.

As diferenças do empreendedorismo segundo a motivação se tornam mais reveladoras quando analisada a escolaridade. Entre os que empreendem por necessidade, 53% não completaram o ensino médio (soma das duas primeiras classes: fundamental completo e incompleto), enquanto que este percentual é de aproximadamente 33% para os que empreendem por oportunidade. Analisando por outra vertente, dois terços dos que empreendem por oportunidade possuem no mínimo o ensino médio completo. Entre os que empreendem por ne-

cessidade esse nível de escolaridade responde por menos da metade do contingente. Isolando apenas a classe dos que têm minimamente o ensino superior completo, estes representam 14% dos que empreendem por oportunidade e menos de 3% dos que o fazem por necessidade.

Assim como a escolaridade, o nível de renda familiar evidencia as características do empreendedorismo brasileiro. Mais de dois terços dos que empreendem por necessidade são indivíduos classificados na menor faixa de renda. Essa proporção é de pouco mais de um terço para os que empreendem por oportunidade. Apenas 13,8% dos empreendedores por necessidade fazem parte dos que possuem faixa de renda familiar maior. Para os empreendedores por oportunidade essa faixa responde por, aproximadamente, 40% do contingente.

Na **tabela 3.4**, verifica-se que 42,5% dos empreendedores por oportunidade mantém algum vínculo empregatício em tempo integral

ou parcial, além da atividade empreendedora em estágio inicial. Para os empreendedores por necessidade, esse tipo de ocupação representa 23,1%, ou seja, pouco mais da metade da representatividade no empreendedorismo por oportunidade.

É diminuta (3,8%) a participação daqueles que afirmam estar desempregados entre os que empreendem por oportunidade. Entretanto, eles representam 23,3% dos que o fazem por necessidade. A participação de donas de casa entre os empreendedores por necessidade (14,5%) é quase 10 pontos percentuais a mais do que esta ocupação representa entre os que empreendem por oportunidade. A proporção dos que se identificam apenas como empreendedores é bem mais expressiva entre os motivados por oportunidade, 46,3% desse grupo não exerce outra atividade. No grupo por necessidade são 38,3%. Nos dois casos esta ocupação declarada perfaz a maior parte dos empreendedores.

Tabela 3.4 Distribuição percentual da ocupação paralela¹ segundo a motivação dos empreendedores iniciais - Brasil 2018

Ocupação paralela	Oportunidade	Necessidade
Trabalha para outros em período integral	29,2	18,6
Trabalha para outros em período parcial	13,3	4,5
Aposentado	1,6	0,0
Incapacitado	0,4	0,8
Desempregado (e procurando emprego)	3,8	23,3
Dona de casa em período integral	5,4	14,5
Nenhuma outra ocupação	46,3	38,3
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Os indivíduos classificados como empreendedores iniciais podem, além de ter um negócio próprio, exercer outra ocupação, por exemplo trabalhar como empregado para outra empresa.

Atividades Econômicas dos Empreendedores

4

Capítulo 4

4

Atividades Econômicas dos Empreendedores

Além da compreensão sobre os indivíduos empreendedores, o GEM analisa o perfil dos empreendimentos e o setor de atividade econômica no qual eles operam.

Na análise das atividades econômicas dos empreendimentos o GEM utiliza a classificação ISIC (*International Standard Industrial Classification of all Economic Activities*), equivalente internacional da CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) - instrumento oficialmente adotado pelo Sistema Estatístico Nacional no Brasil, na produção de estatísticas por tipo de atividade econômica.

Para as comparações internacionais, essas atividades foram reunidas em quatro grandes

grupos¹⁴: atividades do setor extrativo, atividades industriais¹⁵, atividades orientadas para negócios e atividades orientadas para o consumidor final.

Em todos os setores definidos na pesquisa GEM são encontradas tanto as atividades mais simples, de baixo valor agregado, como as de maior complexidade, contendo mais tecnologia aplicada. No caso do Brasil a maioria das atividades está no primeiro grupo, de baixa complexidade.

Na caracterização dos negócios, são considerados o estágio do empreendimento; o método de comercialização; e o gênero, a faixa etária e a motivação do empreendedor.

4.1 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil e no mundo

O principal setor da atividade econômica explorado no Brasil pelos empreendedores iniciais é o de serviços e produtos orientados para o consumidor final, seguindo o padrão apresentado por todos os países selecionados (**tabela 4.1**). Nesse item, o Brasil é superado somente pela China (65,2%) e Índia (71,1%). Apenas na Rússia e nos Estados Unidos essa proporção é inferior a 50%. Os negócios voltados para o consumidor final aparecem em maior número por serem os mais fáceis de se criar e por representarem o tipo de atividade que mais exige personalização, o que facilita o surgimento de tantos negócios para atender nichos específicos.

Nos Estados Unidos e na Alemanha, “atividades orientadas para negócios” é o segundo setor mais representativo (34,8% e 24,2% respectivamente) entre os empreendedores iniciais. Esse é um traço de economias mais competitivas e maduras. No Relatório de Competitividade Global (World Economic Forum, 2018¹⁶), os Estados

Unidos aparecem em 1º lugar e a Alemanha em 3º no ranking, ao passo que a Rússia (11,8%) ocupa a 43ª posição, a Índia (4,4%), 58ª, e o Brasil (11,9%) está em 72º o lugar.

Nas atividades industriais, os empreendedores iniciais brasileiros (29,6%) estão atrás apenas dos russos (37,4%). Neste setor os empreendedores que têm a menor participação são os alemães (16,5%) e os americanos (17,3%), justamente os dois países que estão no topo das atividades orientadas para negócios.

Ressalta-se que no caso do Brasil também são classificadas como atividades industriais as produzidas na própria residência do empreendedor, como a preparação de alimentos, a confecção de vestuário e o artesanato.

O Brasil é o único dos países em que a participação na atividade extrativa não chega a 1%. Na Rússia, Alemanha e Índia a proporção de

¹⁴Na classificação internacional as atividades de diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc., não estão incluídas em nenhum dos grupos. No Brasil essas atividades são classificadas como serviços domésticos.

¹⁵Nesse item são consideradas todas as atividades que se caracterizam como de confecção ou fabricação de qualquer produto, atividades de transporte de qualquer natureza e atividades relacionadas à construção civil incluindo a parte elétrica, hidráulica e de produtos químicos.

¹⁶WORLD ECONOMIC FORUM. Competitiveness Report 2018. Genebra: World Economic Forum, 2018.

Tabela 4.1

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) segundo a atividade econômica - Países selecionados - 2018

Países	% das atividades dos empreendedores iniciais				
	Setor extrativo	Industriais	Orientadas para negócios	Orientadas para o consumidor final	Total
Brasil	0,5	29,6	11,9	58,0	100,0
Alemanha	6,9	16,5	24,2	52,4	100,0
China	1,4	20,1	13,4	65,2	100,0
Colômbia	3,8	27,6	16,5	52,1	100,0
Estados Unidos	4,4	17,3	34,8	43,5	100,0
Índia	5,9	18,6	4,4	71,1	100,0
Rússia	8,9	37,4	11,8	42,0	100,0

Fonte: GEM 2018

empreendedores envolvidos com esse tipo de atividade é superior a 5%. No PIB do Brasil de 2017, o setor extrativista representou 1,7%. Isso significa que, apesar de ser um número baixo, está coerente com o contexto econômico local.

Entre os empreendedores estabelecidos (**tabela 4.2**), as atividades orientadas ao consumidor

final são as mais representativas no Brasil, assim como no mundo. Nos Estados Unidos, essa atividade com 29,8% é superada pelas orientadas às empresas (32,8%), mas apenas em três pontos percentuais. A Alemanha também possui grande parte dos empreendedores estabelecidos atuando em atividades orientadas para negócios.

Tabela 4.2

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo a atividade econômica - Países selecionados - 2018

Países	% das atividades dos empreendedores estabelecidos				
	Setor extrativo	Industriais	Orientadas para negócios	Orientadas para o consumidor final	Total
Brasil	1,8	37,9	6,7	53,6	100,0
Alemanha	9,5	14,1	30,3	46,1	100,0
China	5,4	29,3	10,7	54,7	100,0
Colômbia	2,8	24,5	20,7	52,0	100,0
Estados Unidos	12,2	25,2	32,8	29,8	100,0
Índia	27,5	17,6	5,5	49,4	100,0
Rússia	2,6	36,5	7,6	53,2	100,0

Fonte: GEM 2018

Quando se compara os empreendedores iniciais e os estabelecidos, em quase todos os países se verifica uma diminuição na diferença entre aqueles que atuam no setor de atividades voltadas ao consumidor final e aqueles que atuam com atividades voltadas às empresas. Na Rússia, a diferença entre orientação para o consumidor e orientação às empresas aumenta substancialmente entre os empreendedores estabelecidos, saindo de 42% para 53,2%. O percentual de atividades orientadas para negócios no Brasil é menor para

os empreendedores estabelecidos e assim como os iniciais, a grande maioria se caracteriza por manufatura simples e pouco intensiva em uso de conhecimento e tecnologia.

Da mesma forma que entre os iniciais, empreendedores estabelecidos brasileiros e russos têm as maiores participações quando se trata de atividades industriais. Entre os empreendedores estabelecidos nesses países, mais de um terço estão envolvidos com este setor de atividade.

Com relação às atividades extrativas, nota-se que elas são mais representativas em meio aos empreendedores estabelecidos. Apenas na Rússia e na Colômbia registra-se uma

menor participação desta atividade entre os estabelecidos do que entre os empreendedores iniciais.

4.2 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo o estágio do empreendimento

Entre os empreendedores nascentes, o destaque são as atividades relacionadas a restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas. Esse grupo, isoladamente, representa mais de um terço dos negócios criados por empreendedores nesse estágio. Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios, manutenção e reparação de veículos automotores e atividades de organização de eventos, exceto culturais e esportivos, formam um segundo grupo, com 17,1%. As demais atividades (46,2%) estão distribuídas em um grande contingente de outros negócios.

Em relação aos empreendedores novos, nota-se uma maior diversificação. As sete principais atividades respondem por aproximadamente 52%, tendo a CNAE “restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas” como a principal, mas com um percentual muito menor que o verificado entre os nascentes (14,4%). Esse mesmo grupo, quando se analisa os empreendedores estabelecidos, responde por 6,6%.

Da mesma forma que entre os empreendedores novos, entre os estabelecidos também se registra que sete atividades respondem por aproximadamente 50% dos empreendimentos neste estágio, não apresentando grandes diferenças quando se compara com os empreendedores novos. A análise dessas informações reforça o desafio de se começar novos negócios no Brasil. Conforme pesquisa realizada pelo Sebrae (2016)¹⁸, a taxa de sobrevivência de empresas brasileiras em dois anos foi de 76,6%. Se forem consideradas somente as microempresas, essa taxa foi de aproximadamente 50%. Uma vez que a pesquisa se concentra em empresas formalmente constituídas, diferentemente do GEM, evidencia-se a fragilidade das atividades realizadas pelos empreendedores nascentes. Poucos negócios que surgem conseguem se tornar viáveis a ponto de serem formalmente constituídos.

¹⁸Sebrae. Sobrevivência das empresas no Brasil. Sebrae: Brasília, 2016.

Tabela 4.3

Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018

Atividades dos empreendedores					
Nascentes		Novos		Estabelecidos	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	36,7	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	14,4	Serviços especializados para construção	10,6
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	5,8	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	8,9	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,8
Manutenção e reparação de veículos automotores	5,7	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	8,3	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,6
Atividades de organização de eventos, exceto culturais e esportivos	5,6	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,1	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	6,6
		Serviços especializados para construção	4,7	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	6,4
		Manutenção e reparação de veículos automotores	4,6	Manutenção e reparação de veículos automotores	6,2
		Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	3,8	Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	5,0
Outras atividades	46,2	Outras atividades	48,1	Outras atividades	48,7

Fonte: GEM Brasil 2018

4.3 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo o gênero

Os empreendimentos conduzidos por homens são mais diversificados. Oito diferentes atividades respondem por aproximadamente 50% dos empreendimentos criados por eles, enquanto apenas quatro diferentes atividades desenvolvidas pelas mulheres perfazem o mesmo patamar. No caso dos homens, destacam-se as atividades relacionadas à construção civil, com 13,7%, e restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas, com 10,8%. A área automotiva também se mostra atrativa para os homens, seja no segmento de manutenção e reparação de veículos ou de transporte de

carga, que, somados, alcançam em torno de 15% dos negócios liderados por eles. Em relação ao empreendedorismo feminino, 14,4% das atividades mais praticadas estão relacionadas com a questão da estética, seguido por restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas. As atividades de cuidados com idosos e crianças, diaristas, camareiras, cozinheiras, entre outras classificadas como serviços domésticos, que não aparecem entre as principais áreas de atuação dos homens, entre as mulheres representam 13,7%. Trata-se da segunda maior proporção.

Tabela 4.4 Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o gênero - Brasil - 2018

Atividades dos empreendedores			
Masculino		Feminino	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Serviços especializados para construção	13,7	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	14,4
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	10,8	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	13,7
Manutenção e reparação de veículos automotores	9,1	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	12,0
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	5,2	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	10,3
Transporte rodoviário de carga	4,6		
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	3,3		
Serviços ambulantes de alimentação	3,0		
Fabricação de artigos de serralheria, exceto esquadrias	2,6		
Outras atividades	47,6	Outras atividades	49,5

4.4 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo a faixa etária

Ao se analisar a faixa etária, percebe-se pouca diferença na diversidade das atividades dos empreendedores brasileiros, mas entre os mais jovens existe uma diversificação maior comparada aos seniores. Na faixa de 18 a 34 anos, oito atividades respondem por aproximadamente 50% dos negócios, enquanto que este mesmo patamar é atingido por seis atividades distintas entre os empreendedores de 55 a 64 anos.

Os serviços domésticos aumentam a participação conforme cresce a faixa etária considerada. Esse grupo representa 4,5% entre os mais jovens, 7% na faixa intermediária e cresce para

cerca de 14% entre os mais velhos. Uma vez que existe uma demanda maior por trabalhadores jovens no comércio e nas indústrias, essa prática acaba incentivando as pessoas com mais idade para o trabalho doméstico.

Algumas atividades são similares em todas as faixas etárias como restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas. Os serviços especializados para construção têm sua maior representatividade na faixa dos 35 aos 54 anos (10,5%) e é menor tanto entre os mais jovens (4,7%), quanto entre os mais velhos (5,7%).

Tabela 4.5

Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a faixa etária - Brasil - 2018

Atividades dos empreendedores		
18 a 34 anos	35 a 54 anos	55 a 64 anos
Atividades (CNAE) %	Atividades (CNAE) %	Atividades (CNAE) %
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza 11,4	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas 11,7	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.) 13,9
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas 11,0	Serviços especializados para construção 10,5	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas 11,2
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios 7,7	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios 7,8	Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas 9,2
Manutenção e reparação de veículos automotores 6,4	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza 7,3	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios 6,2
Serviços especializados para construção 4,7	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.) 7,0	Serviços especializados para construção 5,7
Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.) 4,5	Manutenção e reparação de veículos automotores 6,0	Manutenção e reparação de veículos automotores 5,1
Transporte rodoviário de carga 3,8	Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas 4,3	
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal 3,8		
Outras atividades 46,8	Outras atividades 46,5	Outras atividades 48,7

Fonte: GEM Brasil 2018

4.5 Principais atividades econômicas dos empreendedores no Brasil segundo a motivação

Com relação à motivação para empreender, a atividade “restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas” é a mais representativa, destacando-se com 17,7% entre os empreendedores motivados por oportunidade e com 14,6% entre os motivados por necessidade. Como a produção e comercialização de alimentos nem sempre ocorre em

negócios formalizados ou estruturados, torna-se mais fácil para os empreendedores explorarem seu espírito empreendedor em sua própria casa ou em pequenos negócios ambulantes. Essa é uma possível explicação para o destaque dos restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas na pesquisa.

Tabela 4.6 Distribuição percentual das atividades dos empreendedores em estágio inicial segundo a motivação - Brasil - 2018

Atividades dos empreendedores iniciais			
Oportunidade		Necessidade	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	17,7	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	14,6
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	8,0	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	13,5
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	7,1	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	11,6
Manutenção e reparação de veículos automotores	6,0	Serviços especializados para construção	8,4
Consultoria em tecnologia da informação	4,3	Transporte rodoviário de carga	5,3
Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	4,1		
Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	3,6		
Outras atividades	49,2	Outras atividades	46,6

Fonte: GEM Brasil 2018

Os serviços domésticos representam 13,5% dos empreendimentos por necessidade, mais de três vezes a representação entre os empreendedores por oportunidade, que foi de apenas 3,6%. Além destes, comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios também está significativamente representado nos dois grupos, contudo entre os que empreendem por necessidade a

participação é 4,5 pontos percentuais superior. Algumas atividades que aparentemente exigem um nível de conhecimento técnico diferenciado são representadas no empreendedorismo por oportunidade, e não por necessidade: manutenção e reparação de veículos automotores (6%), consultoria em tecnologia da informação (4,3%) e confecção de peças de vestuário (4,1%).

4.6 Métodos de comercialização adotados pelos empreendedores no Brasil

Um dos aspectos abordados pela pesquisa GEM diz respeito ao local de venda de produtos/serviços no Brasil. A própria casa é o local principal onde as atividades empreendedoras ocorrem, tanto dos empreendedores iniciais (44,3%), quanto dos estabelecidos (38,6%). Um ponto comercial fixo aparece em seguida, com

35,7% e 30,7%, respectivamente. A venda porta a porta, direta ou na casa do cliente representa 16,1% nos iniciais e 23,2% nos empreendedores estabelecidos. Com esses dados, é possível perceber a relevância das atividades informais e com pouca estruturação no contexto do empreendedorismo no Brasil.

Tabela 4.7 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo o local de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018

Local de venda	% dos empreendedores	
	Iniciais	Estabelecidos
Ambulante/rua	3,5	4,5
Barraca na feira	0,0	2,2
Porta a porta/venda direta/na casa do cliente	16,1	23,2
Ponto fixo/comércio	35,7	30,7
Na própria casa	44,3	38,6
Outro	0,4	0,8
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

Como é possível perceber analisando os dados da **tabela 4.7**, as vendas porta a porta/venda direta/na casa do cliente não se configuram como um simples estágio para abertura de um ponto fixo/comércio. Para muitos empreendedores estabelecidos essa é uma opção, seja pelos altos custos fixos de um ponto comercial, seja pela flexibilidade que a venda porta a porta/venda direta/na casa do cliente permite. Por outro lado, existe um decréscimo de empreendedores estabelecidos que vendem seus produtos e serviços na própria casa. Parte deles aproveitam essa experiência para validar seus negócios, aproveitando os custos mais baixos advindos do uso da estrutura já estabelecida.

Quando são analisados os locais de venda de produtos/serviços em relação à motivação dos empreendedores iniciais (**tabela 4.8**) se

observa uma forte predominância da comercialização nas próprias residências entre os que empreendem por necessidade (51,8%). Entre os que empreendem por oportunidade essa proporção é 12 pontos percentuais menor.

A comercialização de produtos/serviços em ponto comercial fixo representa a maior parcela dos empreendedores por oportunidade com 42,6%, apesar de ser pequena a diferença para a venda na própria casa (3 pontos percentuais).

A venda direta, na casa do cliente, também apresenta uma representatividade importante entre os locais de venda adotados pelos empreendedores iniciais brasileiros, sobretudo para os que empreendem por necessidade, pois aproximadamente um em cada cinco desses utilizam essa forma de comercialização.

Tabela 4.8 Distribuição percentual da motivação dos empreendedores iniciais segundo o local de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018

Local de venda	% dos empreendedores	
	Oportunidade	Necessidade
Ambulante/rua	4,0	2,9
Barraca na feira	0,0	0,0
Porta a porta/venda direta/na casa do cliente	13,3	21,0
Ponto fixo/comércio	42,6	24,4
Na própria casa	39,5	51,8
Outro	0,6	0,0
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

Com relação à forma de venda, os negócios realizados pessoalmente/balcão ocupam o primeiro lugar com 57,7% (iniciais) e 61,4% (estabelecidos). Telefone fixo, celular, SMS e WhatsApp também merecem destaque, com aproximadamente 30% das vendas realizadas.

Os empreendedores estabelecidos fazem pouco uso de internet/site próprio/e-mail/rede social, com 4,1% das vendas realizadas. Apesar do grande crescimento do marketing digital, essas tecnologias mais elaboradas ainda não foram apropriadas pelos empreendedores.

Tabela 4.9 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a forma de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018

Forma de venda	% dos empreendedores	
	Iniciais	Estabelecidos
Internet/site próprio/e-mail/rede social	11,3	4,1
Telefone fixo/celular/SMS/WhatsApp	27,3	29,9
Pessoalmente/balcão	57,7	61,4
Outro	3,7	4,3
Não respondeu	0,0	0,3
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

Considerando a motivação para empreender, a proporção de empreendedores iniciais por oportunidade que utilizam internet, site próprio ou rede social para efetivar suas ações comerciais é 3,5 vezes superior a dos empreendedores por necessidade, evidenciando a escassez de recurso que caracteriza este último tipo de empreendimento.

Entretanto, nos dois casos, com proporções praticamente equivalentes, a venda pessoal predomina com aproximadamente 58%, determinando uma larga diferença para a forma que ocupa a segunda colocação: a venda por telefone, incluindo as mensagens instantâneas e WhatsApp.

Tabela 4.10 Distribuição percentual da motivação dos empreendedores iniciais segundo a forma de venda de seus produtos/serviços - Brasil - 2018

Forma de venda	% dos empreendedores	
	Oportunidade	Necessidade
Internet/site próprio/e-mail/rede social	15,6	4,4
Telefone fixo/celular/SMS/WhatsApp	24,4	32,0
Pessoalmente/balcão	57,1	58,5
Outro	2,9	5,2
Não respondeu	0,0	0,0
Total	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

Características dos Empreendimentos

5

Capítulo 5

5 Características dos Empreendimentos

Neste capítulo, o foco da análise está nas características dos empreendimentos, com destaques para o nível de formalização, a geração

de empregos, o faturamento anual e o potencial de inovação.

5.1 Formalização

5.1.1 Situação dos empreendedores brasileiros com relação à formalização dos empreendimentos

Nos últimos anos, cresceu sensivelmente o número de empresas formalizadas no Brasil, graças aos programas de incentivo como a implantação e ampliação do Simples Nacional e o fortalecimento da figura do Microempreendedor Individual (MEI). Segundo dados da Receita Federal do Brasil¹⁹, em 2013 existiam 8.236.475 adesões ao Simples Nacional e em 2018, passou para 12.764.000, representando um aumento de 55% em apenas 5 anos. Em relação ao MEI, esse aumento foi ainda maior, saindo de 3.601.253 para 7.584.523 empreendedores (aumento de 110%). No entanto, a

pesquisa GEM Brasil 2018 revelou que ainda existem muitos empreendedores que não possuem o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Em média, somente 22,8% dos empreendedores estão formalizados (**tabela 5.1**). Apesar do baixo nível de formalização, em 2018, verificou-se um aumento de mais de 7 pontos percentuais na proporção de empreendedores que possuem CNPJ em relação ao registrado no ciclo 2017 da pesquisa (15,2%). Essa variação deveu-se sobretudo ao expressivo aumento entre os empreendedores iniciais, passando de 10,3% em 2017 para 19,5% em 2018.

Tabela 5.1 Distribuição percentual dos empreendedores que possuem CNPJ por estágio - Brasil - 2018

Estágio	% dos empreendedores	
	2017	2018
Empreendedorismo total	15,2	22,8
Empreendedorismo inicial	10,3	19,5
Novos	13,4	19,3
Nascentes	1,0	20,9
Empreendedorismo estabelecido	22,2	26,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹⁹RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Estatísticas do simples nacional. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/arrecadacao/estatisticasarrecadacao.aspx>>. Acesso em: 18 jan. 2019

A **tabela 5.2** revela o principal motivo que levou a maioria dos empreendedores a não obterem o CNPJ: 79,4% ainda não sentem necessidade. A explicação para esta grande falta de interesse pode ser devida a atuação de empreendedores em negócios que não exigem CNPJ para existirem sob condição formal, por exemplo a atividade agropecuária, onde a maioria precisa apenas do registro na Secretaria da Agricultura, e do

artesanato que pode ser exercido legalmente só com o registro de autônomo. Além disso, em alguns casos os empreendedores são considerados nascentes e por isto estão ainda na fase de concepção do negócio. Observa-se também na tabela que em quase 12% das menções existe uma questão financeira envolvida na opção de não formalizar os empreendimentos.

Tabela 5.2 Distribuição percentual dos empreendedores sem CNPJ segundo os motivos que os levaram a **não obter** CNPJ - Brasil - 2018

Motivo	% dos empreendedores sem CNPJ ¹
Não vê necessidade	79,4
Formalizar custa caro	8,5
Não sabe se vai continuar com o negócio por muito tempo	4,7
Não tem condições de pagar os impostos	3,4
A formalização é um processo demorado	1,7
Tem apenas um cliente	0,9
Restrição cadastral (SEPROC)	0,1
Outro motivo	2,5

Fonte: GEM Brasil 2018

¹A soma dessas opções pode não totalizar 100% pelo fato de ocorrerem respostas múltiplas.

