

Empreendedorismo no

BRASIL 2020



Global
Entrepreneurship
Monitor

Empreendedorismo no

BRASIL 2020



COORDENAÇÃO GERAL

Simara Maria de Souza Silveira Greco

ANÁLISE, REDAÇÃO E REVISÃO DE CONTEÚDO

Cristiano Morini
Edmilson de Oliveira Lima
Edmundo Inácio Júnior
Erika Onozato
Paulo Alberto Bastos Junior
Rose Mary Almeida Lopes
Simara Maria de Souza Silveira Greco
Vinicius Larangeiras de Souza



Global
Entrepreneurship
Monitor



Embora os dados do GEM tenham sido usados na preparação deste relatório, sua interpretação e uso são da exclusiva responsabilidade dos autores.

Catálogo na Publicação (CIP)

G562 Global Entrepreneurship Monitor : empreendedorismo no Brasil 2020 / coordenação geral Simara Maria de Souza Silveira Greco ; análise, redação e revisão de conteúdo Cristiano Morini, Edmilson de Oliveira Lima, Edmundo Inácio Júnior, Erika Onozato, Paulo Alberto Bastos Junior, Rose Mary Almeida Lopes, Vinicius Larangeiras de Souza. – [Curitiba] : IBQP, 2021. 190 p. : il.

Inclui bibliografias.
ISBN: 978-65-88012-02-4

1. Empreendedorismo - Brasil. 2. Inovações tecnológicas - Brasil. I. Global Entrepreneurship Research Association. II. Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP). III. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). IV. Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (ANEGEPE). V. Greco, Simara Maria de Souza Silveira. VI. Morini, Cristiano. VII. Lima, Edmilson de Oliveira. VIII. Inácio Júnior, Edmundo. IX. Onozato, Erika. X. Bastos Junior, Paulo Alberto. XI. Lopes, Rose Mary Almeida. XII. Souza, Vinicius Larangeiras de. XIII. Título.

CDD (21 ed.) 658.110981

Bibliotecário responsável: Renata Eleuterio da Silva – CRB 8/9281

Ficha Técnica

Coordenação do GEM

Internacional

Global Entrepreneurship Research Association (GERA), London Business School
Babson College, Estados Unidos

No Brasil

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)

Sandro Nelson Vieira – Presidente do Conselho

Anderson Luiz da Luz – Diretor Presidente

Parceiro Master no Brasil

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

José Roberto Tadros – Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Carlos Melles – Diretor Presidente

Bruno Quick – Diretor Técnico

Eduardo Diogo – Diretor de Administração e Finanças

Adriane Ricieri Brito – Gerente da Unidade de Gestão Estratégica

Fausto Ricardo Keske Cassemiro – Gerente Adjunto da Unidade de Gestão Estratégica

Marco Aurélio Bedê – Gestor do Projeto pelo Sebrae

Parceiro Institucional em 2020

Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (ANEGEPE)

