

Empreendedorismo e Desenvolvimento: uma relação em aberto

Eda Castro Lucas de SOUZA (UnB)

Gumersindo Sueiro LOPEZ JÚNIOR (BNDES)

Resumo: O Objetivo deste trabalho é analisar a relação entre desenvolvimento e empreendedorismo por meio de dois índices: o de Desenvolvimento Humano (IDH) composto pelas variáveis PIB *per capita*, longevidade e educação, e o indicador de empreendedorismo utilizado nas pesquisas do GEM, Total Entrepreneurship Activity (TEA). Os conceitos apresentados são o de empreendedorismo e o de desenvolvimento, esse, especificamente a partir de uma visão mais amplo do que puramente a questão econômica. Metodologicamente para relacionar esses indicadores foram utilizados dados dos relatórios do IBQP e do PNUD e realizadas análises de correlação de Pearson. O principal resultado apresentado foi que todas as correlações encontradas neste estudo são negativas e com isso, foi possível inferir que países, considerados na pesquisa GEM como mais empreendedores, ocupando os primeiros lugares no ranking de empreendedorismo, portanto com índice de TEA considerado alto pela GEM, são países com os IDH mais baixo, o que remete a uma reflexão sobre a concepção teórica utilizada para conceituar empreendedorismo.

Empreendedorismo e Desenvolvimento: uma relação em aberto

Contextos sociais altamente complexos em permanente processo de mudança, principalmente os que se tem vivido com a crise financeira mundial, instalada em torno dos anos de 2008, levam à demandas por novas lógicas econômicas e sociais que respaldem, essencialmente às atividades produtivas.

Por outro lado, novas tecnologias e a criação de novos produtos no mercado motivam o surgimento de empreendimentos, que buscam entrar competitivamente no mercado nacional e mundial. Todo esse processo depende, fortemente da capacidade de inovação, de um modo geral, dos atores sociais e, especificamente dos empreendedores. Nesse quadro, torna-se evidente a importância de ambiências propícias ao desenvolvimento de práticas reais inovadoras, as quais podem ser consideradas manifestações culturais, ou mesmo manifestações de uma cultura desenvolvida por atores empreendedores. Com isso, reforçando a importância do papel do empreendedor no desenvolvimento de práticas organizacionais que representem uma cultura inovadora e, conseqüentemente considerada empreendedora.

O poder de uma cultura inovadora em uma organização, afirmam Davila et al (2007, p.248) possibilita a construção de “uma fonte vital de energia competitiva, bem como uma força energizante para todos os que integram a companhia”. Essa força induz os atores sociais a buscarem novas oportunidades, assumirem riscos para realizarem novos empreendimentos com autonomia para criar, explorar e inovar. Essa definição coincide, na visão de vários autores, com a do empreendedor, elemento fundamental no processo de inovação.

Schumpeter (1982) considerou o ator social que empreende de forma inovadora – o empreendedor inovador - como principal propulsor do desenvolvimento econômico. Na visão de Schumpeter (1982) pode-se dizer que a inovação é o diferencial do empreendedor, ou ainda, que sua característica principal é inovar, sejam novos produto, serviço, mercado ou uma nova fonte de matéria-prima. Interpretando as palavras desse autor, convém ressaltar que o ato e o processo de empreender geram desenvolvimento econômico, o que é amplamente difundido e aceito por estudiosos do tema.

Essa premissa passa a embasar pesquisas como a destacada por Greco et al. (2009, p. 133), quando afirma que “a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor- GEM - foi concebida como uma avaliação abrangente do papel do empreendedorismo como principal propulsor do crescimento econômico”. A convicção dessa premissa é confirmada, em 2003, no prefácio do relatório brasileiro do GEM, ao ser afirmado que o empreendedorismo é a alavanca endógena dos desenvolvimentos social e econômico” (IBPQ, 2004, p. v). Isso é reforçado no relatório de 2008, no qual tanto o processo de empreender como o ator social, o empreendedor, são apresentados como pilares de mudança, conduzindo as transformações econômicas, sociais e ambientais.

A concepção de empreendedorismo é altamente heterogênea, sendo suas diferentes perspectivas refletidas nos distintos conceitos utilizados na literatura para defini-lo. No entanto, essa diversidade conceitual possui algo de comum que é a relação do ato de empreender com a capacidade de inovar, relação essa que está vinculada ao conceito de desenvolvimento.

No entanto, embora esse conceito, em uma visão clássica e mesmo neo clássica, possua como referencial o modelo capitalista industrial de reprodução, baseado, essencialmente na taxa de crescimento dos fatores de produção, as novas relações estabelecidas entre o Estado, o setor produtivo e a sociedade reconceituam desenvolvimento com base nas relações sociais de produção. Identifica-se, por exemplo, uma inversão da relação taxa de desemprego e crescimento econômico, tornando-se negativa, essencialmente pelo impacto do desenvolvimento tecnológico e da nova dinâmica dos padrões de produção provocada pela mundialização. Além disso, a distribuição de renda é tão importante quanto o simples crescimento econômico, sobretudo no Brasil que possui alta concentração de renda.

Fenômenos como esses colocam em pauta novas reflexões e debates centrados no desenvolvimento econômico e social, permeado, por componentes culturais.

Nesse sentido, a partir de uma conceituação mais ampla de desenvolvimento, indo além da questão puramente econômica, utilizou-se nesse trabalho o Índice de Desenvolvimento Humano - IDH –para avaliar desenvolvimento, índice esse que inclui o PIB *per capita*, corrigido pelo poder de compra da moeda local, levando em conta a expectativa de vida ao nascer e a educação, avaliada, essa, pelo índice de analfabetismo e pela taxa de matrícula em todos os níveis de ensino (PNUD, 2008).

Essa escolha baseou-se, principalmente na concepção de que as políticas públicas de uma nação apresentam como finalidade a oferta de melhores condições de vida a sua população, o que, em tese, seria potencializado por uma maior atividade empreendedora, dada sua influência no crescimento econômico, geração de empregos e distribuição de renda.