Entre os empreendedores que optaram por obter o CNPJ (**tabela 5.3**), além do simples fato de ter a empresa regularizada (cerca de 87% indicaram este motivo), nota-se também que, para uma parcela considerável deles (20,6%), pesou o fato de que com a formalização poderiam contribuir para a previdência. Nesse caso, parece ser mais uma razão de ordem

pessoal do que uma escolha estratégica. Razões comerciais (como a possibilidade de emissão de notas fiscais), exigências para ser inserido em atividades terceirizadas e alcance de novos mercados consumidores foram determinantes para a decisão de buscar a formalização, totalizando 17,8%.

Tabela 5.3 Distribuição percentual dos empreendedores com CNPJ segundo os motivos que os levaram a **obter** CNPJ - Brasil - 2018

Motivo	% dos empreendedores com CNPJ ¹
Estar regularizado	86,9
Contribuir à previdência	20,6
Exigência dos clientes quanto à emissão de nota fiscal	9,0
Exigência da empresa onde trabalhava para se tornar terceirizado	6,0
Vender para mais mercados, por exemplo, empresas	2,8
Outro motivo	1,1

Fonte: GEM Brasil 2018

¹A soma dessas opções pode não totalizar 100% pelo fato de ocorrerem respostas múltiplas.

5.1.2 Comparação entre as atividades econômicas dos empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados

Três atividades se repetem com proporções semelhantes tanto entre aqueles empreendedores que possuem CNPJ como entre os que não possuem: restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas; cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza; e comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios.

Os restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas são as atividades mais comuns entre os empreendedores que não possuem CNPJ. Eles atuam em atividade de risco, mas nem sempre conseguem

cumprir as exigências mínimas necessárias para a operação. Esse setor tem sido impulsionado pelo aumento do consumo de alimentação fora da residência e por outras mudanças comportamentais, como o aumento do número de mulheres trabalhando fora da residência, redução do tamanho das famílias, dentre outros fatores.

Das seis principais atividades sem CNPJ identificadas, quatro delas são empreendimentos realizados preponderantemente por mulheres, com exceção dos serviços especializados para construção e de confecção de peças de vestuário.

Tabela 5.4 Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a formalização - Brasil - 2018

Atividades dos empreendedores			
Com CNPJ		Sem CNPJ	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Manutenção e reparação de veículos automotores	11,1	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	11,3
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	11,0	Serviços especializados para construção	9,5
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,6	Serviços domésticos (diaristas, cuidadores de crianças e idosos, jardineiros, camareiros, caseiros, cozinheiros, etc.)	9,2
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	6,2	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	8,3
Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	6,2	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,8
Transporte rodoviário de carga	3,6	Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	5,2
Serviços ambulantes de alimentação	3,0		
Outras atividades	49,3	Outras atividades	48,8

5.1.3 Comparação entre os tipos de clientes dos empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados

Entre os empreendedores iniciais com CNPJ, o atendimento exclusivo ao consumidor direto é de 77%, dez pontos percentuais a menos do que entre os que não possuem CNPJ. Essa diferença é superior a 30 pontos percentuais entre os estabelecidos.

Como é de se esperar, o percentual de empreendedores que atuam junto a outros negócios é mais alto no grupo que possui CNPJ, tanto para os empreendedores iniciais quanto para os estabelecidos, mas essa diferença é expressivamente mais alta entre os estabelecidos.

Tabela 5.5 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o tipo de cliente de suas atividades - Brasil - 2018

Tipo de cliente	% dos empreendedores			
	Iniciais		Estabelecidos	
	Com CNPJ	Sem CNPJ	Com CNPJ	Sem CNPJ
Consumidor direto (pessoa física)	77,0	86,6	61,5	92,5
Outros negócios (pessoa jurídica)	11,0	6,9	13,7	2,8
Ambos	12,0	6,5	24,8	4,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

5.2 Geração de empregos e faturamento

5.2.1 Situação dos empreendedores brasileiros com relação à geração de empregos e faturamento dos empreendimentos

Mais de 70% dos empreendedores faturam anualmente até R\$24.000,00, sendo que, destes, aproximadamente dois terços afirmam ter um faturamento equivalente a mil reais por mês (tabela 5.6).

Quase 80% dos empreendimentos no Brasil não possuem empregados. As iniciativas autônomas são as mais expressivas. O baixo nível de funcionários empregados tende a reduzir o

alcance dos negócios e, conseqüentemente, seu faturamento. Segundo o IBGE, o salário médio do brasileiro em 2017 foi de R\$ 2.100,00²⁰. Quase 75% dos empreendedores apresentaram faturamento menor do que a renda média da população brasileira. Nessa comparação não foram considerados os custos e impostos. Isso evidencia o baixo valor agregado da maior parte dos empreendimentos gerados. Por sua vez, segundo estudo do Sebrae (2018)²¹, as mi-

²⁰IBGE. Pesquisa mensal de empregos. Disponível em: <https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm> Acesso em: 18 jan. 2019.

²¹Sebrae. Perfil das microempresas e empresas de pequeno porte. Brasília: Sebrae, 2018.

croempresas e as empresas de pequeno porte respondem por 27% do PIB e são responsáveis por 54% dos empregos formais no Brasil, o que confirma a importância do empreendedorismo no país. Os dados do GEM demonstram que,

mesmo apresentando individualmente baixo faturamento e baixo nível de contratação de pessoal, estima-se que esse grupo de empreendedores gera em torno de 3,6 milhões de postos de trabalho.

Tabela 5.6 Distribuição percentual dos empreendedores segundo o número de empregados de seus empreendimentos e o faturamento anual - Brasil - 2018

Faturamento anual	Percentual empreendedores	Número de empregados				
		Não informou	Nenhum empregado	1 empregado	2 a 4 empregados	5 ou mais empregados
Não informou	5,9	0,5	3,9	0,5	0,8	0,2
Ainda não faturou nada	2,8	2,1	0,7	0,0	0,0	0,0
Até R\$ 12.000,00	48,6	1,9	43,0	3,0	0,6	0,0
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	23,8	0,1	21,1	2,5	0,1	0,0
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	9,5	0,0	5,5	3,2	0,8	0,0
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	3,2	0,0	1,7	0,6	0,8	0,0
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	2,4	0,0	1,4	0,5	0,5	0,0
De R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00	3,4	0,0	1,3	0,5	1,4	0,2
Acima de R\$ 360.000,00	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Total	100,0	4,7	78,9	10,8	5,1	0,6

Fonte: GEM Brasil 2018

Em algumas situações pode parecer incoerente a quantidade de empregados comparado ao faturamento do negócio. Para entender esses casos é preciso levar em consideração que alguns dos empregos não são formais, sendo

que, por exemplo, podem ter um vínculo simples como o da venda direta, onde uma única pessoa tem o cadastro, porém alguns familiares e amigos auxiliam na venda como forma de complementar a renda.

5.2.1.1 Comparação entre empreendedores formalizados e não formalizados

O percentual de empreendedores iniciais que geram três ou mais postos de trabalho é quase 5 vezes maior entre os que possuem CNPJ em relação aos que não possuem (**tabela 5.7**). Entre os estabelecidos, é 13 vezes maior. Difícil afirmar se a formalização é o fato gerador de novos empregos, mas existe uma evidente diferença entre os negócios formalizados e os não formalizados na capacidade de geração de postos de trabalho. Isso se torna ainda mais

evidente quando são analisados os casos das empresas com três ou mais empregados. As exigências do mercado e a fiscalização podem ser fatores que incentivam a formalização das empresas que se desenvolveram e que precisam de mais mão de obra. Como o Ministério do Trabalho aplica multas pelo não registro dos empregados, a tendência é que, com o crescimento da empresa, ocorra a formalização de suas atividades.

Tabela 5.7 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o número de empregados de seus empreendimentos - Brasil - 2018

Número de empregados	% dos empreendedores			
	Iniciais		Estabelecidos	
	Com CNPJ	Sem CNPJ	Com CNPJ	Sem CNPJ
Não informou	10,0	7,9	5,0	1,9
Nenhum empregado	58,8	78,7	66,2	89,0
1 empregado	16,8	9,8	11,1	7,4
2 empregados	7,5	2,2	9,6	1,0
3 ou mais empregados	6,9	1,4	8,1	0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

Com relação ao faturamento (**tabela 5.8**), o sentido da análise é muito semelhante ao da geração de postos de trabalho. Cerca de um terço dos empreendedores iniciais que possuem CNPJ apresentam faturamento de seus negócios equivalente a pelo menos dois mil reais por mês. A proporção dos que alcançam esse faturamento sem possuir o CNPJ é de pouco mais de 13%,

ou seja, menos da metade na comparação com os empreendedores iniciais que possuem CNPJ. Quando se analisa os empreendedores estabelecidos a diferença comparativa se acentua. É 9 vezes maior a proporção dos empreendedores estabelecidos com faturamento de pelo menos quatro mil reais que possuem CNPJ em relação aos que não possuem.

Tabela 5.8 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais e estabelecidos segundo a formalização e o faturamento anual de seus empreendimentos - Brasil - 2018

Faturamento anual	% dos empreendedores			
	Iniciais		Estabelecidos	
	Com CNPJ	Sem CNPJ	Com CNPJ	Sem CNPJ
Não informou	10,8	3,5	12,9	4,5
Ainda não faturou nada	6,0	6,3	0,0	0,0
Até R\$ 12.000,00	21,9	58,3	22,2	55,5
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	28,6	18,5	16,1	30,2
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	14,3	8,0	21,9	4,8
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	8,7	2,3	3,5	2,5
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	3,6	1,2	8,2	1,4
De R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00	6,1	1,8	12,7	1,2
Acima de R\$ 360.000,00	0,0	0,0	2,5	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2018

5.3 Potencial de inovação

5.3.1 Contexto internacional sobre o potencial de inovação dos empreendimentos

O potencial de inovação refere-se à presença de características relacionadas com a inovação, como a oferta de produtos e serviços novos para alguns ou todos os clientes, o baixo número de concorrentes, a idade da tecnologia adotada na empresa e a existência de consumidores no exterior.

De todos os países selecionados, o Brasil é o que apresenta os números menos favoráveis em relação à inovação dos empreendimentos. Isso ocorre tanto para os empreendedores iniciais (**tabela 5.9**) quanto para os estabelecidos (**tabela 5.10**).

Tabela 5.9 Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais, segundo as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços produzidos pelos seus empreendimentos - Países selecionados - 2018

Países	% dos empreendedores iniciais			
	Produto/serviço novo para alguns ou para todos	Poucos ou nenhum concorrente	Tecnologia com menos de 5 anos	Consumidores no exterior
Brasil	8,4	27,7	2,2	0,7
Alemanha	44,5	53,2	26,2	52,4
China	81,4	37,3	46,8	37,2
Colômbia	38,4	28,4	20,6	42,5
Estados Unidos	50,3	56,8	26,3	65,4
Índia	72,1	58,1	51,6	41,4
Rússia	25,1	27,1	31,2	6,0

Fonte: GEM 2018

¹Itens mutuamente exclusivos. Sendo que o parâmetro para cada valor é 100%.

Sobre a novidade do produto ou serviço, o Brasil destoa de todos os países do grupo de comparação. Tanto para empreendedores iniciais como estabelecidos, uma pequena parcela afirma que seus produtos ou serviços são considerados novos por pelo menos alguns de seus clientes (8,4% e 4,4% respectivamente). O segundo país com proporção mais baixa nesse item foi a

Rússia com 25,1% dos empreendedores iniciais e 18,5% dos estabelecidos.

Destacam-se positivamente para o quesito novidade do produto a China e a Índia com 81,4% e 72,1% respectivamente para empreendedores iniciais. Para empreendedores estabelecidos foram 79,2% na China e 68,9% na Índia.

Tabela 5.10 Distribuição percentual¹ dos empreendedores estabelecidos, segundo as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços produzidos pelos seus empreendimentos - Países selecionados - 2018

Países	% dos empreendedores estabelecidos			
	Produto/serviço novo para alguns ou para todos	Poucos ou nenhum concorrente	Tecnologia com menos de 5 anos	Consumidores no exterior
Brasil	4,4	29,9	0,8	1,1
Alemanha	22,9	30,3	5,7	44,5
China	79,2	38,9	28,1	42,7
Colômbia	28,6	16,4	10,3	39,2
Estados Unidos	24,6	33,3	6,6	61,1
Índia	68,9	49,0	40,0	51,8
Rússia	18,5	18,5	12,7	5,6

Fonte: GEM 2018

¹Itens mutuamente exclusivos. Sendo que o parâmetro para cada valor é 100%.

Com relação à concorrência, o Brasil apresenta uma posição mais favorável para os empreendedores estabelecidos: pouco mais de um quarto deles declara que opera em um ambiente com poucos ou nenhum concorrente. Para os empreendedores iniciais, o percentual brasileiro para baixa concorrência (27,7%) só está acima da Rússia (27,1%).

Outro ponto que o Brasil se destaca negativamente é na idade da tecnologia adotada. Somente 2,2% dos empreendedores novos e 0,8% dos estabelecidos responderam que empregam tecnologias mais recentes (desenvolvidas nos últimos 5 anos). Na Índia, esses números são 51,6% e 40%, respectivamente, superior até mesmo aos Estados Unidos e Alemanha.

5.3.2 Comparação entre empreendedores brasileiros formalizados e não formalizados

De uma forma geral, percebe-se que os negócios dos empreendedores iniciais formalizados apresentam melhores números em relação ao potencial de inovação dos empreendimentos (**tabela 5.11**). Isso difere para os empreendedores estabelecidos nos

itens: produto/serviço novo para alguns ou para todos, poucos ou nenhum concorrente e consumidores no exterior. Apenas no item tecnologia com menos de 5 anos, o percentual dos estabelecidos com CNPJ superou o dos não formalizados.

Tabela 5.11 Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais e estabelecidos, segundo a formalização e as características relacionadas à inovação dos produtos e serviços de seus empreendimentos - Brasil - 2018

Características relacionadas à inovação	% dos empreendedores			
	Iniciais		Estabelecidos	
	Com CNPJ	Sem CNPJ	Com CNPJ	Sem CNPJ
Produto/serviço novo para alguns ou para todos	12,7	7,5	3,3	4,4
Poucos ou nenhum concorrente	28,7	27,7	26,6	31,7
Tecnologia com menos de 5 anos	3,7	1,5	3,2	0,0
Consumidores no exterior	1,6	0,3	0,0	1,6

Fonte: GEM 2018

¹Itens mutuamente exclusivos. Sendo que o parâmetro para cada valor é 100%.

Em relação ao ambiente concorrencial, parece que este fator não exerce influência sobre a disposição do empreendedor em formalizar-se. Pequenas diferenças são verificadas entre aqueles que possuem e não possuem o CNPJ, seja entre os iniciais ou estabelecidos.

A idade da tecnologia utilizada parece ser um fator preponderante para a decisão de obtenção do CNPJ. O percentual dos empreendedores iniciais que identificam na tecnologia que utilizam idade inferior a 5 anos e têm CNPJ é quase 2,5 vezes maior do que aqueles que não são formalizados. Essa constatação entre os estabelecidos é ainda mais vigorosa, pois todos que afirmam utilizar tecnologias recentes têm empreendimentos que contam com CNPJ.

Mentalidade Empreendedora e Sonhos

6

Capítulo 6

6

Mentalidade Empreendedora e Sonhos

A mentalidade empreendedora é um conceito que está associado à percepção e avaliação interna do indivíduo sobre o ambiente no qual ele está inserido e à existência de condições que podem influenciar de forma positiva ou negativa na decisão de empreender. Essa avaliação considera questões próprias de cada indivíduo como maior abertura para novas experiências,

mas também influências sociais tais como o relacionamento com empreendedores e acesso a informações dos meios de comunicação e de instituições que apoiam a criação de novos empreendimentos. Os sonhos são os desejos, expectativas e intenções manifestadas pelos empreendedores pesquisados.

6.1 Mentalidade empreendedora

Um dos fatores que contribuem para a formação da mentalidade empreendedora é o acesso a histórias, exemplos de pessoas e organizações que empreendem, bem como a convivência com empreendedores. No Brasil, 34,4% dos entrevistados afirmaram conhecer pessoalmente empreendedores que iniciaram os negócios nos últimos dois anos. Nos países considerados, pelo menos um terço da população afirma conhecer

pessoalmente empreendedores que iniciaram os negócios nos últimos dois anos, com exceção da Alemanha (23,7%), que apresenta um número baixo, em grande parte consequência dos poucos negócios, proporcionalmente, que foram abertos nos últimos anos. China e Colômbia se destacam por apresentar proporções superiores a 40%.

Tabela 6.1

Distribuição percentual¹ da população segundo a mentalidade empreendedora: convivência com empreendedores - Países selecionados - 2018

Países	% da população que afirma conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos	Posição ²
Brasil	34,4	31/49
Alemanha	23,7	10/49
China	45,7	15/49
Colômbia	42,1	22/49
Estados Unidos	38,5	27/49
Índia	31,5	39/49
Rússia	35,7	45/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Posição do valor observado em relação aos 49 países participantes.

Em relação às oportunidades percebidas para os próximos seis meses, ou seja, para um futuro de curto prazo (**tabela 6.2**), 31,4% da população brasileira pesquisada afirma perceber boas oportunidades para um novo negócio. Conforme mencionado no primeiro capítulo, 17,9% dos brasileiros já são empreendedores iniciais. Isso

significa que, para cada 10 brasileiros, aproximadamente 6 transformam essa percepção na estruturação ou na abertura de um novo negócio. Se, por um lado, a percepção não está entre as mais altas, por outro, ela vem acompanhada da conversão em um negócio.

Estados Unidos e Colômbia apresentam altas taxas de percepção de oportunidade para novos negócios. No entanto, a quantidade de pessoas que convertem essa percepção em empreendimentos é bem próxima da taxa apresentada no Brasil. Por exemplo, nos Estados Unidos,

apesar de ser o país em que mais se percebem boas oportunidades de negócio, para cada 10 pessoas que enxergam boas oportunidades de negócio, tem-se apenas dois empreendedores em estágio inicial. Na Alemanha essa relação é ainda menor (1).

Tabela 6.2 Distribuição percentual¹ da população segundo a mentalidade empreendedora: oportunidades de novos negócios - Países selecionados - 2018

Países	% da população que afirma perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem	Posição ²
Brasil	31,4	40/49
Alemanha	42,1	5/49
China	35,1	11/49
Colômbia	57,5	20/49
Estados Unidos	69,8	28/49
Índia	49,8	35/49
Rússia	22,8	45/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Posição do valor observado em relação aos 49 países participantes.

A exploração de uma oportunidade está relacionada também ao domínio de conhecimento, habilidade e experiência para iniciar e gerenciar o novo negócio. Nesse item, o Brasil,

juntamente com Colômbia, Estados Unidos e Índia se destacam com mais de 50% da amostra, afirmando possuir essas condições para abrir um novo negócio.

Tabela 6.3 Distribuição percentual¹ da população segundo a mentalidade empreendedora: conhecimento, habilidade e experiência - Países selecionados - 2018

Países	% da população que afirma ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio	Posição ²
Brasil	54,3	14/49
Alemanha	38,3	6/49
China	24,2	13/49
Colômbia	66,4	20/49
Estados Unidos	55,6	40/49
Índia	52,2	47/49
Rússia	27,5	48/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Posição do valor observado em relação aos 49 países participantes.

O medo do fracasso parece não ser uma restrição ao empreendedorismo (**tabela 6.4**), pois, em todos os países selecionados, mais de 55% da população afirma que o medo não impediria que começassem um novo negócio. A variação dessa

proporção é muito pequena nos países. Apenas a Colômbia se destaca com cerca de 12 pontos percentuais a mais que a média dos demais. O Brasil registra o menor percentual, 56%, mas não está muito abaixo de outros como Índia e Rússia.

Tabela 6.4

Distribuição percentual¹ da população segundo a mentalidade empreendedora: medo de fracassar - Países selecionados - 2018

Países	% da população que afirma que o medo de fracassar não impediria que começassem um novo negócio	Posição ²
Brasil	56,0	37/49
Alemanha	61,3	5/49
China	60,4	21/49
Colômbia	72,3	23/49
Estados Unidos	60,6	25/49
Índia	59,9	27/49
Rússia	59,9	28/49

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

²Posição do valor observado em relação aos 49 países participantes.

Quando analisada a mentalidade empreendedora no Brasil, comparando a população de **não empreendedores** com a de **empreendedores (tabela 6.5)**, observa-se que, em todos os itens, a percepção positiva do ambiente é bem maior entre os empreendedores.

A distância entre os dois grupos é mais acentuada quando se trata do “medo de fracassar” e da autoavaliação sobre “habilidades, conhecimento e experiência”. Enquanto cerca de 45% dos não empreendedores afirmam ter as habi-

dades para iniciar um negócio, entre os empreendedores esse percentual chega a quase 70%. Da mesma forma, 64,2% dos empreendedores afirmam que o medo de fracassar não impediria a iniciativa de um novo negócio, para 50,9% dos não empreendedores.

Apenas no critério que avalia a percepção de boas oportunidades a diferença entre os dois grupos é inferior a 10 pontos percentuais, mas mesmo assim é significativa.

Tabela 6.5

Distribuição percentual¹ da população segundo a mentalidade empreendedora: comparação entre indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2018

Mentalidade	Não empreendedores	Empreendedores
Afirmam conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos	30,1	41,5
Afirmam perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem	28,2	36,7
Afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio	45,1	69,2
Afirmam que o medo de fracassar não impediria que começassem um novo negócio	50,9	64,2

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos da referida classificação.

6.2 Sonhos

Juntamente com a mentalidade empreendedora, a pesquisa GEM analisa os sonhos do brasileiro, incluindo a vontade de ter o próprio negócio. Os principais sonhos identificados são apresentados na **tabela 6.6**. Em 2018, quase metade dos entrevistados afirmou sonhar com a compra da casa própria. Em 2017, esse sonho também ocupava o 1º lugar na pesquisa GEM Brasil, mas com 41,8%. Ter um negócio próprio foi apontado por um terço da população em 2018. Esse sonho teve um aumento significativo de 15,1

pontos percentuais em relação a 2017. Comparativamente com o desejo de fazer carreira em empresas, o sonho de abrir um negócio é 14 pontos percentuais maior nas citações da população. Um outro ponto que merece destaque é o baixo número de pessoas interessadas na carreira no serviço público (8,6%). Isso pode ser explicado, em parte, pelo nível de escolaridade exigido nos concursos públicos no Brasil e o alto nível de competição.

Tabela 6.6 Percentual¹ da população segundo "o sonho" - Brasil - 2018

Sonho	% da população
Comprar a casa própria	49,1
Viajar pelo Brasil	45,0
Comprar um automóvel	33,9
Ter o próprio negócio	33,0
Ter plano de saúde	27,7
Viajar para o exterior	25,1
Ter um diploma de ensino superior	22,2
Fazer carreira numa empresa	19,0
Casar ou constituir uma nova família	15,0
Comprar um computador/tablet/smartphone	12,3
Carreira no serviço público	8,6
Outro	10,8
Nenhum	3,1
Não respondeu	0,7

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual de cada população de 18 a 64 anos que tem como sonho o item especificado, cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

A **tabela 6.7** apresenta os sonhos divididos entre os indivíduos considerados empreendedores e não empreendedores. O sonho de ter um negócio é maior em torno de 6 pontos

percentuais entre os que já são empreendedores e aparece uma posição à frente no ranking dos sonhos, em 3º lugar.

Tabela 6.7 Distribuição percentual¹ da população segundo "o sonho": comparação entre indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2018

Sonho	% dos não empreendedores	% dos empreendedores
Comprar a casa própria	49,8	47,8
Viajar pelo Brasil	46,9	41,9
Ter o próprio negócio	30,6	36,9
Comprar um automóvel	35,0	32,2
Ter plano de saúde	28,5	26,3
Viajar para o exterior	26,1	23,4
Ter um diploma de ensino superior	23,9	19,4
Fazer carreira numa empresa	23,3	12,1
Casar ou constituir uma nova família	17,0	11,8
Comprar um computador/tablet/smartphone	13,2	10,8
Carreira no serviço público	10,4	5,8
Outro	8,9	13,9
Nenhum	2,8	3,7
Não respondeu	0,7	0,8

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual de cada população de 18 a 64 anos que tem como sonho o item especificado, cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

Os que são empreendedores apresentam menor vontade de seguir carreira no serviço público (5,8%) e em empresas (12,1%) do que os não empreendedores (10,4% e 23,3%, respectivamente). O sonho de comprar a casa própria é manifestado pelos dois grupos com números bem próximos.