Fernando Antonio Prado Gimenez – Presidente

Rose Mary Almeida Lopes – Vice-Presidente

Equipe Técnica

Coordenação Geral

Simara Maria de Souza Silveira Greco – IBQP

Análise, Redação e Revisão de Conteúdo

Cristiano Morini – UNICAMP e ANEGEPE

Edmilson de Oliveira Lima – UNINOVE e ANEGEPE

Edmundo Inácio Júnior – UNICAMP e ANEGEPE

Erika Onozato – IBQP

Paulo Alberto Bastos Junior – IBQP

Rose Mary Almeida Lopes – ANEGEPE

Simara Maria de Souza Silveira Greco – IBQP

Vinicius Lorangeiras de Souza – IBQP

Arte e Diagramação

Marcela Rolim Ribas

Revisão de Texto

Eugênio Vinci de Moraes

Entrevistados na Pesquisa com Especialistas¹ – Brasil 2020

Adriano Stadler

Instituto Federal do Paraná

Alessandra C. Ferreira de Andrade

Fundação Armando Alvares Penteado - FAAP

Alexandre Oliveira Lima

Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira - UNILAB

Alexandre Souza

Sebrae/SC

Allyson Hildegard de Souza Assis

HILDEGARD

Ana C. de Souza

Lampa Empreendimentos

Angélica Gusmão

Doutora em Economia: Governança, Conhecimento e Inovação

Antonia Márcia Rodrigues Sousa

Universidade Federal do Mato Grosso do Sul

Carla Albertuni

Talk Inc

Carlos Junio da Costa Lima

Fab Lab Manaus

Carlos Oshiro

Targo Consultoria

Célia Kano

Rede Mulher Empreendedora

Claudio Marlus Skora

Whigon Solutions

Danilo Doneda

IDP

Denize Grzybovski

Universidade de Passo Fundo

Erica Marques

GBG Curitiba

Fabio A. Muller Mariano

Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável - CIEDS

Francisco Lima Júnior

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae

Gabriela Tavares de Freitas Fonteles

Consultora de Negócios

Gláucia Maria Vasconcellos Vale

PPGA/PUC Minas

Glessia Silva

Universidade Federal de Sergipe

Helena Casanovas Vieira

Aliança Empreendedora

Hérmani Magalhães Olivense do Carmo

Universidade Federal de Alagoas - UFAL

Jac Fressatto

Instituto Laura Fressatto

¹ Um dos especialistas entrevistados não autorizou a divulgação do nome.

Jaime Troiano

TroianoBranding

Júlia Furlanetto Graeff

Observatório de Inovação Social de
Florianópolis

Katianny Gomes Santana Estival

Universidade Estadual de Santa Cruz

Larisse Drumond

Instituto de Pesquisas Eldorado

Leonardo Ramos

Zacarias Iluminação & Projetos/Associação
Comercial de São Paulo

Luiz Carlos Pinto da Silva Filho

Incubadora Hestia/UFRGS

Marcela Fujiy

Be.Labs Aceleradora

Marcio Jappe

Semente Negócios

Mariana Leite

Bemol Digital

Maxon Prestes

BJJ Progress

Noélia L. Simões Falcão

Instituto Nacional de Pesquisas da
Amazônia - INPA

Patrícia Kuzma

Grupo Empreendedores "Meu Bairro é Mais"

Rafael de Tarso Schroeder

Centro Internacional de Tecnologia de
Software - CITS

Rodrigo Rossi Horochovski

Universidade Federal do Paraná

Roosiley dos Santos Souza

Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Rose Mary A. Lopes

Associação Nacional de Estudos de
Empreendedorismo e Gestão de Pequenas
Empresas - ANEGEPE

Tenafiae da Silva Lordêlo

Unifavip Yduqs

Valdir da Costa Pereira

UNIGRAN Educacional

Victor Silva Corrêa

Universidade Paulista - UNIP

Virgínia Bracarense Lopes

Secretaria de Estado de Planejamento e
Gestão de Minas Gerais

Agradecimentos

A pesquisa GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) mede, há mais de 20 anos, o nível de atividade empreendedora no Brasil.

O Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) tem muito orgulho em ser o responsável pela pesquisa em nível nacional. Neste ano atípico que enfrentamos, no momento em que o distanciamento social foi um dos protocolos adotados pelo Brasil como forma de combate à pandemia da Covid-19, o GEM Brasil ciclo 2020 precisou contar com a resiliência, comprometimento e experiência de toda a equipe nacional por meio da inovação na coleta da pesquisa, sem perder a sua excelência e o alcance do seu objetivo principal.

Esse trabalho não poderia ser realizado sem o apoio do nosso maior parceiro, aquele que acredita e investe nesse projeto. Assim, dedico nosso primeiro agradecimento ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), pois a realização do GEM Brasil se torna possível somente por intermédio dessa parceria.

Nossos agradecimentos aos especialistas entrevistados, que dedicaram parte de seu tempo, conhecimento e experiência, contribuindo com avaliações e sugestões para a melhoria das condições do ambiente empreendedor no país.