Dessa forma, o objetivo deste artigo foi analisar a relação entre dois índices globais - o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) composto pelas variáveis PIB *per capita*, longevidade e educação, que aqui seria o indicador de desenvolvimento e o Total Entrepreneurship Activity (TEA) e suas diferentes medidas, utilizado como indicador de empreendedorismo nas pesquisas do GEM, relação que nessa pesquisa teria correlação positiva.

Para isso a seguir será tratado o conceito de empreendedorismo, um dos conceitos chave deste trabalho.

Empreendedorismo

Considerando que o desenvolvimento econômico pode advir não só da criação de novos empreendimentos, mas, também, da sustentabilidade dos mesmos e que empreendedorismo, na visão de Schumpeter (1982), é a mola mestra desse desenvolvimento, torna-se fundamental a realização de estudos sobre esse conceito, possibilitando com isso a criação de ambientes e condições para a formação de competências empreendedoras.

Carland et al. (1984, p. 357), consideram como um dos principais problemas nos estudos de empreendedorismo a definição e a identificação do que é “ser empreendedor”, pois, sugerem que muitos estudos não distinguem adequadamente entre empreendedores e, principalmente, proprietários de pequenos negócios. Isso pode ocorrer em razão da não consolidação dos conceitos de empreendedorismo e, mesmo de empreendedor.

Schumpeter(1982), por sua vez, enfatizando a importância da capacidade empreendedora como fomentadora de mudanças econômicas e geradora de empregos; vincula empreendedorismo à inovação e considera a criatividade como o impulso da inovação, tornando-se essencial às mudanças sócio-econômicas.

Stevenson e Gumpert (1985) entendem empreendedorismo como parte de um contexto de variação de comportamento, onde o indivíduo se situa em um *continuum* que possui em um dos extremos, o administrador mais voltado para a manutenção do *status quo* e, no outro, o administrador com perfil empreendedor, orientado para a mudança, a inovação e a identificação de oportunidades. Carland, et al., (1992, p.1) reforçam a visão do *continuum*, concordando que ela possibilita uma descrição mais apropriada desse fenômeno.

Há um consenso entre pesquisadores desse tema (GIMENEZ et al., 2001; SOUZA, 2001; FILION, 1999; CARLAND et al., 1984) de que o empreendedorismo é um tema emergente e ainda não possui um conceitual teórico universal, ou uma teoria consolidada, como destaca Souza (2001, p. 30):

Tudo está em criação, inclusive a própria conceituação e, especialmente, uma metodologia para o desenvolvimento dessa competência que envolve bem mais do que a aquisição de conhecimento, mas o aprender a aprender, a ser, a fazer e, principalmente, a conviver.

Nessa mesma linha de pensamento, Gimenez et al. (2001, p. 12) consideram o empreendedorismo um atributo subjetivo e afirmam que “é uma tarefa difícil à quantificação de um atributo subjetivo, não havendo um teste ou instrumento universal que possa ser considerado o estado da arte no campo.”

Slevin e Covin (1990) apresentam como fatores do empreendedorismo correr risco, ou seja, preferência para desenvolver projetos de alto risco, e pró-atividade, como a iniciativa para realizar ações e obter resultados. Para a pesquisa GEM, empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento (Greco et al., 2009).

Para fazer referência ao ator que empreende, procurou-se, aqui, trazer o pensamento de Schumpeter (2005) ao dizer que o empreendedor deixa de ser o agente do equilíbrio e do desequilíbrio para vir a ser aquele que cria um outro estado de equilíbrio para a inovação. O empreendedor, ainda na visão desse autor é um líder econômico encarregado de fazer acontecer as novas possibilidades de produção (2005).

Para alcançar o objetivo deste trabalho, ou seja de analisar, dentre as diferentes medidas de empreendedorismo, aquela utilizada e desenvolvida no *Global Entrepreneurship Monitor*, será a seguir apresentada essa pesquisa.

Global Entrepreneurship Monitor

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) pesquisa realizada desde 1999 a partir da iniciativa conjunta entre a Babson College e a London Business School e apoio do Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership sobre a atividade empreendedora, tem como objetivo facilitar as comparações entre os países a respeito da atividade empreendedora, estimar o papel da atividade empreendedora no crescimento econômico, determinar as condições responsáveis pelas diferenças entre os países em relação ao nível de empreendedorismo e facilitar políticas que possam ser eficazes no incremento dos negócios. Para isso, segundo Greco et al. (2009), desde a criação da pesquisa foram mantidos a base conceitual e os principais procedimentos, mesmo que aprimoramentos tenham sido realizados por meio do refinamento de algumas medidas e instrumentos.

No primeiro relatório – GEM 1999 – a pesquisa apresentou resultados de estudos em 10 países, incluindo Dinamarca, Finlândia e Israel e os países do G7 - Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido. No relatório GEM 2000 além desses dez países foram incluídos mais onze entre eles o Brasil. Já em 2001 a pesquisa contava com 29 países e em 2002 com 37, sendo 19 da Europa, 9 da Ásia, 4 da América Latina, 2 da América do Norte, 2 da Oceania e 1 da África. O relatório de 2003 teve a participação de 31 países “representando a maior parte do PIB mundial, variadas culturas e níveis de desenvolvimento econômico” (IBPQ, 2004, p. ix).