Com um maior detalhamento, busca-se avaliar se existem diferenças nos sonhos da população quando consideradas as características sociodemográficas como gênero, faixa etária, escolaridade e renda familiar (**tabela 6.8**). Percebe-se que, para as variadas classes de todas as características, a proporção dos que expressam o desejo de ter o próprio negócio é mais alta do que dos que desejam fazer carreira numa empresa.

Considerando o gênero, a proporção dos que sonham ter o próprio negócio é idêntica para homens e mulheres, mas é mais alta entre os homens quando se trata de fazer carreira numa empresa (20,1% dos homens e 18,0% das mulheres).

Com relação à idade, os mais jovens, de 18 a 24 anos, são os que mais expressam sonhar em ter o próprio negócio. São 43,1% dessa população. A faixa etária dos 25 aos 34 anos apresenta a segunda maior proporção com 35,8% de menções. Esses dois grupos etários são também os que se destacam na indicação de fazer carreira em uma empresa, mas em proporções significativamente inferiores, com 34,9% e 24,1% respectivamente.

Indivíduos com escolaridade média, entre o ensino fundamental completo e médio completo, se destacam com distância das demais opções como o grupo que sonha em ter o próprio negócio. São 35,6% dos que possuem ensino fundamental completo e 34,6% daqueles com ensino médio completo. Também entre os indivíduos com renda familiar mais alta, encontram-se as proporções mais elevadas dos que sonham com um negócio próprio.

Tabela 6.8 Percentual¹ da população segundo "o sonho": comparação entre indivíduos que sonham "ter o próprio negócio" e que sonham "fazer carreira numa empresa" segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2018

Características sociodemográficas	% da população que sonha	
	Ter o próprio negócio	Fazer carreira numa empresa
Gênero		
Masculino	33,1	20,1
Feminino	32,9	18,0
Faixa etária		
18 a 24 anos	43,1	34,9
25 a 34 anos	35,8	24,1
35 a 44 anos	34,2	16,1
45 a 54 anos	27,4	10,3
55 a 64 anos	20,3	5,6
Escolaridade²		
Fundamental incompleto	29,0	12,9
Fundamental completo	35,6	17,1
Médio completo	34,6	23,2
Superior completo ou maior	29,6	16,5
Renda familiar		
Até 1 salário mínimo	29,7	18,6
Mais de 1 até 2 salários mínimos	36,7	19,1
Mais de 2 até 3 salários mínimos	38,0	20,0
Mais de 3 até 6 salários mínimos	40,9	23,2
Mais de 6 salários mínimos	34,2	21,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual de cada população de 18 a 64 anos que tem como sonho o item especificado, cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

²Fundamental incompleto = Nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto; Fundamental completo = Ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Médio completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Superior completo ou maior = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto e completo, doutorado incompleto e completo.

Condições para Empreender no Brasil e no Mundo

7

Capítulo 7

7

Condições para Empreender no Brasil e no Mundo

Nos seis capítulos anteriores deste documento, são apresentadas as análises baseadas nos dados obtidos na pesquisa com a população brasileira, através de entrevistas aplicadas a uma amostra representativa de 2084 indivíduos adultos. O presente capítulo é construído a partir das contribuições de um grupo de 41 profissionais do setor público e privado, como: agentes de promoção de políticas públicas, acadêmicos, empreendedores e demais pessoas que atuam e conhecem o contexto do empreendedorismo no Brasil. Também são apresentados os dados coletados com os especialistas dos seis países selecionados (Alemanha, China,

Colômbia, Estados Unidos, Índia e Rússia) para comparação com os resultados obtidos no Brasil. Em cada um dos 49 países participantes da pesquisa GEM em 2018, foram entrevistados pelo menos 36 especialistas.

O questionário padrão aplicado é composto por um conjunto de questões fechadas e abertas. Por meio das questões fechadas, os especialistas avaliam os principais fatores relacionados ao empreendedorismo, emitindo uma nota entre 1 e 9 para cada afirmação apresentada, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro.

Os principais fatores explorados pelas questões fechadas envolvem:

- Ambiente financeiro relacionado ao empreendedorismo;
- Políticas governamentais e sua efetividade para o desenvolvimento do empreendedorismo;
- Políticas governamentais voltadas para a criação formal dos negócios (burocracia) e aspectos tributários próprios do empreendedorismo;
- Programas governamentais de apoio à atividade empreendedora;
- Nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio;
- Nível de educação empreendedora no ensino técnico e superior;
- Nível de transferência e desenvolvimento de tecnologia como suporte aos novos empreendimentos;
- Acesso à infraestrutura comercial e profissional;
- Dinâmica do mercado interno;
- Aspectos relacionados com barreiras, custos, concorrência e legislação para o empreendedorismo;
- Acesso à infraestrutura física e de serviços;
- Normas culturais e sociais e apoio da sociedade.

Após a avaliação das questões fechadas, os especialistas são estimulados a apresentar suas opiniões de forma livre sobre os fatores que mais interferem na atividade empreendedora no país, apontando os que são favoráveis ou limitadores do comportamento empreendedor. As avaliações qualitativas emitidas pelos especialistas são classificadas em 20 temas, os quais apresentam equivalência com os 12 fatores apresentados acima e podem ser vistos na **quadro 7.1** (ver detalhamento no apêndice 1, sobre metodologia).

Além da pesquisa realizada no Brasil, o GEM faz uma análise comparada com os demais países integrantes do consórcio. Apesar dos questionários e da metodologia serem padronizados, é importante destacar que se trata de uma abordagem qualitativa que carrega o modelo mental e o quadro de referência únicos de cada entrevistado ou de cada país. No entanto, são informações úteis que expressam a percepção e o nível de expectativa de pessoas que atuam de forma direta com o empreendedorismo e sua promoção em diversos países.

7.1 Contexto internacional

Nesse item é apresentada a síntese das avaliações de especialistas sobre os fatores que afetam a atividade empreendedora nos países selecionados. Por se tratar das percepções de pessoas que atuam como empreendedores ou

na promoção do empreendedorismo, os dados podem variar de acordo com a percepção crítica de cada um, como também dos valores presentes em uma determinada sociedade.

Quadro 7.1 Equivalências entre fatores definidos para as questões fechadas e para as questões abertas - Brasil - 2018

Fatores utilizados nas questões fechadas		Fatores utilizados nas questões abertas	
Código do fator	Descrição	Código da EFC	Descrição
A	Ambiente financeiro relacionado ao empreendedorismo	1	Apoio financeiro
B1	Políticas governamentais em âmbito federal, estadual e municipal; efetividade das políticas	2	Políticas governamentais
B2	Políticas governamentais: burocracia e impostos		
C	Programas governamentais	3	Programas governamentais
D1	Nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio	4	Educação e capacitação
D2	Nível de educação empreendedora no ensino técnico e superior		
E	Nível de transferência e desenvolvimento de tecnologia	5	Pesquisa e desenvolvimento
F	Acesso à infraestrutura comercial e profissional	6	Infraestrutura comercial e profissional
G1	Dinâmica do mercado interno	7	Abertura de mercado/barreiras à entrada
G2	Mercado interno: barreiras, custos, concorrência e legislação		
H	Acesso à infraestrutura física e de serviços	8	Acesso à infraestrutura física
I	Normas culturais e sociais e apoio da sociedade	9	Normas culturais e sociais
		10	Capacidade empreendedora
		11	Clima econômico
		12	Características da força de trabalho
		13	Composição da população percebida
		14	Contexto político, institucional e social
		15	Crise internacional
		16	Corrupção
		17	Diferenças devidas ao porte da empresa
		18	Internacionalização
		19	Custos do trabalho, acesso e regulamentação
		20	Informações

Na **tabela 7.1**, são apresentados os resultados das questões fechadas, expressos na forma de médias das notas atribuídas pelos especialistas de cada país para o conjunto de questões relacionadas a cada fator.

Os especialistas brasileiros são os mais críticos na avaliação das condições para empreender em seu país quando são estimulados por questões fechadas. Considerando os 12 itens avaliados, seis deles receberam notas menores do que as apontadas pelos especialistas dos outros países. O único fator em que os especialistas situam o Brasil numa posição intermediária é o que trata da “dinâmica do mercado interno” com a média mais alta obtida no país: 5,8. “Acesso à infraestrutura física e de serviços” teve a segunda média mais alta: 5,4.

Os russos, de maneira geral, são também bastante rigorosos em suas avaliações e acompanham o Brasil com a melhor média obtida para os fatores “dinâmica do mercado interno” e “acesso à infraestrutura física e de serviços”.

Os mais otimistas com as condições para o empreendedorismo em seu país são os indianos que, como os norte-americanos têm, na média, uma pontuação superior ao ponto central da escala (5,0).

Avaliando alguns fatores separadamente, percebe-se que o “nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio” é o fator que recebe avaliações entre as mais negativas pelos especialistas de praticamente todos os países.

Outro fator com baixa avaliação é o que trata das “políticas governamentais: burocracia e impostos”. Para nenhum dos países considerados, a pontuação obtida supera o ponto central da escala. Os dois fatores que recebem as maiores pontuações são “acesso à infraestrutura física e de serviços” e “dinâmica do mercado interno”. Em ambos os fatores, os especialistas dos países pontuam com notas superiores ao ponto central da escala.

Tabela 7.1 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas selecionados para os fatores que afetam a atividade empreendedora (questões fechadas) - Países selecionados - 2018

Fatores EFC	Média das notas atribuídas pelos especialistas dos países						
	Brasil	Alemanha	China	Colômbia	EUA	Índia	Rússia
Dinâmica do mercado interno	5,8	5,1	6,7	4,2	5,5	6,5	6,4
Acesso à infraestrutura física e de serviços	5,4	6,1	7,4	6,3	7,1	6,6	6,0
Ambiente financeiro relacionado ao empreendedorismo	4,8	4,8	4,6	3,2	6,0	5,7	3,3
Acesso à infraestrutura comercial e profissional	4,5	5,7	4,2	4,3	5,9	5,7	5,1
Nível de educação empreendedora no ensino técnico e superior	4,1	4,6	5,3	5,7	5,5	5,2	4,8
Mercado interno: barreiras, custos, concorrência e legislação	3,7	5,1	4,4	4,1	4,7	5,3	3,2
Nível de transferência e desenvolvimento de tecnologia	3,4	4,6	4,0	3,3	4,4	5,2	2,7
Normas culturais e sociais e apoio da sociedade	3,4	4,5	6,0	5,3	7,3	5,6	4,7
Programas governamentais	3,3	5,8	4,5	4,6	4,4	5,7	3,2
Políticas governamentais em âmbito federal, estadual e municipal; efetividade das políticas	2,8	4,3	4,8	3,9	4,2	6,3	3,7
Nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio	2,2	3,0	3,4	3,4	4,3	4,5	2,9
Políticas governamentais: burocracia e impostos	2,0	4,3	4,6	3,6	4,7	4,7	3,3

Fonte: GEM 2018

¹ Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

“Acesso à infraestrutura física e de serviços” recebe duas das três melhores pontuações entre os especialistas dos países considerados (7,4 dos chineses e 7,1 dos norte-americanos). A outra nota mais alta (7,3) também foi verificada entre os especialistas norte-americanos para o fator “normas culturais e sociais e apoio da sociedade”, o que condiz com a noção disseminada de que nos Estados Unidos o empreendedorismo é fortemente estimulado pelas famílias, comunidades e sociedade de maneira geral.

No fator “nível de transferência e desenvolvimento de tecnologia”, a Índia obteve a maior avaliação entre todos os países selecionados (5,2).

Considerando as menções espontâneas feitas pelos especialistas em relação aos fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios (**tabela 7.2**), percebe-se que no Brasil apenas dois são indicados por mais de 20% dos especialistas: “capacidade empreendedora” (51,3%) e “abertura de mercado/barreiras à entrada” (38,5%), exatamente os mesmos fatores mais indicados pelos

especialistas no ciclo 2017 da pesquisa GEM. Essa baixa diversidade de fatores considerados favoráveis contrasta, por exemplo, com a Colômbia, onde sete fatores são indicados por mais de 20% de seus especialistas, assim como a Rússia, que apresenta seis fatores e a China, com cinco.

Para os norte-americanos e os alemães, o principal fator favorável é o “apoio financeiro”, indicado por 61,8% e 50% respectivamente. As “políticas governamentais” são as mais citadas pelos especialistas chineses (71,9%), indianos (35,5%) e russos (35,3%). Este fator recebe menção favorável por mais de 20% dos especialistas consultados em cinco dos sete países considerados, as exceções estão entre os brasileiros e os alemães. No Brasil, o fator “programas governamentais” ficou na terceira posição, superando o percentual das “políticas governamentais”. Só no caso da Colômbia isto também aconteceu, os programas ficaram na primeira posição com 46%. Na China, são apontados como favoráveis para apenas 3,1%, uma grande diferença em relação às políticas (71,9%).

Tabela 7.2 Fatores favoráveis para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados¹ (questões abertas) - Países selecionados - 2018

Nº da EFC	Fatores EFC	% de especialistas que mencionaram o fator nos países						
		Brasil	Alemanha	China	Colômbia	EUA	Índia	Rússia
10	Capacidade empreendedora	51,3	25,0	9,4	5,4	41,2	12,9	23,5
7	Abertura de mercado/barreiras à entrada	38,5	14,6	34,4	27,0	2,9	12,9	29,4
3	Programas governamentais	18,0	16,7	3,1	46,0	8,8	25,8	20,6
1	Apoio financeiro	15,4	50,0	34,4	18,9	61,8	21,0	11,8
9	Normas culturais e sociais	15,4	14,6	28,1	29,7	23,5	25,8	5,9
11	Clima econômico	15,4	16,7	21,9	5,4	5,9	9,7	11,8
2	Políticas governamentais	10,3	18,8	71,9	24,3	23,5	35,5	35,3
4	Educação e capacitação	10,3	18,8	9,4	24,3	50,0	22,6	20,6
5	Pesquisa e desenvolvimento	10,3	4,2	15,6	21,6	5,9	9,7	20,6
20	Informações	10,3	6,3	0,0	0,0	0,0	6,5	11,8
6	Infraestrutura comercial e profissional	7,7	41,7	12,5	10,8	2,9	6,5	8,8
12	Características da força de trabalho	7,7	6,3	3,1	5,4	5,9	14,5	2,9
13	Composição da população percebida	7,7	2,1	6,3	0,0	5,9	6,5	2,9
18	Internacionalização	5,1	4,2	0,0	24,3	0,0	6,5	17,7
8	Acesso à infraestrutura física	0,0	22,9	12,5	8,1	5,9	11,3	5,9
14	Contexto político, institucional e social	0,0	0,0	18,8	0,0	5,9	4,8	5,9
15	Crise internacional	0,0	0,0	0,0	2,7	0,0	0,0	11,8
16	Corrupção	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0
17	Diferenças devidas ao porte da empresa	0,0	6,3	0,0	0,0	0,0	9,7	0,0
19	Custos do trabalho, acesso e regulamentação	0,0	2,1	0,0	0,0	2,9	11,3	2,9

Fonte: GEM 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Além dos aspectos positivos, os especialistas avaliaram também os principais limitantes ao empreendedorismo (**tabela 7.3**). Dois fatores se destacaram como limitantes: “políticas governamentais” e “apoio financeiro”. Em quatro países: Brasil, Alemanha, Colômbia e Rússia, as “políticas governamentais” surgem como o fator mais citado pelos especialistas, sendo que entre os brasileiros e os russos são aproximadamente três quartos. Nesse grupo de países, em seguida, vem o fator “apoio financeiro”. Na China, Estados Unidos e Índia essas posições se invertem.

Junto aos dois fatores já mencionados, os especialistas selecionam com frequência a “educação e capacitação” como limitante, apenas não é citada por mais de 20% dos chineses e russos.

Percebe-se que mesmo em um país desenvolvido, como a Alemanha, em que a educação é tida como de excelência, mais de 30% de seus especialistas apontam esse fator como limitante ao empreendedorismo. No Brasil e Estados Unidos, esse percentual supera 40%.

O terceiro mais citado pelos chineses, com quase 40%, é o “contexto político, institucional e social”. É o único país que este fator é apontado por um número relevante de especialistas. Da mesma forma, a “corrupção” é mencionada por aproximadamente 30% dos russos.

O Brasil se destaca por ser o país em que apenas três fatores limitantes recebem mais de 20% das menções feitas pelos especialistas.

Tabela 7.3 Fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os especialistas entrevistados¹ (questões abertas) - Países selecionados - 2018

Nº da EFC	Fatores EFC	% de especialistas que mencionaram o fator nos países						
		Brasil	Alemanha	China	Colômbia	EUA	Índia	Rússia
2	Políticas governamentais	77,5	50,0	44,1	62,2	45,5	31,8	77,1
1	Apoio financeiro	45,0	39,6	55,9	48,7	54,6	54,0	51,4
4	Educação e capacitação	42,5	31,3	14,7	29,7	42,4	23,8	11,4
9	Normas culturais e sociais	12,5	27,1	14,7	21,6	3,0	20,6	17,1
10	Capacidade empreendedora	10,0	37,5	20,6	5,4	27,3	17,5	8,6
11	Clima econômico	10,0	6,3	11,8	0,0	3,0	7,9	11,4
19	Custos do trabalho, acesso e regulamentação	10,0	12,5	5,9	2,7	9,1	6,4	2,9
5	Pesquisa e desenvolvimento	7,5	2,1	8,8	16,2	3,0	14,3	5,7
7	Abertura de mercado/barreiras à entrada	5,0	10,4	29,4	10,8	9,1	9,5	22,9
14	Contexto político, institucional e social	5,0	0,0	38,2	0,0	6,1	14,3	5,7
17	Diferenças devidas ao porte da empresa	5,0	4,2	0,0	2,7	12,1	7,9	2,9
3	Programas governamentais	2,5	4,2	5,9	21,6	12,1	12,7	8,6
12	Características da força de trabalho	2,5	16,7	2,9	0,0	15,2	4,8	5,7
18	Internacionalização	2,5	2,1	0,0	2,7	0,0	3,2	0,0
20	Informações	2,5	6,3	2,9	2,7	3,0	15,9	0,0
6	Infraestrutura comercial e profissional	0,0	2,1	5,9	0,0	0,0	12,7	0,0
8	Acesso à infraestrutura física	0,0	10,4	0,0	2,7	9,1	17,5	8,6
13	Composição da população percebida	0,0	2,1	0,0	0,0	6,1	0,0	0,0
15	Crise internacional	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0
16	Corrupção	0,0	0,0	0,0	10,8	6,1	7,9	28,6

Fonte: GEM 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

7.2 Fatores favoráveis ou limitantes à atividade empreendedora no Brasil

Neste item, as opiniões dos especialistas brasileiros, expressas de forma espontânea sobre os dez principais fatores que afetam o empreendedorismo, são exploradas em maiores detalhes e complementadas pelos resultados, também mais detalhados, das questões fechadas.

Para auxiliar na compreensão, no início de cada tópico analisado são apresentadas as suas definições.

7.2.1 Apoio financeiro (EFC 1)

Avalia a disponibilidade de recursos financeiros (investimentos, capital de giro, etc.) para a criação de negócios ou sua sobrevivência, incluindo doações e subsídios. Essa dimensão também examina os tipos e qualidade do apoio financeiro, formas de participação, capital inicial e de giro; o entendimento tido pela comunidade financeira sobre empreendedorismo (conhecimento e habilidade para avaliar oportunidades, planos de negócios e necessidades de capital de empreendimentos de pequena escala, disposição para lidar com empreendedores e postura diante do risco).

Considerando o contexto brasileiro, 45,0% dos especialistas apontam que esse fator atua como limitante à atividade empreendedora e apenas 15,4% afirmam que o apoio oferecido no Brasil é favorável. Esse é o segundo fator mais limitante para os entrevistados. Segundo a Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC)²², o país apresentou em 2018 uma das maiores taxas de juros do mundo, o que dificulta o acesso ao crédito. A taxa básica de juros em dezembro de 2018 ficou em 6,5% a.a. e a taxa de juros média para pessoa física foi de 119,97% a.a. A taxa de crédito para pessoa jurídica foi de 52,34% a.a. e a taxa de juros nas operações do cartão de crédito foi de 272,42% a.a.

Tabela 7.4 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Apoio financeiro (EFC 1) (questões abertas) - Brasil - 2018

Apoio financeiro (EFC 1)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	45,0	15,4
Posição do fator	2 ^a	4 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

²²ANEFAC. Pesquisa de juros. Disponível em: <<https://www.anefac.com.br/uploads/arquivos/2018315161835543.pdf>>. Acesso em: 18 jan. 2019.

Dos fatores apresentados pelos especialistas, a disponibilidade de financiamento proveniente de investidores privados, exceto fundadores, e a existência de profissionais investidores disponíveis para empresas novas e em crescimento, receberam as maiores notas e ficaram empatados com 5,9. Nos últimos anos, esses fatores tiveram um avanço no Brasil com a regulamentação da figura do investidor anjo e o lançamento de novos programas de investi-

mento, principalmente para empresas inovadoras como o Finep Startup, o Fundo Criatec do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Programa de Subvenção para Projetos de Desenvolvimento Tecnológico da Fapesp (PIPE). Na contramão, o aspecto mais restritivo do apoio financeiro diz respeito à baixa disponibilidade de financiamento para realização de ofertas públicas de ações para empresas novas e em crescimento.

Tabela 7.5 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 1 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Apoio financeiro (EFC 1)	Média
Ambiente financeiro relacionado ao empreendedorismo	4,8
Há disponibilidade suficiente de fundos de participação (<i>equity funding</i>) para empresas novas e em crescimento	5,0
Há disponibilidade suficiente de financiamento (<i>debt funding</i>) para empresas novas e em crescimento (por ex: financiamento para capital de giro e investimento)	5,1
Há disponibilidade de subsídios governamentais (<i>government subsidies</i>) suficientes para empresas novas e em crescimento	4,3
Há disponibilidade de financiamento proveniente de investidores privados (<i>from private individuals</i>), exceto fundadores, suficientes para empresas novas e em crescimento (parceiros, sócios investidores, <i>angels</i>)	5,9
Há profissionais investidores (investidor anjo) disponíveis para empresas novas e em crescimento	5,9
Há uma oferta suficiente de capital de risco para empresas novas e em crescimento	5,0
Há disponibilidade de financiamento (<i>funding</i>) proveniente de lançamento público de ações e títulos ao público suficiente (<i>initial public offerings - IPOs</i>) para empresas novas e em crescimento	3,7
Há disponibilidade de financiamentos privados, tais como " <i>crowdfunding</i> " para as empresas novas e em crescimento	5,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.2 Políticas governamentais (EFC 2)

Avalia até que ponto as políticas governamentais regionais e nacionais, refletidas ou aplicadas em termos de tributos e regulamentações, são neutras, ou se elas encorajam, ou não, o surgimento de novos empreendimentos.

Segundo os especialistas, este é o fator mais restritivo ao desenvolvimento da atividade empreendedora no país. Quase três quartos dos entrevistados ressaltam que as atuais políticas governamentais limitam a atividade empreendedora, contra 10,3% que afirmam que ela é favorável.

Tabela 7.6 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Políticas governamentais (EFC 2) (questões abertas) - Brasil - 2018

Políticas governamentais (EFC 2)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	77,5	10,3
Posição do fator	1 ^a	7 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Nenhum dos itens que compõem a avaliação quantitativa das políticas governamentais obteve pontuação média superior a três, numa escala de 1 a 9. A tributação e a burocracia

surgem como os fatores que mais atrapalham as atividades empreendedoras, com destaque para o alto peso das cargas tributárias aplicado às empresas novas e em crescimento.

Tabela 7.7 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 2 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Políticas governamentais (EFC2)	Média
Políticas governamentais em âmbito federal, estadual e municipal; efetividade das políticas	2,8
As políticas governamentais (por exemplo, licitações públicas) favorecem consistentemente as novas empresas	2,8
O apoio a empresas novas e em crescimento é uma alta prioridade nas políticas do governo federal	2,8
O apoio a empresas novas é uma alta prioridade nas políticas dos governos estaduais e municipais	2,8
Políticas governamentais: burocracia e impostos	2,0
As novas empresas conseguem obter a maioria das permissões, licenças e concessões em cerca de uma semana	1,9
A carga de tributos NÃO é um fardo para empresas novas e em crescimento	1,5
Os tributos e outras regulamentações governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente	2,6
É relativamente fácil para empresas novas e em crescimento lidar com a burocracia governamental, regulamentações e permissões	2,1

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.3 Programas governamentais (EFC 3)

Avalia a presença de programas diretos (iniciativas concretas) para auxiliar novos negócios em todos os níveis de governo (nacional, regional e municipal). Essa dimensão também examina a acessibilidade e a qualidade dos programas governamentais; a disponibilidade e qualidade dos recursos humanos de órgãos do governo, bem como a habilidade destes em administrar ações especificamente voltadas ao empreendedor; e à efetividade dos programas.

Este fator é citado por apenas 2,5% dos especialistas como limitante ao empreendedorismo no Brasil, mas ele aparece na terceira posição como favorável, sendo escolhido por 18% dos entrevistados. É provável que essa avaliação positiva esteja, na realidade, relacionada a programas adotados por organizações da iniciativa privada, como o Sebrae, uma vez que o empreendedorismo é um tema pouco abordado nas políticas públicas.