Estendo meus agradecimentos a todos que, enquadrados no perfil da metodologia do GEM, ao serem sorteados e procurados pela nossa equipe, disponibilizaram tempo e responderam nossa pesquisa e, assim, nos subsidiaram de informações, compartilharam suas próprias experiências e sonhos.

Por fim, agradeço mais uma vez a toda equipe nacional do projeto, à coordenação, aos estatísticos, aos analistas, aos professores, à diagramadora e à equipe administrativa, que contribuíram com suas competências, seu conhecimento e sua dedicação para que pudéssemos desfrutar do resultado da dedicação conjunta de cada um, sempre com comprometimento e profissionalismo.

São parcerias valiosas como estas que possibilitaram a realização do GEM Brasil ciclo 2020, motivo pelo qual, o IBQP expressa sua gratidão a todos que de alguma forma colaboraram com mais esta edição.

Anderson Luiz da Luz

Diretor Presidente do IBQP

Pesquisa GEM Brasil 2020 - Prefácio

Ser empreendedor no Brasil é ser resiliente

Por Carlos Melles, presidente do Sebrae

O monitoramento do empreendedorismo no Brasil, por meio da pesquisa GEM, completa, neste ano, duas décadas. A publicação desta 21ª edição anual da pesquisa GEM no nosso país nos deixa muito felizes, já que são poucos os países que estão, há tanto tempo, participando do consórcio internacional da pesquisa.

Este ano, estamos diante de um grande desafio, que é identificar o impacto da pandemia sobre o empreendedorismo e adaptar nossa atuação a este quadro de tamanhas mudanças e incertezas. Em todo mundo, verificou-se um forte crescimento do desemprego, devido à crise sanitária e econômica provocada pela pandemia do coronavírus. Como consequência, temos visto também que aumentou a proporção de pessoas que buscam no empreendedorismo sua opção de manutenção de renda, por conta do aumento do desemprego.

No Brasil, passamos por um processo em que muitos empreendedores estabelecidos tiveram de encerrar suas atividades, ainda que temporariamente. Podemos afirmar que houve uma forte transformação do perfil dos empreendedores: saída de um número considerável de empresários mais antigos e experientes e entrada de outros mais novos e menos experientes.

Por outro lado, nesta pesquisa de 2020, identificamos, positivamente, o aumento da proporção da população adulta que sonha em ter seu próprio negócio. Pela primeira vez, “o sonho de ter o próprio negócio” assumiu a 2ª posição, ficando atrás apenas da alternativa “viajar pelo Brasil”. No total, 59% da população adulta tem esse sonho, o maior nível em nove anos de monitoramento dessa variável.

Sabemos que os desafios da pandemia são enormes e o conhecimento gerado pela pesquisa GEM serve como uma bússola norteadora para nossa ação. Esses resultados nos mostram a necessidade de existência de políticas públicas que amparem os donos de pequenos negócios, que ampliem a oferta de crédito, que reduzam a burocracia e que prorroguem o pagamento de impostos ou que até mesmo concedam moratória. Os empreendedores que ainda têm fôlego para lutar bravamente pelas suas empresas não podem ficar desamparados. E o Sebrae está atento a todos esses anseios e buscando ser “o Sebrae de que o Brasil precisa”. Na prática, estamos atacando todas as fragilidades que impedem o crescimento do empreendedor brasileiro. Ao mesmo tempo, temos sido uma instituição que exerce papel fundamental na educação e na capacitação desses milhões de donos de pequenos negócios.

É importante destacar que, desde o início da crise, o Sebrae concentrou esforços para atender aos donos de pequenos negócios, que representam 99% dos empreendedores do país, disponibilizando capacitações, atendimentos online e gratuitos e trabalhando incessantemente para a melhoria de políticas públicas de amparo ao setor.

Mas, assim como a maioria dos empreendedores do país, resilientes que são, temos a confiança de que a situação de crise, em breve, será resolvida, à medida que avance o processo de vacinação, no Brasil e no mundo. Neste contexto de reconstrução da economia, a pesquisa GEM será, novamente, de suma importância, pois nos fornecerá algo primordial: o conhecimento. Boa leitura!