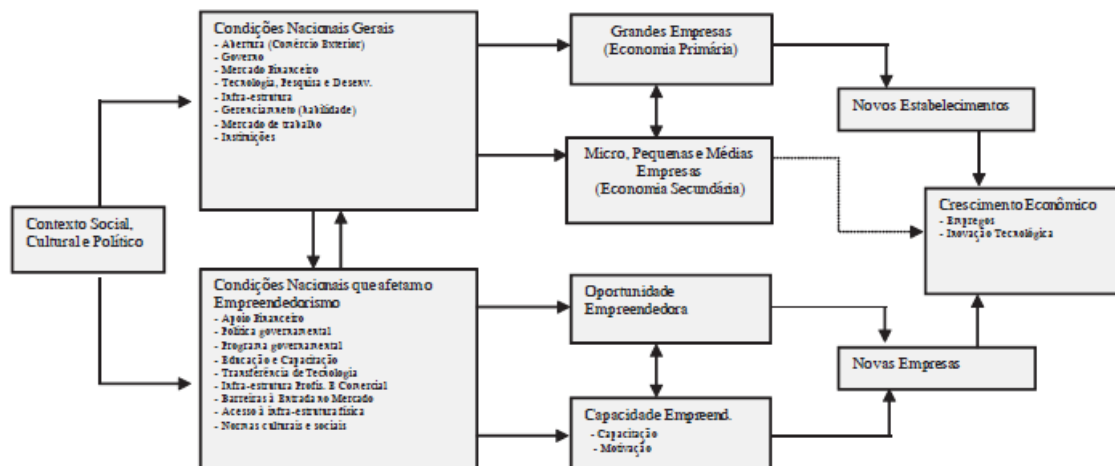
Ainda analisando dados da GEM por meio de seus relatórios, observa-se em 2004 a participação de 34 países. Mais recentemente analisando o relatório da GEM de 2008 encontra-se a participação de 43 países representantes de todos os continentes e das principais economias do mundo com exceção da China.

Tendo como foco principal o comportamento do indivíduo a pesquisa GEM adota como definição de empreendedorismo: qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas (GRECO et al., 2009, p. 134).

Desde o primeiro relatório, a pesquisa GEM tem destacado como condições de estímulo ou não da atividade empreendedora determinados contextos nacional que “desempenham um papel crítico na criação de um ambiente favorável ou restritivo a atividade empreendedora” (IBPQ, 2004, p. 5).

O modelo conceitual da GEM, é dito em seus relatórios, busca identificar condições que afetam a atividade empreendedora e influenciam na abertura de novos negócios e no crescimento das pequenas empresas. Essas condições, denominadas de Condições Nacionais que Afetam o Empreendedorismo, combinadas às habilidades e motivação daqueles que desejam iniciar um novo negócio, influenciam o processo empreendedor que, como resultado final, afetara positivamente o crescimento econômico mundial. A figura 1, abaixo, apresenta o modelo de estudo da pesquisa GEM.

Figura 1. Modelo Conceitual do GEM



Fonte: Greco et al. (2009, p. 135).

A metodologia GEM está dividida em três diferentes pesquisas que são: pesquisa em fontes secundárias, pesquisa com a população adulta e pesquisa com os especialistas de cada país. A pesquisa em fontes secundárias tem como objetivo descrever um panorama do país a partir de um conjunto de indicadores que possibilitem a comparação entre os diferentes países participantes. Entre os principais indicadores analisados destacam-se a competitividade e todas as variáveis que a compõem, crescimento econômico e tamanho da economia, qualidade de vida da população, qualidade e alcance do sistema educacional, qualidade da infraestrutura de pesquisa e desenvolvimento tecnológico utilizando fontes nacionais e internacionais.(IBPQ, 2004, p. 9).

A pesquisa com a população adulta (18 a 64 anos) de cada país é aplicada a, no mínimo, 2.000 pessoas de acordo com a distribuição geográfica, analisando sempre uma capital, uma cidade média e uma cidade pequena em cada região pesquisada. Nessa pesquisa se utiliza um questionário formado por perguntas fechadas. A partir desses dados coletados é calculada a taxa total de atividade empreendedora (TEA) que se desdobra em outras taxas (IBPQ, 2004).

Entre as diferentes medidas realizadas pela pesquisa GEM há a classificação dos empreendedores em diferentes categorias, que pode ser quanto ao estágio do empreendimento, inicial ou estabelecido, ou quanto à motivação para empreender, por oportunidade ou por necessidade (GRECO et al., 2009).

Empreendedores iniciais são aqueles que estão à frente de negócios com até 42 meses de vida (três anos e meio), esses empreendedores subdividem-se em dois tipos: os nascentes, aqueles que estão a frente de um negócio em implantação – a busca de espaço, a escolha de um setor, realizando estudo de mercado, etc; e os novos, cujos negócios já estão em funcionamento e geraram remuneração por pelo menos três meses.

Os empreendedores estabelecidos, por sua vez, são aqueles que estão à frente de empreendimentos com mais de 42 meses (GRECO et al., 2009).

Quanto à motivação para empreender os empreendedores são classificados pela GEM em dois tipos: os denominados por oportunidade, aqueles indivíduos motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e os definidos por necessidade, ou seja aqueles motivados pela falta de alternativa satisfatória de trabalho e renda (GRECO et al., 2009).

A pesquisa com especialistas nacionais utiliza dois instrumentos que são empregados em todos os países da pesquisa. O primeiro é um questionário “composto por grupos de questões fechadas sobre as condições que favorecem ou dificultam a dinâmica empreendedora no país”. (IBPQ, 2004, p. 13). O segundo instrumento trata-se de um “roteiro de entrevista semi-estruturada que permite captar informações qualitativas sobre as condições para o empreendedorismo presentes no primeiro instrumento”. (IBPQ, 2004, p. 13).

A análise das respostas dos dados obtidos por esses instrumentos permite: 1) verificar recorrências acerca dos limites, contribuições e sugestões dos especialistas em relação às condições para o empreendedorismo; 2) cruzar e correlacionar as inferências obtidas com os dados coletados na pesquisa com a população adulta e 3) comparar essas inferências com os dados obtidos em anos anteriores.

Os diferentes relatórios publicados pela GEM apresentam um resultado comum que são as taxas relativamente altas do TEA para os países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos e baixas taxas para os países desenvolvidos, o que caracteriza os primeiros como mais empreendedores que os segundos. O quadro abaixo apresenta os cinco países mais e menos empreendedores nas últimas edições da GEM.