Tabela 7.8 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Programas governamentais (EFC 3) (questões abertas) - Brasil - 2018

Programas governamentais (EFC 3)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	2,5	18,0
Posição do fator	12 ^a	3 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Dentre as questões apresentadas na **tabela 7.9**, os parques tecnológicos e incubadoras de negócios receberam destaque com nota 5,8. Segundo o estudo de impacto econômico de 2016 da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec)²³, o Brasil conta com 369 incubado-

ras de empresas, que reúnem cerca de 2.310 empresas incubadas e 2.815 empresas graduadas. Dentre os programas governamentais, as incubadoras exercem um papel importante, pois promovem negócios de maior impacto e, na maioria dos casos, de base tecnológica.

²³ANPROTEC. Estudo de impacto econômico - segmento de incubadoras de empresas do Brasil. Brasília, DF: ANPROTEC : SEBRAE, 2016. Disponível em: < <http://anprotec.org.br/site/publicacoes-anprotec/estudos-e-pesquisas/>>. Acesso em: 18 jan. 2019.

Tabela 7.9

Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 3 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Programas governamentais (EFC 3)	Média
Programas governamentais	3,3
Uma ampla variedade de assistência do governo para empresas novas e em crescimento pode ser obtida através do contato com uma única agência	2,7
Parques tecnológicos e incubadoras de negócios fornecem um apoio efetivo a empresas novas e em crescimento	5,8
Há um número adequado de programas governamentais para negócios novos e em crescimento	3,1
As pessoas que trabalham para órgãos governamentais são competentes e efetivas em seu apoio a empresas novas e em crescimento	3,4
Praticamente qualquer pessoa que necessite da ajuda de programas governamentais para negócios novos ou em crescimento consegue encontrar o que procura	2,5
Os programas destinados a apoiar empresas novas e em crescimento são efetivos	3,6

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.4 Educação e capacitação (EFC 4)

Avalia até que ponto a educação e a capacitação para criar ou gerenciar novos negócios são incorporadas aos sistemas educacionais formais em todos os níveis (ensino fundamental/médio/superior, escolas técnicas, cursos de pós-graduação e especificamente voltados ao empreendedorismo/negócios). Essa dimensão também examina a qualidade, relevância e profundidade da educação voltada à criação ou gerenciamento de novos negócios; a filosofia do sistema educacional direcionada à inovação e criatividade; competência dos professores para o ensino do empreendedorismo; experiência

dos gerentes e empreendedores em lidar com trabalhadores.

42,5% dos especialistas apontam que o fator “educação e capacitação” é um dos principais limitantes da atividade empreendedora no país. Apesar de existirem algumas iniciativas, elas ainda são tímidas e localizadas, como o PNEE (Programa Nacional de Educação Empreendedora) e o JEPP (Jovens Empreendedores Primeiros Passos), promovidos pelo Sebrae, em parceria com as escolas.

Tabela 7.10

Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Educação e capacitação (EFC 4) (questões abertas) - Brasil - 2018

Educação e capacitação (EFC 4)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	42,5	10,3
Posição do fator	3 ^a	8 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Como mostra a **tabela 7.11**, são baixas as ações voltadas à educação empreendedora no ensino fundamental e médio. As notas do ensino técnico

e superior também são baixas, mas são quase o dobro das encontradas nas primeiras faixas.

Tabela 7.11 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 4 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Educação e capacitação (EFC 4)	Média
Nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio	2,2
O ensino em escolas primárias e secundárias encoraja a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal	2,4
O ensino em escolas primárias e secundárias fornece instrução adequada sobre os princípios econômicos de mercado	2,2
O ensino em escolas primárias e secundárias dá a atenção adequada ao empreendedorismo e criação de novas empresas	2,1
Nível de educação empreendedora no ensino técnico e superior	4,1
As faculdades e universidades fornecem uma preparação boa e adequada para lidar com empresas em fase de abertura (<i>startup</i>) e em crescimento	3,5
O nível do ensino nas áreas de administração e negócios fornece uma preparação boa e adequada para iniciar novos negócios e desenvolver novas empresas	4,1
Programas de capacitação de mão de obra, o ensino profissionalizante e os sistemas de educação continuada fornecem uma preparação boa e adequada para iniciar novos negócios e desenvolver novas empresas	4,3

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.5 Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5)

Avalia até que ponto a pesquisa e desenvolvimento levam a novas oportunidades empresariais, e se estas estão disponíveis ou não para novas empresas. Essa dimensão também avalia as implicações das obrigações jurídicas e legislação de patentes; capacidade dos pesquisadores em lidar com contrapartidas industriais e vice-versa; nível de inovação dos países; orientação nacional relativa à pesquisa e desenvolvimento; reconhecimento e promoção — pelo governo, indústrias e instituições educacionais — da importância da pesquisa aplicada; disponibilidade e qualidade da infraestrutura de apoio para empreendimentos de alta tecnologia.

Tradicionalmente, “pesquisa e desenvolvimento” é um dos fatores mais sensíveis por fazer parte da base da criação, desenvolvimento e lançamento de novos produtos e serviços. Segundo os dados da Coordenação de Indicadores e Informação do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC)²⁴, em 2016 foram investidos no Brasil R\$ 79 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, sendo R\$ 41 bilhões dispêndios públicos e 38 bilhões empresariais, totalizando 1,27% do PIB em 2016.

²⁴MCTIC. Dispendios do Governo Federal em C&T e P&D. Disponível em: < https://www.mctic.gov.br/mctic/opencms/indicadores/detalhe/recursos_aplicados/indicadores_consolidados/2_1_3.html>. Acesso em: 18 jan. 2019.

Tabela 7.12 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5) (questões abertas) - Brasil - 2018

Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	7,5	10,3
Posição do fator	8 ^a	9 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

“Pesquisa e desenvolvimento” foi pouco lembrado tanto como fator favorável quanto limitante pelos especialistas. Contudo, nas avaliações quantitativas é possível identificar

uma preocupação preponderante, com aspectos ligados às condições econômicas das empresas novas e em crescimento, em relação a acessarem tecnologias mais avançadas.

Tabela 7.13 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 5 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Pesquisa e desenvolvimento (EFC 5)	Média
Nível de transferência e desenvolvimento de tecnologia	3,4
A ciência, as novas tecnologias e outros conhecimentos são transferidos eficientemente pelas universidades e centros públicos de pesquisa às empresas novas e em crescimento	4,2
As empresas novas e em crescimento têm praticamente o mesmo acesso a novas pesquisas e tecnologias que empresas grandes e estabelecidas	3,0
As empresas novas e em crescimento têm condições econômicas para obter tecnologias mais avançadas	2,4
Há subsídios governamentais adequados para empresas novas e em crescimento adquirirem novas tecnologias	2,6
A base científica e tecnológica é eficiente no apoio à criação de negócios baseados em novas tecnologias, em classe mundial, em pelo menos uma área	4,3
Existe apoio para que engenheiros e cientistas tenham suas ideias comercializadas através de empresas novas e em crescimento	3,4

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.6 Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6)

Avalia a disponibilidade, custo e qualidade dos serviços de contabilidade, comerciais ou outros serviços de ordem legal e tributária, bem como de instituições que permitam ou promovam a criação de novos negócios ou a sobrevivência de empreendimentos em crescimento. Também

explora a acessibilidade à informação de variadas fontes como internet, revistas, jornais e periódicos sobre economia nacional e internacional, processos de *startup*, como escrever um plano de negócios e de demandas de mercado.

Tabela 7.14 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6) (questões abertas) - Brasil - 2018

Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	0,0	7,7
Posição do fator	16 ^a	11 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Conforme visto anteriormente na **tabela 7.1**, a “infraestrutura comercial e profissional” é um dos 4 fatores que obtém pontuação média de 4,5, uma das mais próximas do ponto central

da escala (5,0). Entretanto, os especialistas apontam que os custos associados à obtenção de apoio de terceiros (consultores) ainda é um fator restritivo com pontuação de 3,4 (**tabela 7.15**).

Tabela 7.15 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 6 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Infraestrutura comercial e profissional (EFC 6)	Média
Acesso à infraestrutura comercial e profissional	4,5
Existem terceiros, fornecedores e consultores suficientes para o apoio a empresas novas e em crescimento	5,3
As empresas novas e em crescimento podem arcar com os custos da utilização de terceiros, fornecedores e consultores	3,4
É fácil para as empresas novas e em crescimento obterem serviços de terceiros, fornecedores e consultores de bom nível	3,7
É fácil para as empresas novas e em crescimento obterem bons serviços profissionais nas áreas contábil e jurídica	5,0
E fácil para empresas novas e em crescimento obterem bons serviços bancários (conta corrente, transações em moeda estrangeira, cartas de crédito, e afins)	5,1

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.7 Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7) –

Avalia até que ponto os acordos comerciais são inflexíveis e imutáveis, impedindo que novas empresas possam competir e substituir fornecedores, prestadores de serviço e consultores existentes. Essa dimensão também examina a falta de transparência (informação assimétrica; a falta de acesso a informações de mercado para alguns compradores e vendedores); políticas governamentais para criar abertura de mercado (licitações públicas, redução de barreiras comerciais – tabelamentos, quotas, etc.); a estrutura

(facilidade de entrada; dominação por parte de algumas empresas; vantagens para propaganda; competição de preços; etc.); e a extensão com que os empreendimentos competem em igualdade de condições.

O fator “abertura de mercado/barreiras à entrada” é o segundo mais lembrado como favorável, 38,5% dos especialistas fazem menção como impulsionador da atividade empreendedora.

Tabela 7.16 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7) (questões abertas) - Brasil - 2018

Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	5,0	38,5
Posição do fator	9 ^a	2 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Nas avaliações quantitativas, a dinâmica do mercado interno recebeu a maior pontuação (5,8) entre todos os fatores (**tabela 7.1**), destacando a dinamicidade da economia brasileira e a possibilidade de surgimento de oportunidades

para serem exploradas. Entretanto, os aspectos relacionados às barreiras para a entrada no mercado receberam uma pontuação consideravelmente baixa (3,7).

Tabela 7.17 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 7 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Abertura de mercado/barreiras à entrada (EFC 7)	Média
Dinâmica do mercado interno	5,8
O mercado de bens de consumo e de serviços muda consideravelmente de um ano para o outro (é dinâmico e oferece mais oportunidades)	5,7
O mercado de bens e serviços entre empresas (<i>business-to-business</i>) muda consideravelmente de um ano para o outro (é dinâmico e oferece mais oportunidades)	5,9
Mercado interno: barreiras, custos, concorrência e legislação	3,7
As empresas novas e em crescimento conseguem facilmente entrar em novos mercados	3,8
As empresas novas e em crescimento conseguem arcar com os custos de entrada no mercado	3,2
As empresas novas e em crescimento conseguem entrar no mercado sem ser injustamente bloqueadas por empresas estabelecidas	3,7
A legislação antitruste é efetiva e bem aplicada	4,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.8 Acesso à infraestrutura física (EFC 8)

Avalia a acessibilidade e a qualidade dos recursos físicos, incluindo: telefonia, correio, internet, energia, água, esgoto e outros serviços de utilidade pública; transporte terrestre, aéreo e marítimo; terras, espaços para escritórios e estacionamento; custo para aquisição ou aluguel

de terrenos, propriedades ou espaços para escritório. Considera também a acessibilidade e a qualidade da matéria-prima e de recursos naturais como florestas, solo e clima favoráveis ao desenvolvimento de empreendimentos.

Tabela 7.18 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Acesso à infraestrutura física (EFC 8) (questões abertas) - Brasil - 2018

Acesso à infraestrutura física (EFC 8)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	0,0	0,0
Posição do fator	17 ^a	15 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

“Acesso à infraestrutura física” não é lembrado como um fator limitante ou favorável ao empreendedorismo, apesar de ter recebido a segunda pontuação mais alta (5,4) na avaliação quantitativa (**tabela 7.1**). Dentre os aspectos avaliados, apenas os que tratam da infraestrutura física (estradas, energia, etc.) e dos custos de acesso a serviços de comunicação não rece-

bem pontuação superior ao ponto central da escala. Acredita-se que a baixa pontuação se deve particularmente a situação da malha rodoviária brasileira e da logística de uma forma geral, já que custos e disponibilidade de acesso aos serviços considerados básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) receberam as mais altas pontuações.

Tabela 7.19 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 8 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Acesso à infraestrutura física (EFC 8)	Média
Acesso à infraestrutura física e de serviços	5,4
A infraestrutura física (estradas, serviços de energia elétrica, fornecimento de água, comunicação, saneamento, esgoto) oferece um bom apoio a empresas novas e em crescimento	4,0
O custo para o acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.), por uma empresa nova ou em crescimento, não é muito alto	4,8
Uma empresa nova ou em crescimento obtém acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.) em menos de uma semana	5,3
Uma empresa nova ou em crescimento pode arcar com os custos de serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto)	6,0
Uma empresa nova ou em crescimento consegue ter acesso a serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) em aproximadamente um mês	6,4

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.9 Normas culturais e sociais (EFC 9)

Avalia até que ponto as normas culturais e sociais encorajam ou não as ações individuais que podem levar a novas maneiras de conduzir negócios ou atividades econômicas. Essa dimensão também examina as atitudes gerais da comunidade em relação ao empreendedorismo; atitudes diante do fracasso, do risco, da criação de riqueza e sua influência no desen-

volvimento do empreendedorismo; efeitos das normas sociais no comportamento empreendedor; valorização do empreendedor; influência das condutas e atitudes determinadas pela cultura e sociedade, no que se refere à posição da mulher, das comunidades regionais ou grupos minoritários, tais como étnicos e religiosos.

Tabela 7.20 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Normas culturais e sociais (EFC 9) (questões abertas) - Brasil - 2018

Normas culturais e sociais (EFC 9)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	12,5	15,4
Posição do fator	4 ^a	5 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

O fator “normas culturais e sociais” é lembrado por um percentual muito semelhante de especialistas tanto como favorável (15,4%), quanto limitante (12,5%). Porém, na avaliação quanti-

tativa, percebe-se uma visão pouco otimista dos especialistas em relação a esse tema, pois todos os aspectos avaliados recebem pontuação igual ou inferior a 4,0.

Tabela 7.21 Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas para as questões da EFC 9 (questões fechadas) - Brasil - 2018

Questões relacionadas ao fator Normas culturais e sociais (EFC 9)	Média
Normas culturais e sociais e apoio da sociedade	3,4
A cultura nacional apoia de modo efetivo o sucesso individual obtido através de esforços pessoais	4,0
A cultura nacional enfatiza a autossuficiência, autonomia e iniciativa pessoal	3,6
A cultura nacional encoraja o indivíduo a correr os riscos de iniciar um novo negócio	2,9
A cultura nacional encoraja a criatividade e ações inovadoras	3,6
A cultura nacional enfatiza a responsabilidade que o indivíduo tem (mais do que o coletivo) em administrar a própria vida	2,8

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Notas atribuídas em escala de 1 a 9, sendo 1 totalmente falso e 9 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.2.10 Capacidade empreendedora (EFC 10)

Avalia o potencial, a experiência, a motivação e a visão das pessoas para iniciar um negócio, e o respectivo domínio das competências necessárias para iniciativas empreendedoras. Dentro desta condição, encontra-se também a questão das percepções acerca das oportunidades para empreender, item pelo qual se avalia a existência

de oportunidades de empreendimentos no país e a percepção dessas, por parte da população.

Mais da metade dos especialistas reputam o fator “capacidade empreendedora” como favorável e é também o mais lembrado por eles.

Tabela 7.22 Condições que interferem na atividade empreendedora segundo os especialistas entrevistados¹: Capacidade empreendedora (EFC 10) (questões abertas) - Brasil - 2018

Capacidade empreendedora (EFC 10)	% dos especialistas	
	Indicam como limitante	Indicam como favorável
Percentual	10,0	51,3
Posição do fator	5 ^a	1 ^a

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

7.3 Principais recomendações dos especialistas para melhoria das condições para empreender no Brasil e no mundo

Todos os especialistas dos países participantes do GEM, assim como avaliam aspectos favoráveis e limitantes para se empreender, também são convidados a apresentar algumas recomendações que proporcionem o aperfeiçoamento dos ambientes para novos negócios. A **tabela 7.23** apresenta as recomendações dos especialistas dos países selecionados, ressaltando os aspectos que mais influenciam as condições para empreender em cada uma das localidades.

“Políticas governamentais”, “educação e capacitação” e “apoio financeiro” foram os fatores mais relevantes identificados na pesquisa

brasileira como recomendações para melhoria do ambiente do empreendedorismo no Brasil. Esses também foram os mais citados em todos os outros países selecionados, exceto a Rússia, que destacou os “programas governamentais” com 43,3%.

Segundo os especialistas, a melhoria do empreendedorismo passa por poucos fatores. Além dos três apresentados acima, “programas governamentais” e “pesquisa e desenvolvimento” foram os mais lembrados. No caso do Brasil, os outros 15 fatores representam menos de 10% das recomendações.

Tabela 7.23 Recomendações dos especialistas entrevistados¹: possibilidades de intervenções para a melhoria das condições para empreender no país (questões fechadas) - Países selecionados - 2018

Nº da EFC	Fatores em que se enquadram as recomendações	% dos especialistas que mencionaram o fator nos países						
		Brasil	Alemanha	China	Colômbia	EUA	Índia	Rússia
2	Políticas governamentais	75,0	44,9	68,8	50,0	48,5	38,7	83,3
4	Educação e capacitação	42,5	49,0	50,0	41,7	48,5	54,8	33,3
1	Apoio financeiro	32,5	38,8	53,1	44,4	30,3	46,8	33,3
3	Programas governamentais	17,5	10,2	3,1	16,7	15,2	22,6	43,3
5	Pesquisa e desenvolvimento	17,5	8,2	9,4	13,9	6,1	19,4	6,7
6	Infraestrutura comercial e profissional	7,5	6,1	21,9	13,9	3,0	8,1	3,3
7	Abertura de mercado/barreiras à entrada	5,0	10,2	15,6	16,7	6,1	4,8	6,7
9	Normas culturais e sociais	5,0	28,6	6,3	13,9	6,1	16,1	6,7
12	Características da força de trabalho	2,5	2,0	6,3	2,8	0,0	3,2	0,0
14	Contexto político, institucional e social	2,5	0,0	28,1	0,0	3,0	3,2	20,0
18	Internacionalização	2,5	4,1	0,0	5,6	0,0	1,6	3,3
19	Custos do trabalho, acesso e regulamentação	2,5	0,0	0,0	5,6	18,2	3,2	0,0
8	Acesso à infraestrutura física	0,0	16,3	0,0	2,8	21,2	8,1	6,7
10	Capacidade empreendedora	0,0	26,5	3,1	5,6	15,2	12,9	6,7
11	Clima econômico	0,0	4,1	3,1	2,8	0,0	3,2	3,3
13	Composição da população percebida	0,0	0,0	0,0	0,0	12,1	1,6	0,0
15	Crise internacional	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16	Corrupção	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,8	6,7
17	Diferenças devidas ao porte da empresa	0,0	4,1	3,1	5,6	12,1	11,3	0,0
20	Informações	0,0	8,2	3,1	2,8	0,0	3,2	0,0

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

O **quadro 7.2** tem o propósito de apresentar, de forma condensada, as recomendações mais relevantes para o Brasil, feitas pelos especialistas nacionais em 2018. Lembrando que não são planos de ações elaborados para aplicação

imediate, mas sugestões e proposições que podem servir de inspiração e que precisam ser estudadas e implementadas para se aprimorar cada vez mais o ambiente do empreendedorismo no país.

Quadro 7.2 Principais recomendações dos especialistas para melhoria das condições para empreender no Brasil - 2018

Políticas Governamentais

- ✓ Incentivos fiscais para novos empreendedores e diminuição da carga tributária. Criando um regime especial para novos empreendimentos, estabelecendo um período de carência para o pagamento dos tributos.
- ✓ Impostos diretos menores para empreendedores iniciais.
- ✓ Celeridade dos processos de abertura de empresa e de licenças regulatórias em geral. Implementar projetos para realização dessas atividades de forma virtual.
- ✓ Encargos sociais menores sobre o custo de mão de obra, sobretudo, para novos, micro e pequenos empreendimentos.
- ✓ Desenvolver iniciativas com foco em aumentar a produtividade geral do país relacionadas a tributos. Implementar uma política tributária que favoreça a produtividade das empresas, reduzindo o número de impostos e o ônus financeiro na gestão tributária dos empreendimentos. Simplificação do sistema tributário.
- ✓ Revisão na estrutura dos impostos sobre importação e exportação.
- ✓ Aumento da rigidez e da velocidade de cobranças e execuções de dívidas, garantindo, assim, mais segurança nas operações comerciais.
- ✓ Desenvolver políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, tais como: mapeamento dos setores com potencial de geração de riqueza em cada região; criação de mecanismos facilitados para o adequado acesso aos mercados potenciais e estruturação tecnológica.
- ✓ Implementar políticas regionais consistentes de atração de grandes empresas nacionais e internacionais tendo como contrapartida garantias de apoio ao desenvolvimento das cadeias produtivas localizadas.

Educação e Capacitação

- ✓ Maior difusão da educação empreendedora nas escolas, desenvolvendo práticas que estimulem o empreendedorismo infantojuvenil.
- ✓ Além da elevação da qualidade da educação, de forma geral, é necessária a inclusão da temática do empreendedorismo nos diferentes níveis do percurso formativo, com início no ensino fundamental e estendendo-se até o ensino de formação superior, em níveis de graduação e pós-graduação. Ao longo dessa formação, os discentes participantes desses programas poderão discernir, de forma mais assertiva, seus interesses e condições objetivas para se tornar um empreendedor ou não.
- ✓ Promover conscientização para a conversão de *early adopters*, favorecendo, assim, os negócios focados em diversificação de mercado.
- ✓ Valorização dos professores como forma indispensável, para a melhoria da educação em todos os níveis e em todos os contextos gerais e específicos relacionados com a temática empreendedora.
- ✓ Desenvolvimento de iniciativas com foco em aumentar a produtividade geral do país relacionadas à educação da força de trabalho.

Apoio Financeiro

- ✓ Criação e expansão de linhas de crédito de fácil captação para alavancagem e crescimento, seja giro ou investimento.
- ✓ Incentivos financeiros e operacionais aos investidores anjo.
- ✓ Disponibilização de recursos com juros zero para abertura de empresas, mediante critérios que garantam o desenvolvimento local.
- ✓ Aumento de oferta de capital para os empreendedores poderem desenvolver ou ampliar os seus negócios.
- ✓ Melhores condições para a tomada de financiamentos relacionados com a implementação de novos projetos empresariais por parte de empreendedores iniciais, sobretudo, nas questões relativas à apresentação de garantias reais.

C onclusões



Conclusões

Desde o primeiro relatório do GEM, publicado em 1999, já se passaram 20 anos. A primeira pesquisa foi realizada com os países do G7, Dinamarca, Finlândia e Israel. O Brasil começou a fazer parte em 2000 e desde então o projeto tem sido realizado em todos os anos. Dessa forma, o GEM se consolidou como o maior estudo do empreendedorismo no país e também no mundo. A condução da pesquisa de forma estruturada por tantos anos, permite compreender o fenômeno do empreendedorismo e seu comportamento durante as diversas crises econômicas e políticas que o Brasil viveu nas últimas duas décadas.

Para organizar as conclusões da pesquisa de forma mais produtiva foi utilizada uma matriz SWOT (**quadro 8.1**) que é uma ferramenta usada nos processos de planejamento estratégico com o objetivo de avaliar as características dos ambientes internos e externos das organizações. A sigla SWOT é formada pela junção das primeiras letras das palavras: *strengths* (forças), *weaknesses* (fraquezas), *opportunities* (oportunidades) e *threats* (ameaças).

Para a análise das forças e fraquezas foram usados os resultados obtidos com a população adulta de 18 a 64 anos que avaliou a atividade empreendedora no país em 2018. Com relação as oportunidades e ameaças foram utilizadas as informações coletadas com os especialistas sobre as condições para empreender no Brasil, e também algumas conclusões da pesquisa com a população, associadas à mentalidade empreendedora.

Os novos negócios cresceram no país numa intensidade maior do que a esperada, se considerado o crescimento do PIB de 2018 cuja melhora foi pequena. A taxa total de empreendedorismo (TTE) foi de 38%, segunda maior taxa da série histórica da pesquisa GEM Brasil (2002-2018), representando um contingente de 52 milhões de empreendedores em idade adulta. Também merecem destaque as taxas de empreendedores estabelecidos (TEE) com 20,2% e de empreendedores novos (16,4%), pois foram as mais altas desde 2002. A taxa de empreendedores iniciais (17,9%), apesar do decréscimo de 2,4 pontos percentuais em relação a 2017, mantém-se em um patamar relativamente alto quando comparada aos demais países participantes da pesquisa. Considerando que o país vive um período de baixo crescimento econômico e com a inflação estabilizada, esses dados representam o alto nível

de empreendedorismo e resiliência dos brasileiros. Esses números tendem a aumentar, uma vez que mais de um quarto da população adulta tem interesse em empreender nos próximos anos. Essa tendência é identificada pela taxa de potenciais empreendedores (26,2%), a qual superou a de 2017 em 7,5 pontos percentuais.