Sumário

Lista de Quadros e Tabelas	12
Lista de Figuras e Gráficos	15
Introdução	17
O GEM no Mundo e no Brasil	17
O GEM em Números (dados globais)	18
Novidades da Pesquisa GEM relativa a 2020.	19
Estrutura Conceitual do GEM	19
Economias que Participaram da Pesquisa GEM em 2020	21
Estrutura do Relatório Brasileiro da Pesquisa GEM 2020	23
1. Empreendedorismo no Brasil e no Mundo - Taxas Gerais	25
Taxas de Empreendedorismo Total (TTE) e Inicial (TEA)	25
Taxas de Empreendedorismo Nascente (NEA), Novo (NBO) e Estabelecido (EBO)	27
Taxas de Empreendedorismo no Brasil em Perspectiva	31
Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores	32
Atividades Econômicas dos Empreendedores Iniciais (TEA)	32
Atividades Econômicas dos Empreendedores Estabelecidos (EBO)	35
Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores no Brasil segundo o Estágio do Empreendimento	37
Influência da Pandemia na Criação de Negócios	39
Empreendedorismo Potencial	45
Descontinuidade dos Empreendimentos	48
2. Motivações para Empreender no Brasil e no Mundo	53
Motivações dos Empreendedores Iniciais no Brasil e no Mundo	53
Para Continuar uma Tradição Familiar	54
Para Construir uma Grande Riqueza ou uma Renda Muito Alta	56
Para Fazer Diferença no Mundo	58
Para Ganhar a Vida porque os Empregos são Escassos	60
Empreendedorismo por Oportunidade ou Necessidade e a Situação de Ocupação do Empreendedor	62
Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores em Estágio Inicial segundo a Motivação	64
3. Empreendedorismo e Características Socioeconômicas da População	66
Intensidade da Atividade Empreendedora conforme as Características Socioeconômicas	66
Sexo	66
Faixa Etária	70
Escolaridade	74
Renda Familiar	78
Retrato do Empreendedor Brasileiro	82
Empreendedores Nascentes	82
Empreendedores Novos	83
Empreendedores Estabelecidos	84
Ocupação Paralela dos Empreendedores Brasileiros	85
Motivações dos Empreendedores Iniciais no Brasil segundo Características Socioeconômicas	85
Atividades Econômicas dos Empreendedores no Brasil segundo Características Socioeconômicas	87
Sexo	87
Faixa Etária	88
Escolaridade	89
Renda Familiar	92

4. Características dos Empreendimentos	95
Formalização	95
Procedência dos Clientes	98
Geração de Ocupação e Renda	103
Características da Inovação	106
O Impacto da Inovação no Brasil Comparado aos Demais Países.	107
5. Investidores Informais	112
6. Os Fundamentos Sociais e Culturais do Empreendedorismo	118
O Significado das Atitudes	118
Autopercepções e Empreendedorismo	121
Sonhos dos Brasileiros	123
7. Condições para Empreender no Brasil e no Mundo	128
Pesquisa com Especialistas Nacionais (<i>National Expert Survey - NES</i>)	128
Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI)	129
Fatores Favoráveis ou Limitantes à Atividade Empreendedora no Brasil	132
Abertura de Mercado e Barreiras à Entrada	132
Infraestrutura (Comercial e Profissional) e Informações	134
Capacidade Empreendedora	135
Acesso à Infraestrutura Física	136
Composição da População e Características da Força de Trabalho	138
Normas Culturais e Sociais	138
Pesquisa e Desenvolvimento	140
Clima Econômico, Contexto Político, Institucional e Social	141
Políticas Governamentais	142
Programas Governamentais	145
Educação e Capacitação	146
Apoio Financeiro	149
Crise Internacional	150
Custos do Trabalho, Acesso e Regulamentação	151
Diferenças Devidas ao Porte da Empresa	151
Condições Relacionadas com a Pandemia de Covid-19 que Afetam o Empreendedorismo	152
Avaliação pela População Brasileira das Políticas e Iniciativas Governamentais nos Municípios	155
Recomendações para Melhoria da Atividade Empreendedora no Brasil	156
Recomendações dos Especialistas para o Brasil	156
Recomendações da População Brasileira para as Políticas Públicas	161
C. Considerações Finais	164
Principais Achados da Pesquisa	164
Forças, Fragilidades e Ameaças ao Empreendedorismo no Brasil	171
Sugestões de Fortalecimento para o Empreendedorismo no Brasil	173
Apêndice 1 - Metodologia	176
População e Amostras	177
Coleta de Dados	177
Pesquisa com a População Adulta (<i>Adult Population Survey - APS</i>)	177
Pesquisa com Especialistas Nacionais (<i>National Expert Survey- NES</i>)	180
Pesquisas em Fontes Secundárias	185
Processamento e Tratamento de Dados	185
Apêndice 2 - Índice NECI - Detalhamento dos Resultados	187