2003	2004	2005	2006	2007	2008
Maiores Taxas de Empreendedorismo no Mundo					
Uganda	Peru	Venezuela	Peru	República Dominicana	Bolívia
Venezuela	Uganda	Tailândia	Colômbia	Venezuela	Peru
Argentina	Equador	Nova Zelândia	Filipinas	Colômbia	Colômbia
Chile	Jordânia	Jamaica	Jamaica	Peru	Angola
Nova Zelândia	Nova Zelândia	Chile	Indonésia	Tailândia	República Dominicana
Menores Taxas de Empreendedorismo no Mundo					
Hong-Kong	Suécia	Eslovênia	Emirados Árabes	França	Dinamarca
Itália	Bélgica	Suécia	Itália	Bélgica	Romênia
Japão	Hong-Kong	Bélgica	Suécia	Porto Rico	Alemanha
Croácia	Eslovênia	Japão	Japão	Rússia	Rússia
França	Japão	Hungria	Bélgica	Áustria	Bélgica

Quadro 1. As Cinco Maiores e as Cinco Menores Taxas de Empreendedorismo nos Anos de 2003 à 2008.

Fonte: IBPQ (2004, 2005, 2006, 2007, 2008) e GRECO et al. (2009).

A posição relativa de países com economias fortes e desenvolvidas como Alemanha, França, Japão e Itália contrasta com a posição de países de economias pouco desenvolvidas como Uganda, Tailândia, Angola e Venezuela. Sendo o segundo grupo de países significativamente mais empreendedor que o primeiro, segundo os dados da pesquisa GEM publicados entre os anos de 2003 e 2008, a relação direta da influência do empreendedorismo

sobre o desenvolvimento econômico não é facilmente percebida e pode ser questionada. A seguir será apresentado o indicador que neste trabalho foi utilizado para representar desenvolvimento.

Índice de Desenvolvimento Humano - IDH

Os indicadores de desenvolvimento humano são calculados pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e objetivam avaliar o desenvolvimento a partir de um conceito mais amplo que o puramente econômico, oferecendo uma avaliação geral das metas alcançadas pelos países em variadas áreas do desenvolvimento humano.

O índice de Desenvolvimento Humano, IDH, é um índice que mede a média de metas alcançadas pelo país nas dimensões vida longa e saudável, mensurada através da esperança de vida à nascença, acesso à educação, medido através da alfabetização entre os adultos e a escolarização bruta combinada nos níveis de ensino primário, secundário e superior e as condições de vida dignas medido pelo produto interno bruto *per capita* em Poder de Paridade de Compra (PPC) em dólares americanos (PPC US\$) e “representa uma alternativa poderosa ao PIB *per capita* enquanto medida sumária de desenvolvimento humano” ainda que o conceito de desenvolvimento humano seja por demais amplo para ser medido por um único índice, qualquer que seja ele. (PNUD, 2008, p. 227).

O relatório de 2007/2008 do PNUD traz os dados referentes a 175 Estados-membros das Nações Unidas mais Hong-Kong e Autoridade Palestina. Os dados utilizados para a elaboração das tabelas são aqueles disponibilizados ao Gabinete do Relatório de Desenvolvimento Humano (GRDH) utilizando bases de dados internacionais que possuem a missão, recursos e competência para recolherem e compilarem dados internacionais sobre indicadores estatísticos específicos (PNUD, 2008).

Os dados referentes ao PIB *per capita* são fornecidos pelo Banco Mundial com base em dados de preços do último inquérito do Programa de Comparação Internacional (PCI) e do PIB em moeda local dos dados contábilísticos nacionais, já convertidos em termos de poder de paridade de compra (PPC) para eliminar as diferenças nos níveis de preços nacionais. Esse relatório classifica os países sob os aspectos de nível de desenvolvimento humano, de rendimentos, dos principais grupos mundiais e por região e destaca que “estas designações não exprimem necessariamente um juízo sobre o estágio de desenvolvimento de um país ou área em particular” (PNUD, 2008, p. 224).

Dentro do aspecto de nível de desenvolvimento humano os países são classificados em desenvolvimento humano elevado (IDH de 0,800 ou maior), desenvolvimento humano médio (IDH de 0,500 a 0,799) e desenvolvimento humano baixo (IDH inferior a 0,500). Sob o aspecto de rendimentos os países são agrupados utilizando a classificação do Banco Mundial onde rendimento elevado corresponde a rendimento nacional bruto *per capita* de US\$ 10726,00 ou superior, rendimento médio entre US\$ 876,00 e US\$ 10725,00 e rendimento baixo US\$ 875,00 ou menor (PNUD, 2008).

As principais classificações mundiais utilizadas são os países em vias de desenvolvimento, Europa Central e Oriental e a Comunidade de Estados Independentes (CEI) e a Organização para a Cooperação e para o Desenvolvimento (OCDE), sendo que essas classificações não são mutuamente exclusivas. A classificação regional é uma subdivisão da classificação dos países em vias de desenvolvimento em Estados Árabes, Ásia Oriental e Pacífico, América Latina e as Caraíbas (incluído o México), Sul da Ásia, Sul da Europa e África Subsariana (PNUD, 2008).

Acerca da metodologia e da comparação entre os diferentes relatórios de desenvolvimento humano o PNUD (2008) faz a ressalva de que as estatísticas apresentadas em diferentes edições do Relatório podem não ser comparáveis devido a revisões dos dados

ou mudanças na metodologia. Assim, “desaconselha fortemente uma análise de tendências baseada em dados fornecidos por diferentes edições” e completa afirmando que: “do mesmo modo, os valores e níveis do IDH não são comparáveis entre as edições do Relatório” (PNUD, 2008, p. 224).

Metodologia

Para relacionar empreendedorismo, conforme definido pela pesquisa GEM, e desenvolvimento foram utilizados, aqui, o índice de Desenvolvimento Humano (IDH), composto pelas variáveis PIB *per capita*, longevidade e educação, que neste trabalho é considerado como indicador de desenvolvimento e o Total Entrepreneurship Activity (TEA) e suas diferentes medidas, considerado como indicador de empreendedorismo nas pesquisas do GEM. Os dados utilizados foram aqueles disponíveis nos relatórios publicados pelo IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade), responsável pela pesquisa GEM no Brasil e pelo PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) responsável pelo Relatório de Desenvolvimento Humano, ambos disponíveis nos sítios das duas instituições.

Os dados referentes ao IDH foram levantados no Relatório de Desenvolvimento Humano 2007/2008 que apresenta índice de desenvolvimento humano desde 2005. Desse relatório foram extraídos os dados referentes ao IDH e ao PIB *per capita* dos países participantes da GEM.