A principal motivação dos empreendedores iniciais continua sendo mais orientada por oportunidade (cerca de 62%). Entre os nascentes, registrou-se uma redução de quase 10 pontos percentuais de empreendedores por necessidade, alcançando assim a terceira menor proporção desde 2002.

O principal setor dos empreendedores iniciais no Brasil é o de atividades orientadas para o consumidor (aproximadamente 60%), sendo mínima a proporção destes que desenvolvem atividades orientadas para outros negócios. Entre os empreendedores estabelecidos essa proporção é mais alta, mas ainda pouco significativa, abaixo de 7%. O que se observa é que, se por um lado, esse setor é menos sensível à concorrência, por outro, apresenta menor valor agregado, comparado com as atividades orientadas para negócios ou as atividades industriais. Restaurantes, comércios varejistas de artigos de vestuário e acessórios, serviços especializados para construção, e cabelereiros e outras atividades de tratamento de beleza destacam como sendo as principais atividades dos empreendedores, nos diversos estágios de negócios.

Também se destaca como indicador positivo o aumento no nível de formalização dos negócios - passando de 15,2% em 2017 para 22,8% em 2018 - principalmente motivado pela busca da regularização do empreendimento.

Com relação à idade da população, existe uma elevada taxa de empreendedorismo inicial entre os indivíduos de 18 a 24 anos (21,2%) e os mais jovens diversificam mais as atividades econômicas. Ao analisar o gênero percebe-se que homens e mulheres apresentam praticamente a mesma intensidade empreendedora em estágio inicial.

Os brasileiros estão esperançosos sobre as possibilidades de empreender no futuro, pois abrir um novo negócio (33%) é o quarto sonho mais destacado pelos entrevistados, superando o de fazer carreira numa empresa (19%) e no serviço público (8,6%), e perdendo somente

para a compra da casa própria, viagem pelo Brasil e a compra de um automóvel. Percebe-se que a mentalidade empreendedora é bem desenvolvida, pois mais da metade dos brasileiros afirma ter o conhecimento, a habilidade e a experiência para iniciar um novo negócio e que o medo de empreender não impede a criação de novos negócios. Existe uma capacidade criativa da população e uma força para superação de adversidades.

Esses resultados positivos também vêm acompanhados de fragilidades e preocupações.

Ainda são mais de 9 milhões de brasileiros empreendendo por necessidade. Apesar da melhora na proporção de empreendedores por necessidade, a taxa de empreendedores nascentes sofreu uma redução significativa de 2017 para 2018, alcançando o menor patamar da série histórica (1,7%). Das mulheres empreendedoras, 57,2% abrem seus empreendimentos por necessidade. Além disso, existe uma baixa diversificação de atividades entre as mulheres, com expressivo percentual em serviços domésticos (13,7%).

Embora tenha ocorrido um aumento na formalização de negócios no Brasil ainda é grande o número de empreendedores que não formalizaram suas atividades. Cerca de 80% deles afirmam não sentir necessidade de obtenção do CNPJ.

Outro ponto a ser destacado é o baixo nível de inovação dos produtos e serviços. Somente 8,4% dos empreendedores iniciais acreditam que seu produto/serviço é considerado novo para alguns ou todos os seus consumidores. Grande parte dos empreendimentos são de baixo valor agregado e geram poucas receitas: 48,6% faturam menos de R\$ 1.000,00 por mês. Os negócios são predominantemente individuais. Deles 85,4% são conduzidos apenas pelo proprietário, e entre os que possuem um ou mais sócios, cerca de 63% têm como sócios membros da família. Aproximadamente 80% dos empreendimentos não possuem empregados e somente 10,8% possuem um empregado. A taxa de investidores informais ficou abaixo do patamar de 2013 (2,1%) e entre as menores taxas quando foi comparada com os demais países selecionados.

O principal setor dos empreendedores iniciais no Brasil é o de atividades orientadas para o consumidor (aproximadamente 60%), sendo mínima a proporção destes que desenvolvem atividades orientadas para outros negócios (11,9%). Entre os empreendedores estabelecidos essa proporção é menos significativa (6,7%). O que se observa é que, se por um lado, as atividades orientadas ao consumidor, são mais sensíveis à

concorrência, por outro lado possuem menor valor agregado, comparadas com as atividades orientadas para negócios ou as atividades industriais. Restaurantes, comércios varejistas de artigos de vestuário e acessórios, serviços especializados para construção, e cabeleiros e outras atividades de tratamento de beleza destacam-se como as principais atividades dos empreendedores, nos diversos estágios de negócios.

Em torno de 45% dos empreendedores dedicam-se exclusivamente ao seu próprio negócio e cerca de um terço possuem o ensino superior.

Sobre os métodos de comercialização adotados no Brasil, existe uma concentração em dois tipos de atividades: aquelas realizadas na própria casa (cerca de 40%) e, em segundo lugar, os de ponto fixo/comércio. As vendas de produtos e serviços ocorrem na sua grande maioria, pessoalmente. Apenas 4% dos empreendedores estabelecidos exploram a internet, e-mail, site próprio ou mídias sociais para auxiliar seus processos de vendas.

Na avaliação sobre as condições para empreender no Brasil, os especialistas entrevistados reconhecem diversos avanços que ocorreram no Brasil nos últimos anos, como a oferta de boas oportunidades devido ao mercado dinâmico interno, a ampliação da atuação dos “investidores anjos” e a existência dos habitats de inovação (parques tecnológicos e incubadoras) que fomentam de forma efetiva o desenvolvimento do empreendedorismo, em especial o de base tecnológica.

Por outro lado, os especialistas brasileiros são menos otimistas sobre o potencial do empreendedorismo do que a média dos especialistas entrevistados em outros países. Os desafios apontados por eles continuam praticamente os mesmos mencionados em anos anteriores da pesquisa, destacando aspectos como o baixo alcance dos programas governamentais; falta de efetividade das políticas governamentais nas três esferas de poder, sobretudo na política tributária para novos empreendimentos; o baixo nível de educação empreendedora no ensino fundamental e médio; grande burocracia pública para a criação e gestão de negócios; as altas taxas de impostos; o custo para entrada no mercado que impõe restrições para criação de novos empreendimentos; e a falta de apoio para favorecer o desenvolvimento de iniciativas baseadas em tecnologia (interação universidade e empresa), da mesma forma as práticas de transferência de tecnologia que não contribuem para o aperfeiçoamento tecnológico dos empreendimentos.

Quadro 8.1 Matriz SWOT do empreendedorismo no Brasil - 2018

	FORÇAS	FRAQUEZAS
Características do empreendedorismo no Brasil	<ul style="list-style-type: none"> - Taxa total de empreendedorismo (TTE) = 38%, a 2ª maior taxa da série histórica; - Contingente de 52 milhões de empreendedores; - Taxa de empreendedores iniciais (TEA) = 17,9%; - Maior taxa de empreendedores estabelecidos da série histórica (20,2%); - Maior taxa de empreendedores novos da série histórica (16,4%); - Aumento da taxa de potenciais empreendedores: 7,5 pontos percentuais superior a 2017 que obteve a menor taxa da série histórica; - Em torno de 45% dos empreendedores dedicam-se exclusivamente ao seu empreendimento; - Homens e mulheres apresentam praticamente a mesma intensidade empreendedora em estágio inicial; - Elevada taxa de empreendedorismo inicial entre os jovens de 18 a 24 anos (21,2%); - Um terço dos brasileiros com ensino superior são empreendedores; - Mais da metade dos que possuem renda familiar superior a 6 salários mínimos são empreendedores; destes pouco mais de um terço são estabelecidos; - Cerca de 62% dos empreendedores iniciais são motivados por oportunidade; - Redução significativa da proporção de empreendedores por necessidade entre os nascentes; - Empreendedores mais jovens diversificam mais as atividades econômicas desenvolvidas; - Aumento no percentual de empreendedores que possuem CNPJ, passou de 15,2% em 2017 para 22,8% em 2018; - Principal motivo que levou os empreendedores a obter o CNPJ foi a importância de estar em situação regular (86,9%); - É mais de 4 vezes superior o acesso a clientes pessoas jurídicas para os empreendedores estabelecidos que possuem CNPJ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Decréscimo na taxa de empreendedores iniciais de 2,4 pontos percentuais em relação a 2017; - Redução significativa na taxa de empreendedores nascentes (menor patamar da série histórica = 1,7%); - Maioria dos empreendimentos são de natureza individual (85,4%); - Entre os que possuem um ou mais sócios, cerca de 63% deles têm como sócios membros da família; - Taxa de investidores informais abaixo do patamar de 2013 (2,1%) e entre as taxas mais baixas quando comparada aos demais países; - Taxa de empreendedorismo em estágio estabelecido entre os homens é de 6 pontos percentuais superior à das mulheres; - Mais de 9 milhões de empreendedores iniciais são motivados pela necessidade; - Quase 60% dos empreendedores iniciais desenvolvem atividades voltadas ao consumidor final; - Menos de 7% dos empreendedores estabelecidos desenvolvem atividades orientadas para negócios; - Baixa diversificação de atividades empreendedoras desenvolvidas por mulheres; grande concentração em atividades relacionadas a serviços domésticos (13,7%); - Cerca de 40% dos empreendedores desenvolvem suas atividades comerciais em suas próprias residências; - Apenas 4% dos empreendedores estabelecidos utilizam internet/site próprio/e-mail/rede social para auxiliar seus processos de vendas; - Quase 80% dos empreendedores informais não veem necessidade da obtenção do CNPJ para seus negócios; - Quase 80% dos empreendedores não possuem empregados e apenas 10,8% possuem um empregado; - Baixos níveis de faturamento: 48,6% dos empreendedores faturam menos de R\$ 1.000 por mês; - Apenas 8,4% dos empreendedores iniciais acreditam que seu produto/serviço é considerado novo para seus consumidores.

	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Ambiente externo ao empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none">- Mais de 54% da população afirma ter o conhecimento, a habilidade e a experiência para iniciar um novo negócio;- Cerca de 56% da população afirma que o medo de fracassar não impediria de começar um novo negócio;- O sonho da população em “ter seu próprio negócio” (33%) superou o sonho de “fazer carreira numa empresa” (19%) e “carreira no serviço público” (8,6%);- Os habitats de inovação (parques tecnológicos e incubadoras) fomentam de forma efetiva o desenvolvimento do empreendedorismo, em especial o de base tecnológica;- Existe uma capacidade criativa da população e força para superação de adversidades;- Mercado interno dinâmico oferece boas oportunidades de negócio;- Ampliação da atuação dos “investidores anjos”.	<ul style="list-style-type: none">- Necessidade de aperfeiçoamento das políticas e programas governamentais, sobretudo na política tributária para novos empreendimentos;- Falta de apoio para favorecer o desenvolvimento de negócios baseados em tecnologia (interação universidade e empresa), da mesma forma as práticas de transferência de tecnologia não contribuem para o aperfeiçoamento tecnológico dos negócios;- Estrutura curricular da educação no ensino fundamental e médio com pouca ênfase no empreendedorismo;- O custo para entrada no mercado impõe restrições para criação de novos empreendimentos;- Grande burocracia para a criação e gestão de negócios;- Altas taxas de impostos.

Fonte: GEM Brasil 2018

Apêndice 1

Metodologia

A1 Apêndice 1 – Metodologia

A1.1 Público-alvo

A pesquisa GEM propõe-se a levar informação atualizada sobre o panorama nacional e internacional da atividade empreendedora para três públicos em particular, não excluindo o interesse do restante da população: acadêmicos, planejadores de políticas públicas e os próprios empreendedores alvos da investigação.

O segmento dos acadêmicos é suprido com informações padronizadas e consistentes que permitem a produção de estudos minuciosos sobre o comportamento empreendedor em perspectiva comparada. Esses estudos disporão de uma base de dados sólida, gerada a partir de uma metodologia unificada, que facilita as análises.

Os planejadores públicos têm ao seu dispor uma imagem detalhada dos problemas e potencialidades com que se defrontam os empreendedores e, portanto, poderão formular ações mais eficientes para ampliar a competitividade desses e para fomentar a atividade empreendedora, reduzindo os desperdícios de recursos públicos.

Por fim, os próprios empreendedores que, ao observarem como se posicionam em relação a seus parceiros e competidores, internos e externos, podem planejar suas ações futuras e explorar com mais propriedade as oportunidades econômicas disponíveis a cada ano.

A1.2 Coleta de dados

São três as atividades principais de coleta de dados utilizadas na busca por informações sobre a atividade empreendedora nacional: entrevistas com a população adulta; pesquisa com

especialistas nacionais mediante entrevistas e aplicação de questionários; e agrupamento de medidas provenientes de fontes de dados secundários nacionais e de vários países.

A1.2.1 Pesquisa com população adulta

Para avaliar o nível da atividade empreendedora de cada país participante são entrevistados membros da população adulta (18 a 64 anos), selecionados por meio de amostra probabilística. Esse procedimento constitui o aspecto mais complexo, caro e visível da atividade de coleta de dados e proporciona estimativas diretas da participação das populações na dinâmica de criação de novos negócios (as taxas de empreen-

dedorismo). Os empreendedores identificados são classificados conforme o desenvolvimento do empreendimento, sua motivação para empreender e suas características demográficas. Em 2018 foram entrevistados no Brasil 2084 adultos de 18 a 64 anos, selecionados conforme procedimentos que garantem a representatividade destes na população brasileira (**quadro A1.1**).

Quadro A1.1

Resumo do plano amostral da pesquisa com população adulta - GEM Brasil - 2018

Região	Amostra	Número de Estados	Número de cidades		
			Grande	Média	Pequena
Norte	147	1	1	1	1
Nordeste	534	2	3	1	2
Sudeste	949	3	3	3	3
Sul	304	2	3	2	1
Centro-Oeste	150	1	1	2	0
Total	2084	9	11	9	7

Fonte: GEM Brasil 2018

As entrevistas são domiciliares presenciais (face a face), realizadas por meio da aplicação de questionário padronizado para todos os países contendo perguntas abertas e fechadas e

blocos específicos para determinadas categorias de respondentes. A duração da entrevista varia entre 7 e 30 minutos.

Os procedimentos utilizados para as entrevistas face a face com a população adulta no Brasil foram os seguintes:

- Seleção dos estados.
- Os municípios foram classificados como pequeno porte, médio porte e grande porte. Dentre o grupo de municípios selecionados, foram sorteados aqueles para composição da amostra final respeitando os seguintes critérios: tamanho da população e distância entre as cidades.
- Foram escolhidos setores censitários¹ aleatoriamente em cada município, sendo 9 setores nos municípios grandes, 6 setores nos municípios médios e 3 setores nos municípios pequenos.
- Escolha aleatória da sequência das quadras de cada setor censitário para compor o trajeto do entrevistador.
- Escolha do primeiro domicílio localizado na face norte da quadra 1. O entrevistador seguiu sempre no sentido horário, fazendo todo o contorno da quadra 1 antes de passar para a quadra 2 e assim por diante. A cada entrevista realizada foi obedecido o pulo de duas residências para abordar a próxima.
- O entrevistado foi selecionado utilizando-se a técnica do “próximo aniversariante entre 18 a 64 anos”, sendo apenas um entrevistado por domicílio.
- No caso de ausência do “próximo aniversariante” do domicílio, era agendado o retorno para obtenção da entrevista, limitando-se a 5 voltas.

²⁵O setor censitário é a unidade territorial estabelecida para fins de controle cadastral, formado por área contínua, situada em um único quadro urbano ou rural, com dimensão e número de domicílios que permitam o levantamento por um recenseador. Para o Censo 2010, foi construída a Base Territorial, a partir da qual o país foi dividido em cerca de 314 mil setores censitários”. IBGE. Guia do Censo 2010: operação censitária. Disponível em: <<https://censo2010.ibge.gov.br/materiais/guia-do-censo/operacao-censitaria.html>>.

A1.2.2 Pesquisa com especialistas nacionais

A obtenção das opiniões de especialistas nacionais, escolhidos pelo conhecimento que apresentam dos setores empresariais nos seus países, contribui para a avaliação das condições nacionais para se empreender. No Brasil, em 2018, foram entrevistados 41 especialistas selecionados pelo método de amostragem intencional não probabilística.

O principal instrumento de coleta é um questionário composto por aproximadamente 100 questões sobre as condições que favorecem ou dificultam a dinâmica empreendedora no país (EFCs), utilizando uma escala Likert²⁶ de nove posições, numa progressão que vai do mais falso (+1) ao mais verdadeiro (+9).

O questionário é finalizado por uma questão aberta que solicita ao entrevistado que indique os três aspectos que considera mais limitantes ao empreendedorismo no país, os três mais favoráveis e três recomendações para melhorar a situação.

A estruturação do questionário é orientada pelo modelo conceitual do GEM que considera nove principais condições que interferem na atividade empreendedora dos países, denominadas *Entrepreneurial Framework Conditions* (EFC), descritas no **quadro A1.2**.

Quadro A1.2 Descrição das condições que afetam o empreendedorismo (EFC) segundo o modelo GEM

EFC 1: Apoio financeiro

1. Avalia a disponibilidade de recursos financeiros (investimentos, capital de giro, etc.) para a criação de negócios ou sua sobrevivência, incluindo doações e subsídios. Essa dimensão também examina os tipos e qualidade do apoio financeiro, formas de participação, capital inicial e de giro; o entendimento tido pela comunidade financeira sobre empreendedorismo (conhecimento e habilidade para avaliar oportunidades, planos de empreendimentos e necessidades de capital de negócios de pequena escala, disposição para lidar com empreendedores e postura diante do risco).

EFC 2: Políticas governamentais

2. Avalia até que ponto as políticas governamentais regionais e nacionais, refletidas ou aplicadas em termos de tributos e regulamentações, são neutras, ou se encorajam ou não o surgimento de novos empreendimentos.

EFC 2.1: Avalia em que medida os novos empreendimentos são priorizados pelas políticas governamentais em geral.

EFC 2.2: Trata da regulamentação.

²⁶Uma escala Likert, proposta por Rensis Likert em 1932, é uma escala em que os respondentes são solicitados não só a concordarem ou discordarem das afirmações, mas também a informar qual o seu grau de concordância/discordância. A cada célula de resposta, é atribuído um número que reflete a direção da atitude do respondente em relação a cada afirmação. MATTAR, F. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Atlas, 1997.

EFC 3: Programas governamentais

3. Avalia a presença de programas diretos para auxiliar novos negócios em todos os níveis de governo (nacional, regional e municipal). Essa dimensão também examina a acessibilidade e a qualidade dos programas governamentais; a disponibilidade e qualidade dos recursos humanos de órgãos do governo, bem como a habilidade destes em administrar ações especificamente voltadas ao empreendedor; e à efetividade dos programas.

EFC 4: Educação e capacitação

4. Avalia até que ponto a educação e a capacitação para criar ou gerenciar novos negócios são incorporadas aos sistemas educacionais formais em todos os níveis (ensino fundamental/médio/superior, escolas técnicas, cursos de pós-graduação e especificamente voltados ao empreendedorismo/negócios). Essa dimensão também examina a qualidade, relevância e profundidade da educação voltada à criação ou gerenciamento de novos negócios; a filosofia do sistema educacional direcionada à inovação e criatividade; competência dos professores para o ensino do empreendedorismo; experiência dos gerentes e empreendedores em lidar com trabalhadores.

EFC 4.1: Trata do ensino fundamental e médio.

EFC 4.2: Aborda o ensino superior.

EFC 5: Pesquisa e desenvolvimento

5. Avalia até que ponto a pesquisa e desenvolvimento levam a novas oportunidades empresariais, e se estas estão disponíveis ou não para novas empresas. Essa dimensão também avalia as implicações das obrigações jurídicas e legislação de patentes; capacidade dos pesquisadores em lidar com contrapartidas industriais e vice-versa; nível de inovação dos países; orientação nacional relativa à pesquisa e desenvolvimento; reconhecimento e promoção — pelo governo, indústrias e instituições educacionais — da importância da pesquisa aplicada; disponibilidade e qualidade da infraestrutura de apoio para empreendimentos de alta tecnologia.

EFC 6: Infraestrutura comercial e profissional

6. Avalia a disponibilidade, custo e qualidade dos serviços de contabilidade, comerciais ou outros serviços de ordem legal e tributária, bem como de instituições que permitam ou promovam a criação de novos negócios ou a sobrevivência de empreendimentos em crescimento. Também examina a acessibilidade à informação de variadas fontes, como internet, revistas, jornais e periódicos sobre economia nacional e internacional, processos de *startup*, como escrever um plano de negócios e de demandas de mercado.

EFC 7: Acesso ao mercado e barreiras à entrada

7. Avalia até que ponto os acordos comerciais são inflexíveis e imutáveis, impedindo que novas empresas possam competir e substituir fornecedores, prestadores de serviço e consultores existentes. Essa dimensão também examina a falta de transparência (informação assimétrica; a falta de acesso a informações de mercado para alguns compradores e vendedores); políticas governamentais para criar abertura de mercado (licitações públicas, redução de barreiras comerciais – tabelamentos, quotas etc.), a estrutura (facilidade de entrada; dominação por parte de algumas empresas; vantagens para propaganda; competição de preços etc.) e a extensão com que os empreendedores competem em igualdade de condições.

EFC 7.1: Avalia em que extensão ocorrem as mudanças no mercado de um ano para outro.

EFC 7.2: Avalia a facilidade de entrada de novas empresas em mercados já existentes.

EFC 8: Acesso à infraestrutura física

8. Avalia a acessibilidade e a qualidade dos recursos físicos, incluindo: telefonia, correio, internet; energia, água, esgoto e outros serviços de utilidade pública; transporte terrestre, aéreo e marítimo; terras, espaços para escritórios e estacionamento; e custo para aquisição ou aluguel de terrenos, propriedades ou espaços para escritório. Considera também a acessibilidade e a qualidade da matéria-prima e de recursos naturais como florestas, solo e clima favoráveis ao desenvolvimento de empreendimentos.

EFC 9: Normas culturais e sociais

9. Avalia até que ponto as normas culturais e sociais encorajam ou não ações individuais que possam levar a novas maneiras de conduzir negócios ou atividades econômicas. Essa dimensão também examina as atitudes gerais da comunidade em relação ao empreendedorismo; atitudes diante do fracasso, do risco, da criação de riqueza e sua influência no desenvolvimento do empreendedorismo; efeitos das normas sociais no comportamento empreendedor; valorização do empreendedor; influência das condutas e atitudes determinadas pela cultura e sociedade, no que se refere à posição da mulher, das comunidades regionais ou grupos minoritários, tais como étnicos e religiosos.

Para a entrevista são escolhidos profissionais considerados com conhecimento e experiência relacionados às condições anteriormente citadas, ou seja, pessoas envolvidas diretamente com temas relevantes para o empreendedo-

rismo - que podem ser políticos, acadêmicos, empresários, agentes do governo entre outros. Para cada condição procura-se identificar profissionais com o seguinte perfil:

- EFC 1 (apoio financeiro): banqueiros, cargos públicos em gerência de programas financeiros, *business angels* e pessoas de negócios em geral.
- EFC 2 (políticas governamentais): cargos públicos relacionados à economia e ambiente das empresas, agências de desenvolvimento e empreendedores provenientes dessas políticas.
- EFC 3 (programas governamentais): cargos públicos relacionados aos programas governamentais, associações comerciais, agências de desenvolvimento e empreendedores e pessoas ligadas a esses programas.
- EFC 4 (educação e capacitação): professores, cargos públicos relacionados à educação e empreendedores.
- EFC 5 (pesquisa e desenvolvimento): pessoas ligadas à indústria, inovação, agências de desenvolvimento e crescimento públicas ou privadas, parques tecnológicos, pesquisadores de universidades e empreendedores ligados a ciência e tecnologia.
- EFC 6 (infraestrutura comercial e profissional): advogados, contadores, analistas de mercado, institutos de pesquisa, empreendedores que necessitam dessas pessoas.
- EFC 7 (acesso ao mercado/barreiras à entrada): analistas de mercado, alguns pesquisadores de universidades ou *business schools*, associações comerciais, câmaras comerciais, agências governamentais ligadas à economia e desenvolvimento e empreendedores.
- EFC 8 (acesso à infraestrutura física): todo tipo de empresa ligada ao fornecimento de energia elétrica, água, telefone, gás, etc. Engenheiros, agências governamentais ligadas a infraestrutura física, parques industriais e empreendedores.
- EFC 9 (normas culturais e sociais): associações comerciais, imprensa e mídia em geral, sociólogos, empreendedores, fundações e pesquisadores.