Lista de Quadros e Tabelas

Quadro I.1. Equivalência das classificações quanto à renda das economias participantes	21
Quadro I.2. Classificação das economias participantes do GEM segundo as regiões e os níveis de renda - 2020	22
Quadro 1.1. Estágios do empreendedorismo segundo o modelo GEM	25
Quadro 3.1. Classificações dos níveis de escolaridade.	74
Quadro 7.1. Condições que afetam o empreendedorismo (EFCs) segundo o modelo GEM	158
Quadro 7.2. Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados - Brasil - 2020	159
Quadro A1.1. Resumo do plano amostral da pesquisa com população adulta - GEM Brasil - 2020	178
Quadro A1.2. Estágios do empreendedorismo segundo o modelo GEM	180
Quadro A1.3. Fatores em que são classificadas as respostas abertas	183
Tabela 1.1. Taxas (em %) de empreendedorismo por estágio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	30
Tabela 1.2. Taxas (%) e estimativas (número de pessoas) de empreendedorismo segundo o estágio - Brasil - 2020	31
Tabela 1.3. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) segundo o setor da atividade econômica - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	34
Tabela 1.4. Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (EBO) segundo o setor da atividade econômica - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	36
Tabela 1.5. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2020	38
Tabela 1.6. Percentual da população segundo a influência da pandemia de coronavírus na renda familiar - Economias participantes - 2020	40
Tabela 1.7. Distribuição percentual das pessoas que afirmam conhecer pessoalmente, alguém que iniciou um negócio devido à pandemia de coronavírus - Brasil - 2020	41
Tabela 1.8. Percentual da população que afirma conhecer pelo menos uma pessoa que iniciou um negócio devido à pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020	42
Tabela 1.9. Percentual dos empreendedores iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) que afirmam que tiveram novas oportunidades devido à pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020	44
Tabela 1.10. Percentual das pessoas que pretendem iniciar um novo negócio nos próximos três anos, influenciadas pelo menos um pouco pela pandemia de coronavírus - Brasil - 2020	46
Tabela 1.11. Percentual das pessoas que pretendem iniciar um novo negócio nos próximos três anos, influenciadas pelo menos um pouco pela pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020	47
Tabela 1.12. Distribuição percentual dos principais motivos que levaram à descontinuidade de um negócio - Brasil - 2020	49
Tabela 1.13. Percentual das pessoas que descontinuaram um negócio tendo como motivo principal a pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020	50
Tabela 2.1. Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) segundo as motivações para começar o novo negócio - Brasil - 2020	53
Tabela 2.2. Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) que afirmaram que “continuar uma tradição familiar” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	55
Tabela 2.3. Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) que afirmaram que “construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	57
Tabela 2.4. Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) que afirmaram que “fazer diferença no mundo” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	59
Tabela 2.5. Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) que afirmaram que “ganhar a vida porque os empregos são escassos” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	61
Tabela 2.6. Motivação dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO): taxas (em %) para oportunidade e necessidade, proporção (em %), e razão entre oportunidade e necessidade - Brasil - 2020	62
Tabela 2.7. Percentual de empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) segundo a condição de ocupação anterior à abertura do negócio - Brasil - 2020	63
Tabela 2.8. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores em estágio inicial segundo a motivação - Brasil - 2020	64
Tabela 3.1. Taxas específicas (%) e variações entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo o sexo - Brasil - 2019 e 2020	66
Tabela 3.2. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o sexo - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	67
Tabela 3.3. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo o sexo - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	69
Tabela 3.4. Taxas específicas (%) e variações entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo a faixa etária - Brasil - 2019 e 2020	70