Quanto aos dados da pesquisa GEM, esses foram obtidos no relatório Empreendedorismo no Brasil (GEM, 2008), o qual traz as séries históricas referente aos anos de 2001 a 2008 da pesquisa. E, em razão do dado mais atualizado do IDH ser de 2005, optou-se por utilizar somente os dados da pesquisa GEM entre os anos de 2001 a 2004. Essa decisão baseia-se no objetivo do artigo, de identificar a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento, entendendo-se empreendedorismo conforme definido pela pesquisa em análise, e da premissa da qual essa pesquisa parte. Ou seja, respectivamente, empreendedorismo como qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas (GRECO et al., 2009, p. 134), e a premissa de partida da pesquisa identificada como o papel do empreendedorismo sendo o do principal propulsor do crescimento econômico”.

As tabelas contendo os dados utilizados na pesquisa estão no anexo A.

Análise de dados

Para análise dos dados foi utilizado como método estatístico à correlação de Pearson (*r* de Pearson) medida linear entre duas variáveis quantitativas que permitiu medir o grau de correlação e a direção dessa correlação, ressaltando que a correlação positiva presume o crescimento das variáveis conjuntamente e a negativa permite interpretar que aumentando uma variável a outra diminui.

As medidas disponibilizadas pela pesquisa GEM (empreendedores iniciais, empreendedores nascentes, empreendedores novos, empreendedores iniciais por oportunidade e empreendedores iniciais por necessidade) dos anos 2001, 2002, 2003 e 2004 foram correlacionadas com as variáveis IDH e PIB *per capita* disponibilizadas pelo relatório de desenvolvimento humano (PNUD, 2008) buscando identificar diferentes relações entre as variáveis. Os resultados são apresentados a seguir.

Resultados

As correlações das taxas de empreendedorismo disponibilizados pela pesquisa GEM dos anos 2001, 2002, 2003 e 2004 com o IDH de 2005 são apresentados na tabela 1, abaixo.

Tabela 1. Correlações GEM e IDH

GEM	IDH 2005		
	Correlação de Pearson	Sig. (2 tailed)	N
Empreendedores Iniciais 2001	-0,215	0,272	28
Empreendedores Iniciais 2002	-0,442**	0,007	36
Empreendedores Iniciais 2003	-0,603**	0,000	31
Empreendedores Iniciais 2004	-0,635**	0,000	34
Empreendedores Nascentes 2001	-0,293	0,131	28
Empreendedores Nascentes 2002	-0,453**	0,005	36
Empreendedores Nascentes 2003	-0,487**	0,005	31
Empreendedores Nascentes 2004	-0,540**	0,001	34
Empreendedores Novos 2001	-0,050	0,802	28
Empreendedores Novos 2002	-0,322	0,056	36
Empreendedores Novos 2003	-0,704**	0,000	31
Empreendedores Novos 2004	-0,695**	0,000	34
Emp. Iniciais Oportunidade 2001	0,078	0,695	28
Emp. Iniciais Oportunidade 2002	-0,256	0,133	36
Emp. Iniciais Oportunidade 2003	-0,441*	0,013	31
Emp. Iniciais Oportunidade 2004	-0,470**	0,007	32
Emp. Iniciais Necessidade 2001	-0,636**	0,000	28
Emp. Iniciais Necessidade 2002	-0,582**	0,000	36
Emp. Iniciais Necessidade 2003	-0,772**	0,000	31
Emp. Iniciais Necessidade 2004	-0,799**	0,000	32

* Correlação é significativa ao nível de 0.05

** Correlação é significativa ao nível de 0.01

Fonte: dados da pesquisa

Conforme se observa na tabela 1, grande parte das correlações entre as diferentes taxas de empreendedorismo e o IDH são significativas e com uma relação negativa. Do total de 20 possíveis relações, 14 são significativas e negativas indicando uma possível relação inversa entre os dois índices.

As correlações significativas variaram entre $-0,441$ e $-0,799$. As maiores correlações foram encontradas nas taxas de empreendedores iniciais por necessidade dos 4 anos analisados, $-0,636$, $-0,582$, $-0,772$ e $-0,799$. As correlações significativas mais fracas foram encontradas nas taxas de empreendedores iniciais por oportunidade, $-0,441$ e $-0,470$, dos anos 2003 e 2004 e de empreendedores iniciais de 2003 de $-0,442$.

Não houve significância nas correlações entre o IDH e as seguintes taxas de empreendedorismo: empreendedores iniciais 2001, empreendedores nascentes 2001, empreendedores novos 2001, empreendedores novos 2002, empreendedores iniciais por oportunidade 2001 e empreendedores iniciais por oportunidade 2002. Todas as demais relações apresentaram correlações significativas e negativas.

Como a premissa implícita da relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico é base dos principais estudos dentro da área de empreendedorismo, efetuou-se também o cálculo das correlações entre as taxas de empreendedorismo e o PIB *per capita* utilizado como uma das bases para o cálculo do IDH. Os resultados encontrados são apresentados na tabela 2 a seguir.

Tabela 2. Correlações GEM e PIB *per capita*.

GEM	PIB <i>per capita</i>		
	Correlação de Pearson	Sig. (2 tailed)	N
Empreendedores Iniciais 2001	-0,342	0,075	28
Empreendedores Iniciais 2002	-0,485**	0,003	36
Empreendedores Iniciais 2003	-0,578**	0,001	31
Empreendedores Iniciais 2004	-0,611**	0,000	34
Empreendedores Nascentes 2001	-0,378*	0,047	28
Empreendedores Nascentes 2002	-0,443**	0,007	36
Empreendedores Nascentes 2003	-0,527**	0,002	31
Empreendedores Nascentes 2004	-0,544**	0,001	34
Empreendedores Novos 2001	-0,201	0,306	28
Empreendedores Novos 2002	-0,410*	0,013	36
Empreendedores Novos 2003	-0,571**	0,001	31
Empreendedores Novos 2004	-0,610**	0,000	34
Emp. Iniciais Oportunidade 2001	0,010	0,958	28
Emp. Iniciais Oportunidade 2002	-0,257	0,131	36
Emp. Iniciais Oportunidade 2003	-0,442*	0,013	31
Emp. Iniciais Oportunidade 2004	-0,525**	0,002	32
Emp. Iniciais Necessidade 2001	-0,755**	0,000	28
Emp. Iniciais Necessidade 2002	-0,612**	0,000	36
Emp. Iniciais Necessidade 2003	-0,673**	0,000	31
Emp. Iniciais Necessidade 2004	-0,633**	0,000	32

* Correlação é significativa ao nível de 0.05

** Correlação é significativa ao nível de 0.01

Fonte: dados da pesquisa

Os dados apresentados na tabela 2 demonstram que a grande maioria das correlações entre as taxas de empreendedorismo e o PIB *per capita* são significativas e negativas. Do total de 20 possíveis relações, 16 são significativas e negativas, indicando uma relação inversa entre os dois índices.