A abordagem é feita por meio de ligações telefônicas ou e-mails com finalidade de mostrar a importância da pesquisa e convidá-los a participar. Em seguida, a aplicação do questionário padronizado é feita por meio eletrônico. O questionário tem cerca de 100 perguntas com escala Likert de 9 pontos: 1 = completamente falsa e 9 = completamente verdadeira e é finalizada por

uma questão aberta que solicita ao entrevistado para indicar três aspectos que considera mais limitantes ao empreendedorismo, os três mais favoráveis e três recomendações. O questionário pode ser respondido entre 15 a 30 minutos, mas pode ser que leve mais tempo dependendo das respostas.

A1.2.3 Pesquisa em fontes secundárias

Buscam-se dados secundários no intuito de contextualizar os resultados e as análises desenvolvidas, fundamentando, refutando ou relativizando conclusões com base em fontes padronizadas. Essas fontes são de origem internacional e nacional e relacionam-se às diversas dimensões econômicas, sociais, culturais, demográficas, políticas, institucionais e outras que constituem o pano de fundo de qualquer acontecimento da vida dos países. São abordados aspectos como: competitividade, tamanho da economia, qualidade de vida da população, qualidade e alcance do sistema educacional, po-

líticas e programas governamentais, qualidade da infraestrutura (comunicações, transporte, serviços, entre outros), pesquisa e desenvolvimento tecnológico e empreendedorismo.

Em âmbito internacional, os dados são obtidos, principalmente, do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional e da Organização das Nações Unidas (ONU). Entre as fontes específicas de dados sobre o Brasil, destacam-se: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), entre outras.

A1.3 Processamento e tratamento dos dados

A equipe internacional do GEM assume a consolidação e harmonização dos dados da pesquisa com as populações adultas, bem como a organização de todos os demais bancos de dados, e elabora os relatórios globais comparando todos os países. O material é então distribuído para as equipes nacionais, que se ocupam de elaborar suas próprias análises e relatórios.

O tratamento, a tabulação e a análise dos dados que geram as taxas e a caracterização das modalidades de empreendedorismo no Brasil são realizados pela equipe GEM Brasil do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP).

Apêndice 2



A2 Apêndice 2

Tabela A2.1.1 Taxas¹ de empreendedorismo segundo estágio - Países de baixa renda - 2018

Países	Empreendedores				Total
	Iniciais	Nascentes	Novos	Estabelecidos	
Baixa renda					
Angola	40,8	22,8	19,5	15,2	55,1
Egito	9,8	4,0	5,9	4,5	14,3
Índia	11,4	8,8	2,7	7,0	18,0
Indonésia	14,1	3,1	11,1	11,8	24,9
Madagascar	20,7	10,3	10,9	22,4	42,1
Marrocos	6,7	3,3	3,5	4,2	10,8
Sudão	22,2	10,3	12,6	10,2	31,4
Média	18,0	9,0	9,4	10,7	28,1

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.1.2 Taxas¹ de empreendedorismo segundo estágio - Países de média renda - 2018

Países	Empreendedores				Total
	Iniciais	Nascentes	Novos	Estabelecidos	
Média renda					
Bulgária	6,0	2,4	3,7	8,4	14,1
Brasil	17,9	1,7	16,4	20,3	38,0
China	10,4	4,7	5,9	3,2	13,4
Colômbia	21,2	15,7	5,8	6,5	27,3
Irã	9,7	4,1	5,7	12,3	21,4
Guatemala	27,5	13,7	15,0	11,2	37,2
Líbano	24,1	6,9	17,6	21,6	44,1
Peru	22,4	17,5	5,8	8,4	29,8
Rússia	5,6	2,7	2,9	4,9	10,4
Tailândia	19,7	7,3	13,2	19,6	38,3
Turquia	14,2	7,4	7,1	8,7	22,4
Média	16,2	7,6	9,0	11,3	26,9

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.1.3 Taxas¹ de empreendedorismo segundo estágio - Países de alta renda - 2018

Países	Empreendedores				
	Iniciais	Nascentes	Novos	Estabelecidos	Total
Alta renda					
Alemanha	5,0	2,7	2,4	7,5	12,3
Arábia Saudita	12,1	5,3	6,9	3,1	15,1
Argentina	9,1	4,9	4,3	9,1	18,1
Áustria	10,9	6,8	4,4	6,5	17,0
Canadá	18,7	11,2	8,9	7,5	25,1
Catar	8,5	5,0	3,6	4,2	12,6
Chile	25,1	16,0	10,1	8,5	32,2
Chipre	3,9	1,2	2,7	6,1	9,7
Coreia	14,7	6,8	7,9	12,5	26,7
Croácia	9,6	5,8	3,9	4,2	13,5
Emirados Árabes Unidos	10,7	7,1	3,9	2,6	13,1
Eslováquia	12,1	9,2	3,1	4,6	16,3
Eslovênia	6,4	2,8	3,6	6,8	13,1
Espanha	6,4	2,7	3,8	6,1	12,4
Estados Unidos	15,6	10,5	5,3	7,9	22,6
França	6,1	4,0	2,3	2,5	8,5
Grécia	6,4	4,2	2,3	10,8	16,8
Irlanda	9,6	6,5	3,2	6,8	15,9
Israel	9,0	6,6	2,4	0,6	9,5
Itália	4,2	2,7	1,6	6,4	10,4
Japão	5,3	3,3	2,2	6,2	11,3
Luxemburgo	10,7	7,1	3,7	3,4	13,6
Países Baixos	12,3	6,0	6,5	12,0	23,6
Panamá	13,8	7,4	6,6	6,4	20,1
Polônia	5,2	4,1	1,1	13,0	18,2
Porto Rico	11,6	9,1	2,6	1,9	13,2
Reino Unido	8,2	4,2	4,2	6,4	14,3
Suécia	6,8	4,6	2,5	5,3	12,0
Suíça	7,4	4,1	3,4	11,5	18,4
Taiwan	9,5	3,2	6,5	13,9	23,0
Uruguai	15,7	11,1	4,9	5,6	20,8
Média	10,0	6,0	4,2	6,8	16,4

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.2.1 Taxas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de baixa renda - 2018

Países	Empreendedores por oportunidade	Empreendedores por necessidade	Oportunidade como percentual ² da TEA	Razão ³ necessidade / oportunidade
Baixa renda				
Angola	23,3	15,84	57,0	1,5
Egito	4,7	4,68	47,48	1,0
Índia	4,9	5,3	43,2	0,9
Indonésia	10,3	3,6	73,0	2,9
Madagascar	13,9	6,5	67,2	2,1
Marrocos	4,3	2,1	64,5	2,1
Sudão	15,0	6,2	67,6	2,4
Média	10,9	6,3	60,0	1,8

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

²Proporção dos empreendedores por oportunidade na TEA.

³Número de empreendedores por oportunidade para cada 1 empreendedor por necessidade.

Tabela A2.2.2 Taxas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de média renda - 2018

Países	Empreendedores por oportunidade	Empreendedores por necessidade	Oportunidade como percentual ² da TEA	Razão ³ necessidade / oportunidade
Média renda				
Bulgária	4,1	1,7	28,6	2,4
Brasil	11,0	6,7	37,5	1,6
China	7,3	2,9	27,8	2,5
Colômbia	18,1	2,6	12,2	7,0
Irã	5,9	3,5	36,4	1,7
Guatemala	17,1	10,4	37,7	1,6
Líbano	15,3	8,7	36,1	1,8
Peru	16,4	5,2	23,1	3,2
Rússia	3,0	2,2	39,8	1,4
Tailândia	15,7	3,5	17,9	4,5
Turquia	10,6	2,3	16,3	4,6
Média	11,3	4,5	28,5	2,9

Fonte: GEM Brasil 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

²Proporção dos empreendedores por oportunidade na TEA.

³Número de empreendedores por oportunidade para cada 1 empreendedor por necessidade.

Tabela A2.2.3 Taxas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo motivação - Países de alta renda - 2018

Países	Empreendedores por oportunidade	Empreendedores por necessidade	Oportunidade como percentual ² da TEA	Razão ³ necessidade / oportunidade
Alta renda				
Alemanha	3,5	0,8	69,8	4,2
Arábia Saudita	8,4	3,6	69,4	2,3
Argentina	6,3	2,5	68,8	2,5
Áustria	8,2	1,7	75,2	4,7
Canadá	14,8	2,6	79,3	5,8
Catar	6,3	1,4	74,2	4,5
Chile	18,6	5,9	74,1	3,1
Chipre	3,3	0,4	84,6	7,4
Coreia	11,4	3,1	77,7	3,7
Croácia	6,0	3,1	61,9	1,9
Emirados Árabes Unidos	7,9	2,2	73,9	3,6
Eslováquia	7,7	3,3	63,4	2,4
Eslovênia	4,4	1,5	69,6	2,9
Espanha	4,5	1,4	70,7	3,1
Estados Unidos	12,2	1,3	78,3	9,6
França	4,5	1,4	72,9	3,3
Grécia	5,2	1,0	81,3	5,2
Irlanda	7,4	1,9	76,2	3,9
Israel	6,4	1,3	71,7	5,2
Itália	3,4	0,5	81,0	7,1
Japão	3,7	1,1	69,5	3,4
Luxemburgo	8,6	1,3	80,2	6,7
Países Baixos	9,9	1,1	80,5	9,0
Panamá	11,8	1,8	85,2	6,5
Polônia	4,8	0,4	90,9	10,8
Porto Rico	8,3	2,7	71,2	3,1
Reino Unido	6,9	1,1	84,2	6,5
Suécia	5,0	0,6	73,4	8,0
Suíça	6,4	0,6	87,1	11,7
Taiwan	7,2	2,3	75,5	3,1
Uruguai	10,4	4,6	66,3	2,3
Média	7,5	1,9	75,4	5,1

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores na população de 18 a 64 anos.

²Proporção dos empreendedores por oportunidade na TEA.

³Número de empreendedores por oportunidade para cada 1 empreendedor por necessidade.

Tabela A2.3.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países de baixa renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Baixa renda		
Angola	41,0	40,7
Egito	14,1	5,4
Índia	14,0	8,7
Indonésia	14,0	14,2
Madagascar	20,4	21,1
Marrocos	9,2	4,3
Sudão	27,5	17,1
Média	20,0	15,9

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.3.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países de média renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Média renda		
Bulgária	6,4	5,6
Brasil	18,5	17,3
China	11,4	9,3
Colômbia	24,9	17,8
Irã	12,9	6,5
Guatemala	30,8	24,5
Líbano	31,3	17,4
Peru	23,9	20,9
Rússia	7,3	3,9
Tailândia	20,1	19,3
Turquia	20,0	8,4
Média	18,9	13,7

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.3.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero - Países de alta renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Alta renda		
Alemanha	6,6	3,3
Arábia Saudita	14,8	8,5
Argentina	10,1	8,2
Áustria	13,9	7,9
Canadá	20,4	17,0
Catar	8,6	8,4
Chile	29,0	21,2
Chipre	4,8	2,9
Coreia	17,0	12,2
Croácia	12,1	7,1
Emirados Árabes Unidos	11,0	10,1
Eslováquia	15,3	9,0
Eslovênia	8,8	3,8
Espanha	6,8	6,0
Estados Unidos	17,7	13,6
França	7,0	5,3
Grécia	8,8	3,9
Irlanda	11,9	7,5
Israel	11,4	6,7
Itália	5,5	2,8
Japão	6,7	4,0
Luxemburgo	12,7	8,7
Países Baixos	16,2	8,3
Panamá	13,8	13,9
Polônia	6,0	4,5
Porto Rico	15,2	8,4
Reino Unido	11,1	5,4
Suécia	9,5	4,0
Suíça	10,0	4,7
Taiwan	10,2	8,8
Uruguai	19,4	12,3
Média	12,0	8,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.4.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de baixa renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Baixa renda		
Angola	15,2	15,1
Egito	7,7	1,2
Índia	8,9	5,0
Indonésia	12,6	11,0
Madagascar	24,7	20,2
Marrocos	5,1	3,3
Sudão	13,5	7,0
Média	12,5	9,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.4.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de média renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Média renda		
Bulgária	9,6	7,1
Brasil	23,3	17,2
China	3,8	2,6
Colômbia	8,2	4,9
Irã	20,4	4,1
Guatemala	14,1	8,5
Líbano	29,0	14,8
Peru	10,0	6,7
Rússia	5,2	4,6
Tailândia	21,8	17,4
Turquia	13,0	4,3
Média	14,4	8,4

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.4.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo gênero - Países de alta renda - 2018

Países	Masculino	Feminino
Alta renda		
Alemanha	9,4	5,5
Arábia Saudita	2,9	3,4
Argentina	11,3	6,9
Áustria	7,6	5,3
Canadá	8,9	6,1
Catar	4,6	2,8
Chile	9,5	7,6
Chipre	8,2	4,0
Coreia	15,4	9,5
Croácia	6,0	2,3
Emirados Árabes Unidos	3,4	0,7
Eslováquia	6,1	3,0
Eslovênia	8,9	4,7
Espanha	6,6	5,5
Estados Unidos	10,4	5,4
França	3,2	1,9
Grécia	15,3	6,3
Irlanda	9,0	4,8
Israel	0,7	0,4
Itália	9,3	3,5
Japão	8,4	4,0
Luxemburgo	3,8	2,9
Países Baixos	15,7	8,2
Panamá	7,5	5,2
Polônia	15,6	10,4
Porto Rico	2,8	1,0
Reino Unido	8,8	4,0
Suécia	7,0	3,5
Suíça	15,7	7,3
Taiwan	17,2	10,6
Uruguai	7,6	3,7
Média	8,6	4,9

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.5.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de baixa renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Baixa renda					
Angola	38,9	51,0	39,9	31,6	28,2
Egito	10,7	11,2	9,0	7,4	9,0
Índia	12,3	13,3	9,6	12,6	6,9
Indonésia	13,6	14,6	16,9	12,6	10,0
Madagascar	24,8	26,3	15,6	14,6	13,7
Marrocos	7,1	7,8	7,8	5,1	3,3
Sudão	14,7	24,4	27,2	27,8	18,0
Média	17,4	21,2	18,0	16,0	12,7

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.5.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de média renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Média renda					
Bulgária	3,8	8,0	7,7	7,3	2,4
Brasil	21,2	20,2	19,5	15,6	9,8
China	10,9	12,0	13,2	10,8	5,1
Colômbia	17,1	24,3	26,2	21,2	13,9
Irã	7,2	15,2	10,2	5,4	3,0
Guatemala	27,4	30,0	30,7	25,6	14,7
Líbano	15,9	30,3	27,9	23,6	18,4
Peru	24,5	21,8	26,0	18,5	18,6
Rússia	6,9	9,7	5,6	3,3	2,0
Tailândia	11,9	27,2	21,7	17,6	17,4
Turquia	14,3	17,2	16,2	11,2	8,7
Média	14,7	19,6	18,6	14,5	10,4

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.5.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo faixa etária - Países de alta renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Alta renda					
Alemanha	6,0	6,6	6,1	4,6	2,4
Arábia Saudita	10,5	11,2	12,8	12,8	14,4
Argentina	8,9	10,6	9,1	10,5	5,1
Áustria	14,0	15,1	13,0	9,7	3,5
Canadá	27,3	26,1	20,1	14,7	9,3
Catar	6,7	8,0	9,3	11,6	6,0
Chile	18,8	26,7	31,1	26,4	19,6
Chipre	1,7	4,0	4,0	5,2	3,7
Coreia	8,6	15,3	16,0	16,3	14,5
Croácia	11,7	19,0	11,5	4,9	2,3
Emirados Árabes Unidos	9,0	11,9	9,6	12,9	4,8
Eslováquia	19,2	16,8	13,7	8,2	4,9
Eslovênia	3,1	13,4	6,3	5,4	2,9
Espanha	3,3	7,5	7,4	7,2	4,7
Estados Unidos	14,7	18,1	19,7	14,2	10,4
França	3,2	8,1	8,1	6,2	4,0
Grécia	11,5	7,0	4,1	4,7	5,4
Irlanda	6,7	13,4	9,9	9,1	7,6
Israel	8,7	11,7	7,7	9,0	7,0
Itália	4,4	6,4	5,0	3,6	2,1
Japão	5,4	8,4	6,3	4,5	2,6
Luxemburgo	4,8	14,2	14,7	10,0	6,5
Países Baixos	15,9	17,6	12,4	10,7	6,6
Panamá	11,4	14,8	16,4	15,5	8,4
Polônia	1,2	9,9	8,1	2,0	2,2
Porto Rico	12,4	19,1	13,8	8,3	4,6
Reino Unido	7,8	11,4	9,0	6,5	6,2
Suécia	10,3	8,0	5,6	6,9	4,2
Suíça	2,2	10,5	7,6	9,6	4,3
Taiwan	10,8	16,9	10,9	6,2	3,3
Uruguai	12,9	24,5	19,6	12,8	4,5
Média	9,4	13,3	11,2	9,4	6,1

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

Tabela A2.6.1

Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de baixa renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Baixa renda					
Angola	5,6	12,0	21,4	25,0	16,8
Egito	2,5	3,9	6,3	7,7	3,9
Índia	3,7	7,4	8,4	9,1	7,0
Indonésia	8,3	11,1	13,3	17,1	10,2
Madagascar	6,5	19,7	34,4	33,7	29,4
Marrocos	1,4	4,6	7,3	5,2	4,2
Sudão	4,7	9,4	11,6	15,4	21,4
Média	4,7	9,7	14,7	16,2	13,3

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.6.2

Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de média renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Média renda					
Bulgária	0,7	4,3	11,0	13,5	9,4
Brasil	5,7	16,1	24,6	31,5	24,9
China	0,8	3,9	3,4	2,7	4,4
Colômbia	1,5	5,3	4,1	13,3	9,3
Irã	0,2	9,6	18,5	19,1	13,0
Guatemala	2,7	9,5	14,2	20,7	22,4
Líbano	4,2	17,1	27,4	34,2	31,4
Peru	2,1	6,8	11,1	11,6	13,6
Rússia	...	4,0	7,7	6,4	4,1
Tailândia	3,8	14,0	20,7	27,7	27,7
Turquia	4,5	7,0	11,2	13,3	9,4
Média	2,6	8,9	14,0	17,6	15,4

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.6.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo faixa etária - Países de alta renda - 2018

Países	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Alta renda					
Alemanha	1,0	4,6	6,9	11,7	9,4
Arábia Saudita	1,3	3,0	3,6	3,5	4,6
Argentina	0,5	7,0	11,6	16,8	11,3
Áustria	2,1	3,9	4,9	9,0	10,5
Canadá	7,8	5,9	6,6	8,5	8,6
Catar	2,3	2,2	5,4	9,2	7,1
Chile	0,7	3,5	9,0	12,8	17,7
Chipre	0,9	2,1	6,4	9,4	10,7
Coreia	...	2,6	9,8	19,4	23,6
Croácia	0,9	3,0	3,9	7,2	4,2
Emirados Árabes Unidos	1,8	2,4	2,2	4,0	4,8
Eslováquia	1,7	3,1	6,0	6,0	4,8
Eslovênia	...	4,7	9,0	10,1	6,3
Espanha	0,6	2,4	5,0	9,5	9,7
Estados Unidos	1,4	3,6	7,9	11,6	13,4
França	...	1,2	2,7	5,3	2,4
Grécia	11,2	14,5	12,2	7,1	7,7
Irlanda	1,0	4,4	6,0	9,5	12,2
Israel	0,6	...	0,9	0,6	0,9
Itália	2,5	6,2	6,8	8,8	5,2
Japão	0,7	1,5	7,6	8,4	9,3
Luxemburgo	2,5	2,0	4,8	4,4	2,8
Países Baixos	5,0	11,0	15,8	13,9	11,6
Panamá	1,4	2,9	5,1	13,8	11,0
Polônia	0,4	6,8	21,4	24,9	7,0
Porto Rico	0,8	2,0	1,5	3,3	1,3
Reino Unido	0,8	3,4	7,2	10,3	8,4
Suécia	1,5	3,1	4,8	5,7	10,7
Suíça	0,4	4,5	11,1	17,4	19,7
Taiwan	2,5	8,5	14,9	21,4	17,2
Uruguai	0,7	2,5	8,6	6,8	9,9
Média	2,0	4,3	7,4	10,0	9,2

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.7.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade² - Países de baixa renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Baixa renda				
Angola	35,7	46,4	43,0	...
Egito	8,5	11,1	9,7	13,9
Índia	8,6	16,1	11,0	...
Indonésia	15,8	12,7	18,2	...
Madagascar	23,0	17,9	13,1	20,7
Marrocos	6,4	6,4	8,1	6,8
Sudão	19,6	19,7	23,0	...
Média	16,8	18,6	18,0	13,8

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.7.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade² - Países de média renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Média renda				
Bulgária	1,7	4,9	7,3	10,8
Brasil	17,2	18,9	16,4	...
China	7,6	8,9	12,6	18,6
Colômbia	16,5	19,2	21,7	30,9
Irã	4,7	6,7	9,9	19,4
Guatemala	23,7	31,1	31,1	...
Líbano	22,5	20,9	29,0	29,5
Peru	19,8	22,6	24,0	20,9
Rússia	2,0	2,9	6,7	...
Tailândia	16,3	20,1	24,4	33,0
Turquia	11,8	14,2	17,4	100,0
Média	13,1	15,5	18,2	32,9

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.7.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo nível de escolaridade² - Países de alta renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Alta renda				
Alemanha	3,2	4,9	6,4	
Arábia Saudita	16,9		10,2	12,2
Argentina	5,8	9,0	10,7	28,9
Áustria	11,5	10,1	16,1	13,9
Canadá	19,0	9,8	19,3	26,8
Catar	5,6		9,5	7,7
Chile	19,4	23,0	27,6	29,4
Chipre	1,7	2,5	4,3	4,8
Coreia	13,3	15,7	13,6	19,0
Croácia	2,7	10,0	13,4	18,7
Emirados Árabes Unidos	8,6	2,6	11,8	8,2
Eslováquia	8,1	11,6	13,9	16,0
Eslovênia	4,5	4,9	8,2	12,1
Espanha	2,6	5,5	11,2	14,0
Estados Unidos	16,0	10,2	16,5	16,9
França	4,1	5,6	5,5	9,0
Grécia	2,2	6,4	7,9	8,0
Irlanda	5,5	8,3	10,3	11,9
Israel	7,5	9,1	10,1	...
Itália	2,7	4,1	6,9	...
Japão	5,4	4,0	6,1	6,8
Luxemburgo	6,2	8,0	14,8	16,8
Países Baixos	9,7	12,3	12,8	17,7
Panamá	12,2	13,8	15,4	11,8
Polônia	4,4	4,6	6,2	6,0
Porto Rico	6,3	9,1	14,6	14,1
Reino Unido	5,1	7,1	10,1	9,8
Suécia	5,5	5,7	7,8	20,1
Suíça	11,2	3,8	11,7	11,8
Taiwan	2,7	9,5	10,0	12,2
Uruguai	13,2	16,2	19,9	15,2
Média	7,8	8,5	11,7	14,3

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores iniciais de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.8.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade² - Países de baixa renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Baixa renda				
Angola	16,9	13,1	16,4	...
Egito	4,6	4,3	4,6	2,8
Índia	4,8	6,7	10,6	65,3
Indonésia	14,1	10,7	12,5	15,6
Madagascar	25,8	17,2	13,2	21,8
Marrocos	3,4	6,1	3,9	1,4
Sudão	14,1	12,5	9,1	...
Média	13,2	10,4	11,5	26,4

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.8.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade² - Países de média renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Média renda				
Bulgária	1,1	7,7	8,2	13,7
Brasil	25,9	16,2	15,1	34,1
China	1,7	3,0	3,8	6,1
Colômbia	6,6	7,0	6,0	8,9
Irã	16,9	17,6	7,6	8,6
Guatemala	11,3	10,6	13,5	...
Líbano	24,5	23,6	16,7	23,0
Peru	12,8	6,0	9,7	...
Rússia	2,9	3,2	5,6	...
Tailândia	19,8	17,5	21,0	23,4
Turquia	8,1	8,1	8,7	...
Média	12,0	11,0	10,5	16,8

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.8.3

Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo nível de escolaridade² - Países de alta renda - 2018

Países	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	Pós-graduação
Alta renda				
Alemanha	7,6	6,7	8,9	...
Arábia Saudita	4,5	...	3,3	2,2
Argentina	5,8	8,2	12,1	31,1
Áustria	5,2	5,9	4,7	11,4
Canadá	4,3	8,2	6,4	13,2
Catar	2,9	...	5,4	0,8
Chile	11,0	7,7	8,2	10,2
Chipre	9,2	5,9	6,1	5,2
Coreia	13,7	18,8	8,1	5,4
Croácia	3,3	4,2	4,6	7,5
Emirados Árabes Unidos	1,9	1,1	2,7	3,0
Eslováquia	2,8	4,5	5,5	6,2
Eslovênia	5,2	7,2	7,0	8,9
Espanha	4,4	5,9	8,2	7,4
Estados Unidos	7,2	9,2	7,4	8,3
França	0,9	0,9	4,0	2,3
Grécia	5,7	10,8	12,2	15,5
Irlanda	5,6	5,0	8,0	7,9
Israel	0,8	0,2	0,6	...
Itália	5,3	6,3	8,7	...
Japão	5,7	7,6	5,8	4,6
Luxemburgo	2,0	2,2	4,2	5,9
Países Baixos	10,4	12,7	11,8	13,1
Panamá	8,2	6,2	5,0	5,9
Polônia	10,8	12,8	12,8	16,1
Porto Rico	1,5	1,6	1,9	3,7
Reino Unido	7,5	4,7	5,7	8,1
Suécia	5,5	4,4	6,0	12,7
Suíça	3,1	8,2	16,4	25,5
Taiwan	16,6	15,5	13,1	12,8
Uruguai	2,6	4,1	13,9	6,5
Média	5,8	6,8	7,4	9,3