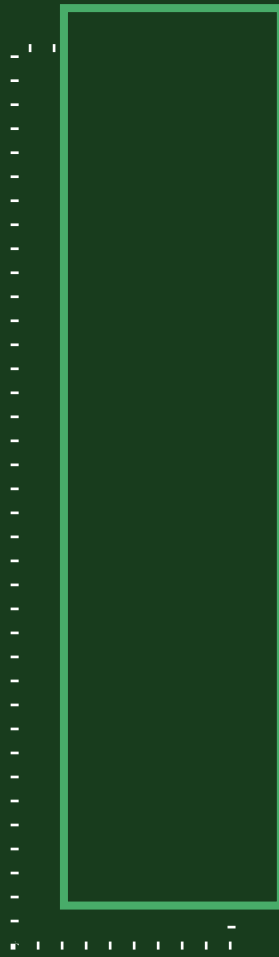
Tabela 3.5. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	72
Tabela 3.6. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo a faixa etária - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	73
Tabela 3.7. Taxas específicas (%) e variações entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo o nível de escolaridade - Brasil - 2019 e 2020	75
Tabela 3.8. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o nível de escolaridade - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	76
Tabela 3.9. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo o nível de escolaridade - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	77
Tabela 3.10. Taxas específicas (%) e variações entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo as faixas de renda familiar - Brasil - 2019 e 2020	78
Tabela 3.11. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo os percentis de renda familiar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	80
Tabela 3.12. Taxas específicas (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo percentis de renda familiar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	81
Tabela 3.13. Distribuição percentual da ocupação paralela dos empreendedores por estágio - Brasil - 2020	85
Tabela 3.14. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA), por ocupação, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020	86
Tabela 3.15. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA), por sexo, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020	86
Tabela 3.16. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA), por faixa etária, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020	86
Tabela 3.17. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA), por escolaridade, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020	87
Tabela 3.18. Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA), por renda familiar, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020	87
Tabela 3.19. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o sexo - Brasil - 2020	88
Tabela 3.20. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a faixa etária - Brasil - 2020	89
Tabela 3.21. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo o nível de escolaridade - Brasil - 2020	91
Tabela 3.22. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores segundo a renda familiar - Brasil - 2020	93
Tabela 4.1. Distribuição percentual dos empreendedores (TTE) segundo a formalização - Brasil - 2017:2020	95
Tabela 4.2. Percentual dos empreendedores com CNPJ por estágio - Brasil - 2019 e 2020	96
Tabela 4.3. Principais razões para obtenção do CNPJ por estágio - Brasil - 2020	96
Tabela 4.4. Principais razões para NÃO obtenção do CNPJ por estágio - Brasil - 2020	97
Tabela 4.5. Distribuição percentual das atividades dos empreendedores (TTE) segundo a formalização - Brasil - 2020	98
Tabela 4.6. Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	99
Tabela 4.7. Percentual dos empreendedores novos (NBO) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	101
Tabela 4.8. Percentual dos empreendedores estabelecidos (EBO) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	102
Tabela 4.9. Percentual dos empreendedores iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo 'expectativa elevada quanto à geração de postos de trabalho' - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	104
Tabela 4.10. Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo a formalização e a geração de ocupação - Brasil - 2020	105
Tabela 4.11. Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo a formalização e o faturamento anual de seus empreendimentos - Brasil - 2020.	106
Tabela 4.12. Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo as características relacionadas à inovação produzida pelos seus empreendimentos - Brasil - 2020	107
Tabela 4.13. Taxa (%) dos empreendedores iniciais (TEA) segundo o impacto do empreendimento (âmbito nacional e internacional) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	108
Tabela 4.14. Distribuição percentual das atividades dos empreendimentos com impacto de âmbito nacional (empreendedores em estágio inicial - TEA) segundo a formalização dos empreendimentos - Brasil - 2020	110
Tabela 5.1. Taxa e estimativa de investidores informais - Brasil - 2020	112
Tabela 5.2. Estatísticas dos valores (em R\$) investidos pelos investidores informais - Brasil - 2020	113
Tabela 5.3. Taxas específicas (em %) dos investidores informais segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2020	115
Tabela 5.4. Distribuição percentual dos investidores informais segundo o nível de relacionamento com o empreendedor - Brasil - 2020	116
Tabela 6.1. Percentual da população segundo o "sonho": comparação entre a população, indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2020.	124
Tabela 6.2. Percentual da população para os sonhos de "ter o próprio negócio" e "fazer carreira numa empresa" segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2020	125
Tabela 7.1. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator "acesso ao mercado e barreiras à entrada": percentual e classificação - Brasil - 2020	132