As correlações significativas variaram entre $-0,410$ e $-0,755$. As maiores correlações significativas foram encontradas nas taxas de empreendedores iniciais por necessidade dos anos 2001 a 2004, $-0,755$, $-0,612$, $-0,673$ e $-0,633$, e as mais fracas encontradas foram nas taxas de empreendedores nascentes 2001 e empreendedores novos 2002, $-0,378$ e $-0,410$.

Não houve correlação significativa entre o PIB *per capita* e as seguintes taxas de empreendedorismo: empreendedores iniciais 2001, empreendedores novos 2001, empreendedores iniciais por oportunidade 2001 e empreendedores iniciais por oportunidade 2002. Todas as demais relações apresentaram correlações significativas e negativas.

Na comparação entre as tabelas 1 e 2 os resultados encontrados são semelhantes e com a mesma tendência de identificação de uma relação significativa inversa entre IDH e PIB *per capita* e as taxas de empreendedorismo calculados pela pesquisa GEM, ou seja, os resultados apresentados demonstram: relação inversa entre IDH e as taxas de empreendedorismo, e relação inversa entre o PIB *per capita* e as taxas de empreendedorismo, indicando que quanto maior é um dos índices menor é o outro.

Resumindo: os resultados encontrados nas tabelas 1 e 2 mostram que todas as correlações foram negativas e com isso, indicando que países considerados na pesquisa GEM como mais empreendedores, como a Bolívia, ocupando o primeiro lugar no ranking com uma TEA de 25.57, são países com IDH mais baixo.

Conclusões

Esse artigo com o objetivo de analisar a relação entre desenvolvimento e empreendedorismo por meio de dois índices: o de Desenvolvimento Humano (IDH) composto pelas variáveis PIB *per capita*, longevidade e educação, e o indicador de empreendedorismo utilizado nas pesquisas do GEM, Total Entrepreneurship Activity (TEA), busca provocar o debate sobre as formas de compreender o empreendedorismo e as medidas e relações atribuídas ao fenômeno. Longe de ser conclusivo, o intuito do texto é estimular críticas e sugestões que possam contribuir para o aprofundamento do estudo desse conceito e de seu papel na economia de um país.

As análises aqui realizadas levam a uma reflexão sobre os resultados da relação empreendedorismo e desenvolvimento da pesquisa GEM que:

- de um lado, possui como premissa, baseada no pensamento schumpeteriano, que o empreendedorismo é a alavanca endógena do desenvolvimento social e econômico (IBPQ, 2004, p. v) .
- e de outro lado, apresenta correlação inversamente proporcional do índice de empreendedorismo TEA, criado na própria pesquisa, com o índice de desenvolvimento, representado pelo IDH.

Embora sejam múltiplas e distintas as variáveis de desenvolvimento e empreendedorismo o que recomenda a não redução de análises apenas com dois indicadores, o TEA e o IDH, essa correlação merece ser analisada com mais profundidade, principalmente por ser o TEA a escala de medida apresentada no GEM e o IDH um indicador reconhecido como importante mundialmente.

Tentar compreender o desenvolvimento a partir de poucas variáveis pode ser por demais restrito e esperar uma relação linear entre uma variável comportamental e o desenvolvimento ao longo de um grande número de países pode não ser a melhor maneira de avaliar essa relação.

É importante ressaltar que a análise das correlações aqui realizadas não garantem uma relação causal, mas os resultados apresentados indicam uma relação contrária, aquela que se entende ser a esperada em muitas pesquisas sobre empreendedorismo e, sobretudo, na pesquisa GEM, visto a sua premissa inicial.

Os conceitos de desenvolvimento e suas formas de mensuração fazem parte de um debate frequente e aberto, bem como é o caso do conceito de empreendedorismo plenamente discutido pela academia em diferentes países, permitindo em distintas condições relacionar o vigor econômico de um país com a sua capacidade de criar e desenvolver negócios sustentáveis de médio e longo prazo. Por outro lado, pesquisa como a realizada por Castro (2006) traz resultados que possibilitam divergências a respeito da afirmativa que o empreendedorismo gere desenvolvimento e crescimento econômico. É evidente que outras variáveis aí são consideradas, como investimentos derivados do crescimento direcionados para a tecnologia de automação e a substituição do homem por máquinas, mudando padrões de produção.

Entretanto o grande número de maneiras de compreender o empreendedorismo e as tentativas por demais amplas de analisar o fenômeno podem levantar dúvidas, por excelência quanto as categorias de análise e relações entre o empreendedorismo e o desenvolvimento. Sendo uma dessas dúvidas evidenciada nas correlações apresentadas entre o IDH e o PIB *per*

capita e as taxas de empreendedorismo medidas pelo GEM que apresentam diversas relações significativas, contrariando algumas premissas da própria pesquisa.

A questão aqui é a coerência entre a definição de empreendedorismo, ou seja, qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas (GRECO et al., 2009, p. 134), utilizada na GEM e a premissa schumpeteriana que evidencia a grande relação, por exemplo, da inovação com o empreendedorismo.