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

²Alguma educação = Nenhuma educação formal, ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Secundário completo = Ensino médio completo e superior incompleto; Pós-secundário = Superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto; Experiência pós-graduação = Mestrado completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Tabela A2.9.1

Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de baixa renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Baixa renda			
Angola	40,1	48,0	53,7
Egito	9,6	11,2	13,1
Índia	8,6	11,5	19,0
Indonésia	17,4	11,8	15,1
Madagascar	19,1	25,2	17,7
Marrocos	8,1	10,9	...
Sudão	20,6	22,5	25,0
Média	17,6	20,2	23,9

Fonte: GEM Brasil 2018

¹ Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria

Tabela A2.9.2

Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de média renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Média renda			
Bulgária	3,8	3,3	4,6
Brasil	18,0	18,0	18,6
China	6,7	7,7	15,1
Colômbia	22,6	16,8	26,5
Irã	8,7	7,7	14,7
Guatemala	23,5	25,7	33,9
Líbano	20,6	22,3	26,3
Peru	16,6	21,5	30,7
Rússia	3,2	4,2	9,9
Tailândia	16,7	17,8	24,9
Turquia	8,5	13,7	23,7
Média	15,5	14,4	20,8

Fonte: GEM 2018

¹ Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.9.3

Taxas específicas¹ de empreendedorismo inicial (TEA) segundo percentis de renda - Países de alta renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Alta renda			
Alemanha	3,5	6,1	6,6
Arábia Saudita	10,3	9,2	15,2
Argentina	19,4	20,7	9,6
Áustria	12,3	10,7	11,8
Canadá	17,1	21,0	20,3
Catar	6,9	7,0	11,5
Chile	17,6	25,6	33,1
Chipre	3,4	3,2	5,4
Coreia	15,2	14,3	14,9
Croácia	7,4	7,5	13,1
Emirados Árabes Unidos	5,2	9,4	20,5
Eslováquia	9,2		18,9
Eslovênia	2,2	6,8	8,3
Espanha	4,4	5,7	12,9
Estados Unidos	14,8	15,9	19,2
França	5,1	6,4	9,4
Grécia	5,3	4,9	8,1
Irlanda	11,4	9,9	10,8
Israel	6,6	10,6	10,9
Itália	4,5	3,7	4,9
Japão	3,4	6,2	8,1
Luxemburgo	12,0	10,9	12,5
Países Baixos	10,1	11,8	18,7
Panamá	11,4	14,3	15,3
Polônia	3,7	4,2	6,2
Porto Rico	9,0	10,7	14,9
Reino Unido	6,7	8,2	9,8
Suécia	6,7	7,6	7,2
Suíça	5,9	6,7	8,6
Taiwan	8,5	9,6	12,7
Uruguai	12,2	14,4	18,8
Média	8,7	10,1	12,8

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria

Tabela A2.10.1 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países de baixa renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Baixa renda			
Angola	17,3	14,1	18,7
Egito	4,4	3,5	7,2
Índia	4,4	7,8	9,9
Indonésia	9,4	9,2	14,4
Madagascar	19,4	26,2	25,9
Marrocos	7,7	6,7	...
Sudão	9,5	11,7	11,3
Média	10,3	11,3	14,6

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.10.2 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países de média renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Média renda			
Bulgária	5,2	6,7	10,8
Brasil	18,0	21,3	27,1
China	2,1	1,6	5,2
Colômbia	2,1	4,0	9,0
Irã	16,0	12,9	12,5
Guatemala	9,5	11,0	12,9
Líbano	15,2	22,2	30,7
Peru	6,7	6,3	12,3
Rússia	1,2	3,3	10,2
Tailândia	17,3	17,5	24,0
Turquia	5,0	6,6	16,1
Média	8,9	10,3	15,5

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.10.3 Taxas específicas¹ de empreendedorismo estabelecido (TEE) segundo percentis de renda - Países de alta renda - 2018

Países	33% menor	33% central	33% maior
Alta renda			
Alemanha	4,2	6,5	14,3
Arábia Saudita	3,4	1,2	4,0
Argentina	7,0	12,9	12,0
Áustria	4,9	5,4	7,8
Canadá	4,6	7,1	11,8
Catar	4,3	2,1	7,0
Chile	6,2	8,0	11,4
Chipre	5,9	4,4	7,6
Coreia	11,8	11,5	14,6
Croácia	2,3	3,7	6,1
Emirados Árabes Unidos	1,6	2,0	4,7
Eslováquia	4,1		5,2
Eslovênia	5,9	4,7	9,9
Espanha	4,3	6,5	8,4
Estados Unidos	3,8	6,6	11,4
França	1,5	2,6	4,7
Grécia	5,5	8,9	12,1
Irlanda	2,5	5,8	12,2
Israel	0,3	0,6	0,8
Itália	5,0	6,3	13,6
Japão	4,7	6,4	9,1
Luxemburgo	3,1	3,0	7,7
Países Baixos	7,5	12,3	19,1
Panamá	6,6	5,0	7,8
Polônia	7,5	10,7	20,1
Porto Rico	0,6	2,5	3,0
Reino Unido	3,6	6,5	9,4
Suécia	4,9	5,0	7,1
Suíça	10,6	8,1	15,4
Taiwan	11,1	14,4	17,5
Uruguai	1,5	3,8	8,5
Média	4,9	6,1	9,8

Fonte: GEM 2018

¹Percentual de empreendedores estabelecidos de cada categoria.

Tabela A2.11.1 Taxas¹ de investidores - Países de baixa renda - 2018

Países	Taxa de investidores
Baixa renda	
Angola	8,9
Egito	2,3
Índia	1,3
Indonésia	1,2
Madagascar	1,2
Marrocos	4,5
Sudão	16,2
Média	5,1

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.11.2 Taxas¹ de investidores - Países de média renda - 2018

Países	Taxa de investidores
Média renda	
Bulgária	1,8
Brasil	1,5
China	5,5
Colômbia	5,2
Irã	6,4
Guatemala	13,3
Líbano	5,9
Peru	5,0
Rússia	1,0
Tailândia	5,7
Turquia	4,8
Média	5,1

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.11.3 Taxas¹ de investidores - Países de alta renda - 2018

Países	Taxa de investidores
Alta renda	
Alemanha	3,5
Arábia Saudita	8,4
Argentina	2,1
Áustria	6,2
Canadá	5,0
Catar	1,4
Chile	14,9
Chipre	1,9
Coreia	2,8
Croácia	2,0
Emirados Árabes Unidos	5,5
Eslováquia	4,1
Eslovênia	2,7
Espanha	3,0
Estados Unidos	6,5
França	2,3
Grécia	3,7
Irlanda	3,0
Israel	3,6
Itália	2,4
Japão	1,4
Luxemburgo	4,5
Países Baixos	3,5
Panamá	3,2
Polônia	4,3
Porto Rico	0,8
Reino Unido	2,1
Suécia	5,0
Suíça	4,9
Taiwan	6,8
Uruguai	4,2
Média	4,0

Fonte: GEM 2018

¹Percentual da população de 18 a 64 anos.

Tabela A2.12.1 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de baixa renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Baixa renda			
Angola	14,3	23,3	62,4
Egito	26,9	22,6	50,5
Índia	44,4	27,6	28,0
Indonésia	30,4	18,9	50,6
Madagascar	10,5	18,7	70,8
Marrocos	35,5	34,5	30,0
Sudão	19,6	19,8	60,6
Média	26,0	23,6	50,4

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.12.2 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de média renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Média renda			
Bulgária	4,1	18,3	77,6
Brasil	5,9	2,5	91,6
China	11,4	70,0	18,6
Colômbia	12,3	26,1	61,6
Irã	6,0	24,5	69,5
Guatemala	35,3	36,5	28,3
Líbano	18,9	43,4	37,8
Peru	13,7	25,8	60,6
Rússia	12,5	12,6	74,9
Tailândia	16,3	44,6	39,1
Turquia	36,0	50,0	14,0
Média	15,7	32,2	52,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.12.3

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo novidade do produto/serviço - Países de alta renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Alta renda			
Alemanha	16,6	27,9	55,5
Arábia Saudita	8,5	28,4	63,1
Argentina	12,5	28,2	59,3
Áustria	13,1	46,8	40,2
Canadá	29,6	37,5	32,9
Catar	36,3	28,8	34,9
Chile	30,9	46,2	23,0
Chipre	32,2	26,9	40,8
Coreia	23,7	38,4	37,9
Croácia	13,8	17,9	68,3
Emirados Árabes Unidos	26,6	29,7	43,7
Eslováquia	13,3	23,7	63,0
Eslovênia	18,4	24,7	56,9
Espanha	12,5	22,7	64,9
Estados Unidos	12,4	37,9	49,7
França	14,4	40,7	44,9
Grécia	10,5	28,4	61,1
Irlanda	19,7	29,9	50,5
Israel	22,2	35,1	42,7
Itália	27,4	37,7	34,8
Japão	15,1	35,5	49,5
Luxemburgo	15,8	50,4	33,9
Países Baixos	22,6	12,5	64,9
Panamá	10,5	11,9	77,6
Polônia	3,1	18,9	78,0
Porto Rico	15,9	29,5	54,7
Reino Unido	14,1	23,1	62,8
Suécia	14,8	36,8	48,5
Suíça	23,1	26,0	50,9
Taiwan	42,8	15,8	41,4
Uruguai	13,0	33,0	54,0
Média	18,9	30,0	51,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.13.1

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de baixa renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Baixa renda			
Angola	19,8	17,3	62,9
Egito	23,6	18,2	58,2
Índia	45,8	23,1	31,1
Indonésia	34,6	15,9	49,5
Madagascar	6,8	23,2	70,0
Marrocos	72,9	19,3	7,8
Sudão	23,5	14,2	62,3
Média	32,4	18,7	48,8

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.13.2

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de média renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Média renda			
Bulgária	0,6	10,1	89,4
Brasil	3,8	0,6	95,6
China	13,7	65,5	20,8
Colômbia	10,1	18,5	71,4
Irã	2,0	11,9	86,1
Guatemala	25,8	24,1	50,1
Líbano	13,5	59,4	27,1
Peru	4,4	24,3	71,3
Rússia	6,5	12,0	81,5
Tailândia	10,9	30,7	58,4
Turquia	32,7	46,4	20,8
Média	11,3	27,6	61,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.13.3

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo novidade do produto/serviço - Países de alta renda - 2018

Países	Novo para todos	Novo para alguns	Ninguém considera novo
Alta renda			
Alemanha	7,4	15,5	77,1
Arábia Saudita	6,5	24,0	69,6
Argentina	1,2	8,3	90,5
Áustria	7,3	26,9	65,8
Canadá	15,6	30,7	53,7
Catar	38,0	10,5	51,5
Chile	32,9	32,7	34,4
Chipre	16,6	21,6	61,8
Coreia	15,6	50,8	33,6
Croácia	7,5	16,1	76,4
Emirados Árabes Unidos	16,9	28,8	54,3
Eslováquia	11,1	13,2	75,8
Eslovênia	15,9	9,5	74,6
Espanha	6,3	10,3	83,4
Estados Unidos	7,6	17,0	75,4
França	13,3	20,9	65,8
Grécia	10,9	13,6	75,5
Irlanda	11,5	20,0	68,5
Israel	18,2	18,2	63,6
Itália	27,1	45,0	27,9
Japão	3,9	22,9	73,2
Luxemburgo	19,5	42,4	38,2
Países Baixos	9,6	14,8	75,7
Panamá	0,8	3,1	96,1
Polônia	1,1	10,4	88,6
Porto Rico	0,0	14,5	85,5
Reino Unido	7,9	17,3	74,8
Suécia	8,0	25,3	66,7
Suíça	6,5	25,5	68,0
Taiwan	45,1	12,3	42,6
Uruguai	5,4	8,7	85,8
Média	12,7	20,3	66,9

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.14.1 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de baixa renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Baixa renda			
Angola	55,1	34,5	10,4
Egito	55,6	24,1	20,3
Índia	41,9	44,9	13,3
Indonésia	76,3	18,9	4,8
Madagascar	76,8	17,7	5,5
Marrocos	83,4	15,4	1,2
Sudão	70,6	20,6	8,8
Média	65,7	25,2	9,2

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.14.2 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de média renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Média renda			
Bulgária	71,5	26,1	2,4
Brasil	72,3	21,9	5,8
China	62,7	32,7	4,6
Colômbia	71,6	25,2	3,2
Irã	64,5	32,9	2,6
Guatemala	50,4	35,8	13,9
Líbano	40,3	38,8	20,9
Peru	65,4	32,3	2,3
Rússia	72,9	25,6	1,5
Tailândia	71,8	22,2	6,0
Turquia	64,9	25,7	9,5
Média	64,4	29,0	6,6

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.14.3

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo concorrência - Países de alta renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Alta renda			
Alemanha	46,8	41,8	11,4
Arábia Saudita	54,3	36,0	9,8
Argentina	49,6	43,9	6,6
Áustria	48,4	44,0	7,6
Canadá	44,3	47,8	7,9
Catar	63,7	30,4	6,0
Chile	43,2	51,6	5,2
Chipre	48,9	34,4	16,7
Coreia	55,3	38,5	6,1
Croácia	44,8	42,4	12,8
Emirados Árabes Unidos	59,5	29,1	11,4
Eslováquia	63,0	28,6	8,4
Eslovênia	56,6	28,7	14,7
Espanha	58,0	31,0	11,1
Estados Unidos	43,3	45,7	11,1
França	56,1	38,0	5,9
Grécia	54,5	34,1	11,4
Irlanda	34,6	46,7	18,8
Israel	53,8	33,9	12,2
Itália	66,4	23,9	9,7
Japão	61,0	32,4	6,6
Luxemburgo	39,7	50,9	9,5
Países Baixos	49,8	35,0	15,2
Panamá	72,9	23,1	4,0
Polônia	74,5	22,9	2,6
Porto Rico	52,5	39,2	8,4
Reino Unido	50,5	39,7	9,8
Suécia	44,7	44,1	11,2
Suíça	40,4	42,9	16,7
Taiwan	72,6	17,4	10,1
Uruguai	57,0	35,3	7,7
Média	53,6	36,5	9,9

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.15.1 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de baixa renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Baixa renda			
Angola	65,6	29,4	5,0
Egito	58,4	27,7	13,9
Índia	51,0	36,7	12,4
Indonésia	84,4	15,3	0,3
Madagascar	80,9	15,8	3,4
Marrocos	90,1	8,3	1,6
Sudão	72,3	20,5	7,2
Média	71,8	21,9	6,2

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.15.2 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de média renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Média renda			
Bulgária	74,5	21,9	3,6
Brasil	70,1	24,7	5,3
China	61,1	31,5	7,4
Colômbia	83,6	13,2	3,2
Irã	73,7	24,1	2,2
Guatemala	72,4	20,7	6,9
Líbano	50,2	39,1	10,7
Peru	74,4	23,3	2,3
Rússia	81,5	16,8	1,7
Tailândia	75,1	20,5	4,5
Turquia	68,4	25,4	6,2
Média	71,4	23,7	4,9

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.15.3 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo concorrência - Países de alta renda - 2018

Países	Muitos concorrentes	Poucos concorrentes	Nenhum concorrente
Alta renda			
Alemanha	69,7	26,6	3,7
Arábia Saudita	75,8	22,6	1,6
Argentina	67,0	31,5	1,5
Áustria	60,6	36,9	2,6
Canadá	53,6	35,6	10,8
Catar	87,2	12,8	0,0
Chile	68,5	25,4	6,2
Chipre	73,6	23,2	3,2
Coreia	63,0	31,2	5,8
Croácia	55,0	39,5	5,5
Emirados Árabes Unidos	84,1	7,2	8,7
Eslováquia	75,0	23,8	1,2
Eslovênia	62,2	34,2	3,6
Espanha	68,1	24,0	7,8
Estados Unidos	66,7	28,0	5,4
França	62,7	27,2	10,2
Grécia	64,9	28,5	6,7
Irlanda	58,7	32,0	9,2
Israel	63,6	36,4	0,0
Itália	68,9	30,7	0,5
Japão	67,4	29,2	3,4
Luxemburgo	48,6	39,6	11,7
Países Baixos	68,3	27,2	4,5
Panamá	86,7	11,7	1,6
Polônia	71,9	24,5	3,6
Porto Rico	75,1	15,8	9,1
Reino Unido	61,8	32,9	5,3
Suécia	59,0	33,1	7,9
Suíça	68,3	28,5	3,2
Taiwan	76,1	15,8	8,1
Uruguai	71,6	25,2	3,3
Média	67,9	27,1	5,0

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.16.1 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de baixa renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Baixa renda			
Angola	11,9	23,4	64,7
Egito	25,5	34,6	40,0
Índia	14,9	36,7	48,4
Indonésia	53,6	32,8	13,6
Madagascar	23,6	14,0	62,4
Marrocos	44,4	27,1	28,5
Sudão	15,2	24,6	60,3
Média	27,0	27,6	45,4

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.16.2 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de média renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Média renda			
Bulgária	20,1	35,8	44,0
Brasil	0,7	1,4	97,8
China	15,7	31,1	53,2
Colômbia	6,3	14,3	79,4
Irã	2,1	18,6	79,3
Guatemala	14,0	25,6	60,5
Líbano	66,8	32,0	1,3
Peru	7,4	13,5	79,1
Rússia	7,7	23,5	68,8
Tailândia	8,9	30,4	60,7
Turquia	5,8	23,9	70,3
Média	14,1	22,7	63,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.16.3

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo idade da tecnologia/processo - Países de alta renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Alta renda			
Alemanha	8,1	18,1	73,8
Árabia Saudita	24,3	34,8	40,9
Argentina	1,2	2,0	96,8
Áustria	11,5	23,5	65,0
Canadá	15,2	33,4	51,4
Catar	37,6	39,2	23,2
Chile	13,4	29,8	56,9
Chipre	23,1	20,4	56,5
Coreia	8,1	25,8	66,1
Croácia	29,5	26,8	43,7
Emirados Árabes Unidos	27,2	33,9	38,9
Eslováquia	25,6	21,8	52,7
Eslovênia	9,0	25,9	65,1
Espanha	10,0	19,6	70,4
Estados Unidos	8,1	18,2	73,7
França	16,5	21,8	61,8
Grécia	20,9	23,9	55,2
Irlanda	9,2	32,4	58,3
Israel	13,4	27,8	58,8
Itália	9,9	24,2	65,9
Japão	23,9	26,2	49,9
Luxemburgo	15,8	33,9	50,3
Países Baixos	4,3	14,1	81,6
Panamá	7,6	16,3	76,2
Polônia	0,5	11,2	88,3
Porto Rico	21,7	22,1	56,2
Reino Unido	9,7	15,2	75,2
Suécia	7,4	21,8	70,9
Suíça	14,5	13,6	71,9
Taiwan	15,4	24,6	60,0
Uruguai	13,8	27,0	59,3
Média	14,7	23,5	61,8

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.17.1

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de baixa renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Baixa renda			
Angola	3,3	13,9	82,9
Egito	23,3	20,4	56,3
Índia	6,3	33,8	60,0
Indonésia	42,4	41,1	16,5
Madagascar	1,2	32,2	66,7
Marrocos	44,6	41,9	13,5
Sudão	9,8	16,6	73,6
Média	18,7	28,5	52,8

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.17.2

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de média renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Média renda			
Bulgária	0,6	5,9	93,5
Brasil	0,0	0,8	99,2
China	2,5	25,6	71,9
Colômbia	1,7	8,5	89,7
Irã	0,9	3,7	95,4
Guatemala	3,6	13,7	82,7
Líbano	14,1	18,3	67,6
Peru	5,7	15,0	79,3
Rússia	0,9	11,8	87,3
Tailândia	0,6	12,5	87,0
Turquia	6,6	16,0	77,5
Média	3,4	12,0	84,6

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.17.3 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo idade da tecnologia/processo - Países de alta renda - 2018

Países	Menos de 1 ano	Entre 1 a 5 anos	Mais de 5 anos
Alta renda			
Alemanha	0,2	5,5	94,3
Arábia Saudita	11,3	33,1	55,6
Argentina	0,0	1,1	98,9
Áustria	4,4	5,8	89,9
Canadá	5,8	22,2	72,0
Catar	6,6	24,9	68,5
Chile	4,3	21,0	74,7
Chipre	16,1	9,9	74,0
Coreia	6,5	17,1	76,4
Croácia	28,3	20,6	51,1
Emirados Árabes Unidos	12,0	13,0	75,1
Eslováquia	19,0	17,5	63,6
Eslovênia	6,0	5,6	88,4
Espanha	5,9	12,1	82,1
Estados Unidos	1,1	5,5	93,4
França	13,0	13,2	73,8
Grécia	11,4	13,3	75,3
Irlanda	3,2	13,3	83,5
Israel	9,1	27,3	63,6
Itália	2,1	13,9	84,0
Japão	2,6	7,2	90,2
Luxemburgo	19,7	16,5	63,8
Países Baixos	0,9	8,8	90,3
Panamá	1,6	4,7	93,8
Polônia	0,1	3,1	96,8
Porto Rico	0,0	2,5	97,5
Reino Unido	0,5	6,2	93,3
Suécia	3,5	9,0	87,5
Suíça	2,3	7,2	90,5
Taiwan	5,8	8,1	86,1
Uruguai	2,2	8,8	89,1
Média	6,6	12,2	81,2

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.18.1 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de baixa renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Baixa renda				
Angola	93,1	5,1	0,8	0,9
Egito	56,8	20,9	18,3	4,0
Índia	58,6	16,0	17,6	7,8
Indonésia	91,8	2,5	4,6	1,1
Madagascar	94,4	4,5	0,6	0,5
Marrocos	23,6	21,5	41,7	13,2
Sudão	63,7	17,1	14,1	5,0
Média	68,9	12,5	14,0	4,7

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.18.2 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de média renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Média renda				
Bulgária	70,0	22,6	6,5	0,9
Brasil	99,3	0,4	0,3	0,0
China	62,8	28,4	5,8	3,0
Colômbia	57,5	33,0	6,8	2,8
Irã	69,6	25,4	4,6	0,3
Guatemala	95,6	2,1	1,8	0,5
Líbano	11,7	29,0	47,4	11,9
Peru	69,3	22,6	4,2	3,9
Rússia	94,0	4,4	0,8	0,8
Tailândia	54,5	26,9	13,4	5,2
Turquia	53,6	32,2	9,2	5,0
Média	67,08	20,64	9,14	3,13

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.18.3 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo orientação internacional - Países de alta renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Alta renda				
Alemanha	47,6	33,5	13,6	5,4
Arábia Saudita	36,2	23,9	23,1	16,8
Argentina	88,6	8,4	2,5	0,5
Áustria	24,7	32,3	22,5	20,4
Canadá	23,9	32,3	26,2	17,7
Catar	45,9	12,3	27,0	14,8
Chile	99,0	0,6	0,3	0,2
Chipre	35,3	26,6	22,0	16,1
Coreia	77,8	11,8	8,4	2,1
Croácia	11,4	48,4	24,5	15,8
Emirados Árabes Unidos	20,1	33,2	36,4	10,4
Eslováquia	34,5	43,6	11,4	10,6
Eslovênia	32,9	38,4	15,5	13,2
Espanha	69,3	21,4	6,4	2,9
Estados Unidos	34,6	52,7	7,9	4,8
França	45,7	34,4	12,3	7,6
Grécia	23,7	48,8	17,4	10,1
Irlanda	25,5	39,0	26,5	9,1
Israel	33,9	35,9	11,6	18,6
Itália	45,7	34,4	15,2	4,8
Japão	30,9	44,1	20,7	4,3
Luxemburgo	14,2	38,6	23,7	23,6
Países Baixos	70,4	20,9	6,7	2,0
Panamá	74,8	10,9	1,7	12,6
Polônia	82,9	14,1	1,5	1,5
Porto Rico	41,5	34,7	17,2	6,7
Reino Unido	41,3	39,2	13,1	6,4
Suécia	31,3	35,7	19,4	13,5
Suíça	13,8	52,9	26,4	6,9
Taiwan	56,7	32,5	5,0	5,9
Uruguai	73,8	17,8	5,4	3,1
Média	44,8	30,7	15,2	9,3