Pesquisa realizada por Castro e Neto (2008) traz resultados que reforçam as preocupações a respeito da afirmativa que o empreendedorismo gera desenvolvimento e crescimento econômico. Ao serem analisadas a relação entre a Atividade Empreendedora Total (TEA), Donos de Novos Negócios, Donos de novos Negócios Estabelecidos e Atividade Empreendedora Nascente com o crescimento do PIB, os autores encontraram uma correlação positiva fraca e idêntica entre o TEA e crescimento do PIB e Donos de Novos Negócios e crescimento do PIB (coeficiente de Pearson = 0,296, $p=0,060$). Para a Atividade Empreendedora Nascente e o crescimento do PIB (coeficiente de Pearson = 0,234, $p=0,140$) e Donos de Negócios Estabelecidos e crescimento do PIB (coeficiente de Pearson = 0,165, $p=0,302$) a correlação foi não estatisticamente significativa.

Ao comparar o TEA 2005 com o crescimento do PIB de 2006, Castro e Neto (2008) não encontraram uma correlação estatisticamente significativa, entretanto quando analisado a relação entre TEA e o crescimento do PIB de 2004 foi identificado uma correlação positiva moderada (coeficiente de Pearson = 0,557, $p=0,001$) o que pode sugerir que a decisão de empreender esteja sendo influenciada pelo crescimento econômico anterior e não o contrário (CASTRO; NETO, 2008).

Dúvidas acerca do tipo de empreendedorismo necessário para estimular o desenvolvimento surgem a partir dos resultados apresentados neste texto e podem ser reforçados pelos resultados da pesquisa de Castro e Neto (2008). Seguramente existem diversos outros fatores que podem influenciar nessa relação como as taxas de desemprego, taxa de mortalidade de empresas, fatores institucionais e de assistência social, além de diferenças culturais e de valorização do papel do empreendedor em cada país ou cultura.

Embora não sendo clara a concepção do indicador TEA e as escalas de medida utilizadas na pesquisa GEM e, portanto tornar-se difícil analisar seus resultados e validar seus instrumentos de coleta de dados pela comunidade científica, essa pesquisa é uma iniciativa de grande importância e traz a luz uma série de informações relevantes para a análise e o estudo do empreendedorismo.

Referências

Carland, J. W.; Carland, J. C. & Hoy, F. S. 1992. An Entrepreneurship Index: an empirical validation. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.

Castro, B. H. R.; Neto, C. G. A Influência do Ambiente Institucional e do Crescimento Econômico sobre o Empreendedorismo: uma comparação entre os países. In. XXV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. Brasília: ANPAD, 2008.

Castro, Manuel C. de. Desenvolvimento Sustentável: a genealogia de um novo paradigma. Economia e Empresa. São Paulo, v.3, n.3./1996.

Filion, L. J., 1999. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *RAUSP. Revista de Administração*, São Paulo v.34, n. 2, p.05-28, abr/jun.

Gimenez, F. A. P.; Inacio Jr, E. & Sunsin, L. A. de S. B., 2001. Uma Investigação Sobre a Tendência do Comportamento Empreendedor. In: SOUZA, E. C. L. de (Org.). *Empreendedorismo. Competência essencial para pequenas e médias empresas*. Brasília: ANPROTEC, p. 9-24.

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

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

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

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

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

GRECO et al. Empreendedorismo no Brasil: 2008. Curitiba: IBPQ, 2009.

PNUD – Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento. Relatório do Desenvolvimento Humano 2007/2008. Portugal: Almedina, 2007.

Schumpeter, J. A.. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural. 1982

_____. **Schumpeter et l'évolution économique**. Circuit, entrepreneur, capitalisme. Paris: Armand Colin. 2005.

Slevin, D.; Covin J., 1990. Juggling Entrepreneurial Style and Organizational Structure – How to get your act together. *Sloan Management Review*, pp.43-53.

Stevenson, H. H. & Gumpert, D. E., 1985. The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review*, March-April. Disponível em: http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/common/item_detail.jhtml?id=85216 Acesso em: 14/03/2004.

Souza, E. C. L. de, 2001. A Disseminação da Cultura Empreendedora e a Mudança na Relação Universidade-Empresa. In: Souza, Eda C. L. de (Org.). *Empreendedorismo: competência essencial para pequenas e médias empresas*. Brasília: ANPROTEC, p. 28 – 41.

Anexo A. Dados relatório GEM e IDH

Ordem	Países	TAXA EMPREENDEDORES INICIAIS				TAXA EMPREENDEDORES NASCENTES				TAXA EMPREENDEDORES NOVOS				TAXA EMPREENDEDORES INICIAIS- CEBILIDADE				TAXA EMPREENDEDORES INICIAIS- NECESSIDADE				IDH 2005		
		2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	IDH 2005	PIB per capita	
		1	Africa do Sul	9,4	6,5	4,3	5,4	7,3	4,7	2,7	3,9	2,2	2	1,6	6	3,3	2,9	2,8	3	2,4	1,5	2,4	0,674	11110
2	Alemanha	8	5,2	5,2	4,5	5,6	3,5	3,5	2,9	2,4	2,1	2,1	5,6	3,9	3,7	3,1	2	1,2	1,2	1,2	0,935	29461		
3	Argentina	11,1	14,2	19,7	12,8	8,4	8,5	12,4	9,2	2,7	6,2	8,5	4,5	6,2	6,8	11,9	9,1	4,7	7,1	7,5	3,7	0,889	14280	
4	Austrália	15,5	8,7	11,6	13,4	8,5	3,8	6,6	8	7	5,2	5,4	5,8	12	6,7	9,9	10,7	2,9	1,5	1,6	2,5	0,982	31794	
5	Bélgica	4,5	3	3,9	3,5	3,3	2,1	2,8	2,2	1,2	1,1	1,2	1,4	3,6	2	3,3	2,9	0,8	0,3	0,3	0,2	0,946	32119	
6	Brasil	14,2	13,5	12,9	13,5	9,2	5,7	6,5	5	5	8,5	6,9	8,9	8,5	5,8	6,9	7	5,7	7,5	5,5	6,2	0,8	8402	
7	Canadá	11	8,8	8	8,9	7	5,9	5,1	6	3,9	3,6	3,8	3,6	7,6	7,4	6,7	7,3	3	1,1	1,1	1,4	0,951	33375	
8	Chile		15,7	16,9		10,4	10,9						5,5	7,1			8,5	10,5		6,7	5,6		0,867	12027
9	China		12,3	11,6		5,5	4,3					7,4	7,4			5,6	5,5		7	6,1		0,777	6757	
10	Coreia	6,6	5,9	5	5,7	4,2	4	3	3,1	2,3	2	2,3	3	5,1	4,9	3,9	5	1,2	0,9	1	0,6	0,922	29663	
11	Coreia	14,9	14,5			7,7	5,9			7,2	9,3			8	8,6			5,8	4,1			0,921	22029	
12	Coreia		3,6	2,6	3,7		2,8	1,8	2,7		0,9	0,9	1,1		2,2	1,7	2		0,9	0,6	1,6	0,85	13042	
13	Dinamarca	8	6,5	5,9	5,3	5,3	3,6	3,1	2,5	2,7	3,1	3,3	2,8	6,6	5,9	5,3	4,8	0,5	0,4	0,4	0,4	0,949	33973	
14	Equador				27,2					16,9				11,1								8,4	0,772	4341
15	Eslovênia		4,6	4,1	2,5		3,3	3	1,9		1,5	1,1	0,7		3,3	3,1	2		1,4	0,8	0,5	0,917	22273	
16	Espanha	8,2	4,6	6,8	5,2	5,6	2,2	4,4	2,1	2,6	2,5	2,5	3,1	5,6	3,4	6,1	4,5	1,9	1	0,5	0,6	0,949	27169	
17	Estados Unidos	11,6	10,5	11,9	11,3	8,2	7,1	8,1	7,5	3,4	4,6	4,9	4,8	10,3	9,1	9,1	9,5	1,3	1,2	1,7	1,5	0,951	41890	
18	Finlândia	7,7	4,6	6,9	4,4	5	2,7	4,1	2,7	2,7	2,1	3,1	1,8	6,2	3,9	5,8	3,5	0,6	0,3	0,6	0,3	0,952	32153	
19	França	7,4	3,2	1,6	6	6,5	2,4	0,9	4,9	0,9	0,9	0,7	1,6	3,8	2,8	1,1	4,6	1,4	0,1	0,4	1,4	0,952	30366	
20	Grécia			6,8	5,8			2,9	3,7				3,9	2,2			4,2	3,8			2,6	1,7	0,926	23381
21	Holanda	6,4	4,6	3,6	5,1	2,6	2,6	1,7	3	3,8	2,1	1,9	2,2	5,4	4	3	4,3	0,4	0,5	0,4	0,7	0,953	32694	
22	Hong Kong		3,4	3,2	3		2	1,7	1,5			1,4	1,6	1,6		2,3	2,2	2		1,2	1,1	0,937	34833	
23	Hungria	11,4	6,6		4,3	7,8	3,5		2,7	3,6	3,6		1,6	7,9	4		2,8	3,3	2,1		1,2	0,874	17887	
24	Índia	11,6	17,9			7,9	10,9			3,6	7,5			3,9	12,4			7,7	5			0,619	3452	
25	Irlanda	12,2	9,1	8,1	7,7	7,3	5,7	5,1	4,4	4,9	4,2	3,8	3,6	9,3	7,8	6,7	6,6	2,1	1,4	1,3	1	0,959	38505	
26	Islândia		11,3	11,2	13,6		5,7	7,3	7,7		6,2	4,4	6,2		8,6	9,4	12		0,9	0,8	0,7	0,968	3651	
27	Israel	5,7	7,1		6,6	1,1	3,4		4,3	4,6	3,9		2,5	2	5,2		4,8	0,6	1,4		1,5	0,932	25864	
28	Itália	10,2	5,9	3,2	4,3	7,8	3,7	2	2,5	2,4	2,4	1,3	2,1	7,8	3,3	2,9		2,1	0,5	0,2		0,941	28529	
29	Japão	5,2	1,8	2,8	1,5	4,4	0,9	1,4	0,5	0,8	1	1,5	1	2,3	1,2	2	1,1	2,2	0,5	0,5	0,2	0,953	31267	
30	Jordânia				18,3				10,4				8,3				14,5				2,6	0,773	5530	
31	México	20,7	12,4			13,3	9,2			7,4	3,2			12,9	8,3			7,1	2,7			0,829	10751	
32	Noruega	8,8	8,7	7,5	7	5,8	5,2	4	4	3	4,4	3,9	3,3	7,4	7,4	6,7	5,8	0,2	0,4	0,7	0,9	0,968	41420	
33	Nova Zelândia	18,1	14	13,6	14,7	10,8	9,1	9,3	8,4	7,3	6,1	5,2	8,3	14,9	11,6	11,5	12,3	2,8	2,3	1,7	2,1	0,943	24996	
34	Peru				40,3				31,4					12,9			26,9				13,1	0,773	6039	
35	Polónia	10	4,4		8,8	7,4	3,7		3,9	2,6	0,8		5,2	4,7	2,8		5,7	4,9	1,3		3,1	0,87	13847	
36	Portugal				4				2,2				1,8				3				1	0,897	20410	
37	Reino Unido	7,8	5,4	6,4	6,2	5	2,5	3,4	3,4	2,8	3,1	3,2	3,1	5,1	4,4	5,3	5,4	1,4	0,7	1	0,6	0,946	33238	
38	Rússia	6,9	2,5			3,7	1,1			3,2	1,5			5,1	1,9			1,1	0,6			0,802	10845	
39	Suécia	6,7	4	4,1	3,7	4,2	1,8	2	1,7	2,5	2,5	2,4	2,2	3,5	3,3	3,8		0,8	0,7	0,4		0,956	32525	
40	Suíça		7,1	7,4		4,4	4,3					3,3	3,7			6	6,3		0,9	1		0,955	35633	
41	Tailândia		18,9			11,6						8,4				15,3			3,4			0,781	8677	
42	Taiwan		4,3			1,3					3,1					3,3			0,7					
43	Uganda			29,3	31,6			14,8	16				16,9	18			17,1	16,5			13,2	14,4	0,505	1454
44	Venezuela			27,3				19,2					9,7				16,1			11,6			0,792	6632