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.19.1 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de baixa renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Baixa renda				
Angola	82,4	14,4	2,2	1,0
Egito	63,8	17,0	15,6	3,6
Índia	48,2	33,0	8,6	10,2
Indonésia	92,2	4,0	3,7	0,1
Madagascar	90,9	8,4	0,7	0,0
Marrocos	11,5	14,0	59,3	15,3
Sudão	61,6	14,8	15,4	8,3
Média	6,4	15,1	15,1	5,5

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.19.2 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de média renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Média renda				
Bulgária	70,3	24,1	3,7	2,0
Brasil	98,9	1,1	0,0	0,0
China	57,3	30,5	11,3	0,9
Colômbia	60,8	31,1	6,2	1,9
Irã	88,5	11,2	0,3	0,0
Guatemala	97,5	0,9	0,9	0,6
Líbano	9,1	41,9	36,3	12,8
Peru	64,2	25,8	6,7	3,3
Rússia	94,4	3,4	2,2	0,0
Tailândia	65,5	21,7	9,3	3,6
Turquia	52,7	38,5	6,4	2,4
Média	69,0	20,9	7,6	2,5

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.19.3 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo orientação internacional - Países de alta renda - 2018

Países	Nenhum consumidor no exterior	De 1 a 25% dos consumidores são do exterior	De 25 a 75% dos consumidores são do exterior	Mais de 75% dos consumidores são do exterior
Alta renda				
Alemanha	55,5	37,6	4,5	2,3
Arábia Saudita	60,4	21,9	12,1	5,5
Argentina	95,1	4,3	0,0	0,6
Áustria	31,7	40,5	18,7	9,1
Canadá	30,5	37,6	24,0	7,8
Catar	37,3	19,4	36,7	6,6
Chile	99,3	0,3	0,4	0,0
Chipre	26,5	46,6	17,8	9,1
Coreia	84,8	6,6	6,2	2,4
Croácia	18,4	47,3	18,6	15,8
Emirados Árabes Unidos	15,0	40,0	30,3	14,7
Eslováquia	42,3	33,4	14,9	9,4
Eslovênia	26,5	54,5	10,8	8,1
Espanha	74,2	20,7	3,8	1,3
Estados Unidos	38,9	54,1	4,3	2,7
França	49,8	30,6	9,4	10,2
Grécia	36,1	46,7	8,6	8,6
Irlanda	31,2	45,5	14,5	8,9
Israel	27,3	54,6	0,0	18,2
Itália	52,8	39,7	5,2	2,4
Japão	56,3	35,1	7,7	0,9
Luxemburgo	7,1	33,4	26,6	32,9
Países Baixos	58,4	31,7	6,9	2,9
Panamá	84,9	7,9	1,6	5,6
Polônia	76,6	21,6	1,4	0,4
Porto Rico	54,1	36,7	2,5	6,6
Reino Unido	49,7	37,9	9,3	3,1
Suécia	45,8	37,0	9,9	7,3
Suíça	11,7	64,8	18,4	5,1
Taiwan	58,9	27,9	7,9	5,3
Uruguai	64,1	24,3	5,8	5,8
Média	48,4	33,6	10,9	7,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.20.1

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de baixa renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Baixa renda	
Angola	17,6
Egito	14,4
Índia	7,1
Indonésia	1,2
Madagascar	1,1
Marrocos	6,4
Sudão	18,6
Média	9,5

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.20.2

Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de média renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Média renda	
Bulgária	0,9
Brasil	4,3
China	18,6
Colômbia	39,2
Irã	30,0
Guatemala	16,7
Líbano	2,3
Peru	7,3
Rússia	15,2
Tailândia	14,2
Turquia	38,2
Média	17,0

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.20.3 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais segundo alta expectativa de empregos - Países de alta renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Alta renda	
Alemanha	25,0
Arábia Saudita	8,9
Argentina	8,4
Áustria	12,8
Canadá	16,9
Catar	19,1
Chile	25,4
Chipre	16,0
Coreia	10,7
Croácia	21,4
Emirados Árabes Unidos	44,9
Eslováquia	24,7
Eslovênia	12,1
Espanha	6,0
Estados Unidos	26,2
França	24,3
Grécia	5,8
Irlanda	35,1
Israel	18,9
Itália	7,5
Japão	19,4
Luxemburgo	13,0
Países Baixos	6,7
Panamá	2,9
Polônia	6,4
Porto Rico	16,0
Reino Unido	17,0
Suécia	14,4
Suíça	23,1
Taiwan	26,1
Uruguai	13,8
Média	17,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.21.1

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de baixa renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Baixa renda	
Angola	13,4
Egito	5,3
Índia	2,9
Indonésia	0,8
Madagascar	0,3
Marrocos	6,9
Sudão	6,2
Média	5,1

Fonte: GEM 2018

Tabela A2.21.2

Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de média renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Média renda	
Bulgária	0,6
Brasil	1,9
China	19,7
Colômbia	19,6
Irã	5,8
Guatemala	7,2
Líbano	0,0
Peru	4,3
Rússia	5,9
Tailândia	5,1
Turquia	18,0
Média	8,0

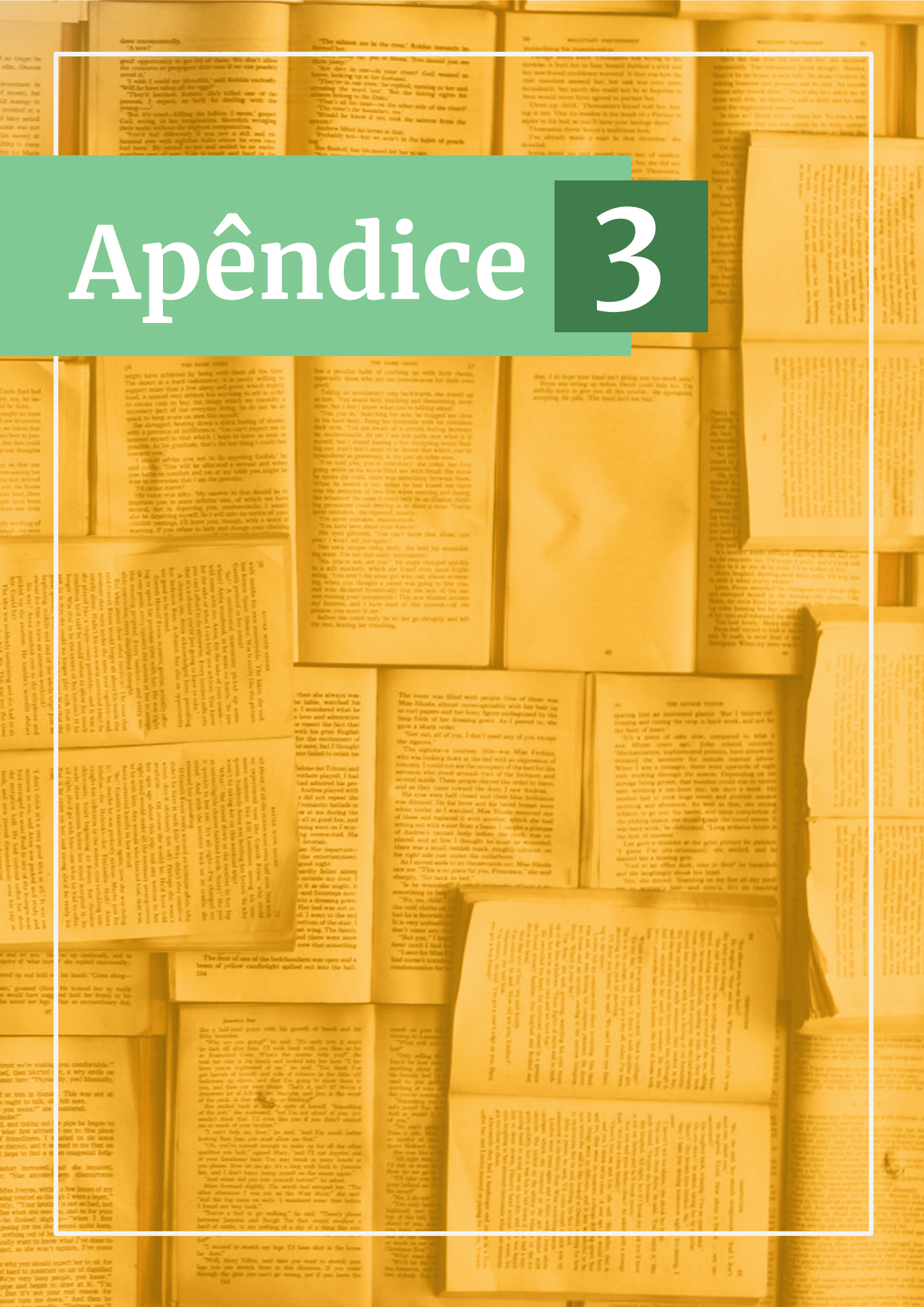
Fonte: GEM 2018

Tabela A2.21.3 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos segundo alta expectativa de empregos - Países de alta renda - 2018

Países	Alta expectativa de empregos (10 ou mais empregos atualmente e mais 50% nos próximos 5 anos)
Alta renda	
Alemanha	3,7
Arábia Saudita	8,9
Argentina	0,0
Áustria	3,3
Canadá	7,3
Catar	23,1
Chile	5,7
Chipre	4,1
Coreia	9,9
Croácia	2,2
Emirados Árabes Unidos	36,3
Eslováquia	5,6
Eslovênia	5,1
Espanha	1,2
Estados Unidos	6,4
França	3,3
Grécia	1,5
Irlanda	9,1
Israel	0,0
Itália	1,1
Japão	4,7
Luxemburgo	11,0
Países Baixos	4,0
Panamá	0,8
Polônia	0,8
Porto Rico	7,7
Reino Unido	4,8
Suécia	2,5
Suíça	2,8
Taiwan	8,5
Uruguai	3,3
Média	6,1

Fonte: GEM 2018

Apêndice 3



A3 Apêndice 3

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Alemanha	Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz Universität Hannover RKW Kompetenzzentrum	Rolf Sternberg Johannes von Bloh Matthias Wallisch Natalia Gorynia-Pfeffer	RKW Kompetenzzentrum
Angola	Sociedade Portuguesa de Inovação Universidade Católica de Angola	Augusto Medina Douglas Thompson Sérgio Ferreira Alves Francisco Rocha Daniela Coutinho Manuel Alves da Rocha	BFA – Banco de Fomento Angola, S.A.R.L.
Árabia Saudita	Prince Mohammad Bin Salman College of Business & Entrepreneurship (MBSC) The Babson Global Center for Entrepreneurial Leadership (BGCEL) at MBSC	Amal Dokhan Muhammad Azam Roomi Roomi Alicia Coduras Osama M. Ashri	Lockheed Martin Corporation The Babson Global Center for Entrepreneurial Leadership (BGCEL) at MBSC
Argentina	IAE Business School	Silvia Torres Carbonell Aranzazu Echezarreta	Buenos Aires City Government - Economic Development Ministry
Áustria	FH Joanneum GmbH - University of Applied Sciences	Christian Friedl Bernadette Frech Christoph Resei Rene Wenzel	Federal Ministry of Digital and Economic Affairs (BMDW) Federal Ministry of Transport, Innovation and Technology (BMVIT) "Austrian Federal Economic Chamber (WKO)" Federal Economic Chamber of Vienna (WKW) Austrian Council for Research and Technology Development (Rat FTE) Austrian Economic Service (AWS) Austrian Research Promotion Agency (FFG) Joanneum Research FH JOANNEUM - University of Applied Sciences

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Brasil	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)	Simara Greco Morlan Luigi Guimarães Vinicius Larangeiras Anderson Luiz da Luz Patrícia Aquila Patrícia Chepelski	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae
Bulgária	GEM Bulgaria	Iskren Krusteff Veneta Andonova Mira Krusteff Svetozar Georgiev Petar Sharkov Malina Kroumova Milena Nikolova Iskra Yovkova Stela Gavrilova	JEREMIE Bulgaria InterCulture Foundation Inc. Iskren & Mira Krusteff Superhosting.bg
Canadá	The Centre for Innovation Studies (THECIS)	Peter Josty Chad Saunders Etienne St-Jean Nathan Greidanus Karen Hughes Harvey Johnstone Adam Holbrook Brian Wixted Blair Winsor Horia El hallam Yves Bourgeois Kevin McKague Allison Ramsay Marc Duhamel Sandra Schillo Amanda Williams Richard Hawkins Charles Davis Chris Street Dave Valliere Howard Lin Murat Eroglu Jacqueline S. Walsh	Futurpreneur Government of Alberta Government of Canada Government of Ontario Government of Quebec Ontario Centres of Excellence
Catar	Qatar Development Bank	Farha Alkuwari Ahmad Hawi Maha Alsulaiti	Qatar Development Bank
Cazaquistão	Nazarbayev University Graduate School of Business	Patrick Duparcq Venkat Subramanian Dmitry Khanin Assel Uvaliyeva Yerken Turganbayev Bakyt Ospanova Nurlan Kulbatyrov Saltanat Yunussova Danna Gafyatullina Zhanna Yerubayeva	Nazarbayev University Graduate School of Business "Economic Research InstituteJSC"

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Chile	Universidad del Desarrollo	Vesna Mandakovic Tomas Serey	Telefónica Chile: Movistar Innova & Wayra SOFOFA (Federation of Chilean Industry) InnovaChile Corfo Ministerio de Economía
China	Tsinghua University	Jian Gao Rui Mu	Tuspark
Chipre	University of Cyprus - Centre for Entrepreneurship	Marios Dikaiakos Ariana Polyviou Pantelitsa Eteokleous George Kassinis	Ministry of Energy, Commerce, Tourism and Industry University of Cyprus
Colômbia	Pontificia Universidad Javeriana - Cali Universidad del Norte Universidad Icesi Universidad EAN CECAR Universidad Cooperativa de Colombia	Fernando Pereira Fabian Osorio Alberto Arias Liyis Gómez Sara Lopez Rodrigo Varela Villegas Francisco Matiz León Dario Parra Piedad Martinez Piedad Buelvas Javier Francisco Rueda Gustavo García Moises Galvis Maria Camila Franco Natalia Hernández Vargas Jhon Alexander Moreno Marcela Sacanamboy	Pontificia Universidad Javeriana - Cali Universidad del Norte Universidad Icesi Universidad EAN Universidad Cooperativa de Colombia CECAR
Coreia do Sul	Korea Institute of Startup and Entrepreneurship Development Korea Entrepreneurship Foundation	Kwang-Hyeon Kim Taewook Jeong Min Wook Noh Miae Kim Sanglae Cho MyoungJong Lee Moonsun Kim Hyeram Kim Yunsoo Choi Dohyeon Kim Chaewon Lee Byungheon Lee Choonwoo Lee	Ministry of SMEs and Startups

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Croácia	J J Strossmayer University in Osijek, Faculty of Economics	Slavica Singer Nataša Šarlija Sanja Pfeifer Suncica Oberman Peterka	Ministry of Economy, Entrepreneurship and Crafts
Egito	The American University in Cairo - School of Business	Ayman Ismail Ahmed Tolba Seham Ghalwash Hakim Meshreki	University of Cyprus The American University in Cairo – School of Business Oxfam’s Youth Participation and Employment Program under the Danish Arab Partnership Program
Emirados Árabes Unidos	United Arab Emirates University	Ghaleb Al Hadrami Nihel Chabrak Chafik Bouhaddioui Elif Bascavusoglu -Moreau Llewellyn D W Thomas Yehya Al Marzouqi Mohamed Al Qadhi HadeFAl Shamsi Essam Omran Disi Omar Obeidat Ahmed Salah Faisal Al Hmoudi Jean O’Neil	United Arab Emirates University Khalifa Fund for Enterprise Development
Eslováquia	Slovak Business Agency (SBA) Comenius University in Bratislava, Faculty of Management	Anna Pilkova Marian Holienka Juraj Mikus Jan Rehak Zuzana Kovacicova	Slovak Business Agency (SBA) Comenius University in Bratislava, Faculty of Management
Eslovênia	University of Maribor, Faculty of Economics and Business	Miroslav Rebernik Polona Tominc Katja Crnogaj Karin Širec Barbara Bradac Hojnik Matej Rus	SPIRIT Slovenia Slovenian Research Agency Institute for Entrepreneurship and Small Business Management at Faculty of Economics & Business, University of Maribor

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Espanha	UCEIF Foundation-CISE GEM Spain Network	Ana Fernandez Laviada Federico Gutiérrez Solana Iñaki Peña	Santander Bank GEM Spain Network Fundación Rafael Del Pino
Estados Unidos	Babson College	Julian Lange Candida Brush Philip Kim Mahdi Majbouri Abdul Ali Donna Kelley Doug Scibeck	Babson College
França	EMLYON Business School	Alain Fayolle Ahmed Tolba Seham Ghalwash Hakim Meshreki	The American University in Cairo - School of Business Oxfam's Youth Participation and Employment Program under the Danish Arab Partnership Program
Grécia	Foundation for Economic & Industrial Research (IOBE)	Aggelos Tsakanikas Sofia Stavragi Evaggelia Valavanioti	Aegean Airlines S.A.
Guatemala	Universidad Francisco Marroquin	Mónica de Zelaya Maria Lucrecia Monge Jershem David Casasola Carolina Uribe	Francisco Marroquín University -UFM
Índia	Entrepreneurship Development Institute of India (EDII), Ahmedabad	Sunil Shukla Pankaj Bharti Amit Kumar Dwivedi Ajay Batra Vinod Shastri Abhinav Chaturvedi N. S. Chatwal	Centre for Research in Entrepreneurship Education and Development (CREED) Center of Innovation And Entrepreneurship, Bennett University, Greater NOIDA Centre for Entrepreneurship Development Madhya Pradesh (CEDMAP)
Indonésia	UNPAR - Parahyangan Catholic University, Bandung, Indonesia	Gandhi Pawitan Catharina Badra Nawangpalupi Maria Widyarini Agus Gunawan Triyana Iskandarsyah	UNPAR - Universitas Katolik Parahyangan, Indonesia Higher Education Directorate General, Republic of Indonesia Center of Excellence in Small and Medium Enterprise Development - CoE-SMED

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Irã	University of Tehran	Leyla Sarafraz Jahangir Yadollahi Farsi Mohammad Reza Zali	Labour Social Security Institute (LSSI)
Irlanda	Fitzsimons Consulting	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman	Enterprise Ireland Department of Business, Enterprise and Innovation
Israel	The Ira Centre for Business Technology and Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz Yoash Avrahami	The Ira Foundation for Business Technology and Society, Bem Gurion University of the Negev The Ministry of the Economy and Industry, Government of Israel
Itália	Centre for Innovation and Entrepreneurship Università Politecnica delle Marche	Donato Iacobucci Diego D'Adda Francesca Micozzi Alessandra Micozzi	Università Politecnica delle Marche Fondazione Aristide Merloni
Japão	Musashi University	Noriyuki Takahashi Takeo Isobe Yuji Honjo Masaaki Suzuki Takehiko Yasuda	Mizuho Information & Research Institute
Letônia	Stockholm School of Economics in Riga (SSE Riga) Baltic International Centre for Economic Policy Studies (BICEPS)	Marija Krumina Anders Paalzow	Stockholm School of Economics in Riga (SSE Riga)
Líbano	UK Lebanon Tech Hub	Stephen Hill Abier Annan Lama Zaher	UK Lebanon Tech Hub
Luxemburgo	STATEC Research	Cesare Riillo Chiara Peroni	STATEC Research STATEC (National Institute of Statistics and Economic Studies of the Grand Duchy of Luxembourg) Chambre de Commerce Luxembourg House of Entrepreneurship Ministère de l'Économie

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Madagascar	Institut National Des Sciences Comptables et de l'Administration d'Entreprises	Claudine Ratsimbazafy Félix Rasoloarijaona Oly Harimino Rakoto Ida Rajaonera Faly Rakotomanana Mamy Tiana Rasolofoson Paul Gilde Ralandison Rasolonjatovo Andriamahery Ferdinand	International Development Research Centre (IDRC)
Marrocos	Université Hassan II - Casablanca	Khalid El Ouazzani Fatima Boutaleb Komat Abdellatif Salah Koubaa Mekouar Riad Sara Yassine Hind Malainine Kabbaj Meryem Kabbaj Moncef Lahsini Ismail	Université Hassan II - Casablanca
México	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Hugo Garza Medina José Manuel Aguirre Elvira E. Naranjo Natzin López José Manuel Aguirre Rafaela Bueckmann Diegoli Ján Reháč Patricia Alonso Lucía Rodríguez Aceves Edgar Muñoz Ávila Francisco Lezama Pacheco Iñaki Ortega Chacón Jesús Patiño Silva Francisco Sainz de Murieta Irene de la Torre Cuéllar Carlos Álvarez E. Lavandeira	Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera (Tecnológico de Monterrey) Instituto Yucateco de Emprendedores
Moçambique	Make It Happen Mozambique	Renato Pereira	Millennium BIM
Países Baixos	Panteia	Jacqueline Snijders Amber van der Graaf Paul van der Zeijden Jan de Kok Ton Geerts	Karigana Marketing Ltd. The Ministry of Economic Affairs of the Netherlands
Panamá	City of Knowledge's Innovation Center IESA Management School (Panama Campus)	Manuel Lorenzo Federico Fernández Dupouy Carla Donalicio	City of Knowledge Foundation

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Peru	Universidad ESAN	Jaime Serida Jessica Alzamora Carlos Guerrero Armando Borda Oswaldo Morales	Universidad ESAN's Center for Entrepreneurship
Polônia	Polish Agency for Enterprise Development University of Economics in Katowice	Anna Tarnawa Paulina Zadura-Lichota Melania Nieć Robert Zakrzewski Przemyslaw Zbierowski Joanna Orłowska	Ministry of Economic Development Ministry of Entrepreneurship and Technology, Poland University of Economics in Katowice
Porto Rico	University of Puerto Rico School of Business, Rio Piedras Campus	Marines Aponte Marta Alvarez Manuel Lobato	University of Puerto Rico school of Business, Rio Piedras Campus Institute of Statistics of Puerto Rico
Reino Unido	Aston University and Enterprise Research Centre	Mark Hart Jonathan Levie Tomasz Mickiewicz Niels Bosma Wendy Ferris Neha Prashar Karen Bonner Laura Heery	Department for Business, Energy and Industrial Strategy (BEIS) Welsh Government British Business Bank Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde Invest Northern Ireland NatWest Bank Department for Education (NI)
República Dominicana	Dirección de Desarrollo Estadístico Ministerio de Industria Comercio y Mipymes Barna Management School	Luis Madera Aura Madera Alan Fernández José Checo Ivette Cáceres	Ministerio de Industria Comercio y Mipymes (MICM)
Rússia	Graduate School of Management SPbU	Verkhovskaya Olga Karina Bogatyreva Eleonora Shmeleva Dmitrii Knatko Maria Dorokhina	Sberbank of Russia

Quadro A3.1 Equipes e patrocinadores do GEM 2018 nos países

Equipe	Instituições	Membros	Patrocinadores
Sudão	Ahfad University for Women (Leading Institution) Impact Hub Khartoum Innovation and Entrepreneurship Community (IEC)	Widad Ali A/Rahman Amira Kamil Ibrahim Nuha Hassan Almubasher Altaiyb Khalid Mohamed Ali Lena Mahgoub Mohamed Osman Alsaeed Mahjoub Mutaz Mohamed Nour Moneera Yassin Project Consultant: Midaht Abdel- Magied	ENABLE Youth Sudan Program – financed by African Development Bank (AfDB)
Suécia	Swedish Entrepreneurship Forum	Pontus Braunerhjelm Per Thulin Carin Holmquist Ylva Skoogberg	Confederation of Swedish Enterprise Vinnova
Suíça	School of Management Fribourg (HEG-FR)	Rico Baldegger Andrea Huber Raphaël Gaudart Gabriel Simonet Pascal Wild Siegfried Alberton	School of Management Fribourg (HEG-FR) Swiss Economic Forum (SEF) University of Applied Sciences and Arts of Southern Switzerland (SUPSI)
Tailândia	Bangkok University - School of Entrepreneurship and Management (BUSEM)	Ulrike Guelich	Bangkok University OSMEP (Office of SMEs Promotion)
Taiwan	University of Puerto Rico School of Business, Rio Piedras Campus	Xin-Wu Lin Yi-Wen Chen An-Yu Shih Elvis Huang RF Cheng 鄭宇庭 副教授 李麗君 小姐 Ju-Yin Tang	Small and Medium Enterprise Administration Ministry of Economic Affairs of Taiwan
Turquia	Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) Yeditepe University	Esra Karadeniz Özlem Kunday Thomas Schøtt	Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) Türkiye Halk Bankası IEEM Business School, University of Montevideo
Uruguai	IEEM Business School, University of Montevideo	Leonardo Veiga Agustina Trapp Fernanda Gaye	Deloitte Uruguay Transforma Uruguay Agencia Nacional de Desarrollo Uruguay XXI

Coordenação do GEM

Nacional



Internacional



Parceiro Master no Brasil



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

Parceiro Acadêmico no Brasil



Agência Brasileira do ISBN

ISBN 978-85-87446-28-2



9 788587 446282