Tabela 7.2. Médias das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “acesso ao mercado e barreiras à entrada” - Brasil - 2020	133
Tabela 7.3. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “infraestrutura (comercial e profissional) e informações”: percentual e classificação - Brasil - 2020	134
Tabela 7.4. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “infraestrutura comercial e profissional” - Brasil - 2020	135
Tabela 7.5. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “capacidade empreendedora”: percentual e classificação - Brasil - 2020	136
Tabela 7.6. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “acesso à infraestrutura física”: percentual e classificação - Brasil - 2020	136
Tabela 7.7. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “acesso à infraestrutura física” - Brasil - 2020	137
Tabela 7.8. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “composição da população e características da força de trabalho”: percentual e classificação - Brasil - 2020	138
Tabela 7.9. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “normas culturais e sociais”: percentual e classificação - Brasil - 2020	139
Tabela 7.10. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “normas culturais e sociais” - Brasil - 2020	139
Tabela 7.11. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “pesquisa e desenvolvimento”: percentual e classificação - Brasil - 2020	140
Tabela 7.12. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “pesquisa e desenvolvimento” - Brasil - 2020	141
Tabela 7.13. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “clima econômico, contexto político, institucional e social”: percentual e classificação - Brasil - 2020	142
Tabela 7.14. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “políticas governamentais”: percentual e classificação - Brasil - 2020	142
Tabela 7.15. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “políticas governamentais” - Brasil - 2020	144
Tabela 7.16. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “programas governamentais”: percentual e classificação - Brasil - 2020	145
Tabela 7.17. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “programas governamentais” - Brasil - 2020	146
Tabela 7.18. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “educação e capacitação”: percentual e classificação - Brasil - 2020	147
Tabela 7.19. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “educação e capacitação” - Brasil - 2020	148
Tabela 7.20. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “apoio financeiro”: percentual e classificação - Brasil - 2020	149
Tabela 7.21. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “apoio financeiro” - Brasil - 2020	150
Tabela 7.22. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “crise internacional”: percentual e classificação - Brasil - 2020	151
Tabela 7.23. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “custos do trabalho, acesso e regulamentação”: percentual e classificação - Brasil - 2020	151
Tabela 7.24. Manifestações espontâneas dos especialistas sobre o fator “diferenças devidas ao porte da empresa”: percentual e classificação - Brasil - 2020	152
Tabela 7.25. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas à Covid-19 - Brasil - 2020	153
Tabela 7.26. Avaliação dos especialistas (NES) sobre as condições que afetam o empreendedorismo (relacionados com a Covid-19) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	154
Tabela 7.27. Distribuição percentual da população sobre a percepção quanto à existência de estímulos governamentais suficientes para que as pessoas se tornem empreendedoras - Brasil - 2020	155
Tabela 7.28. Percentual da população sobre a percepção quanto à existência de disciplinas relacionadas ao empreendedorismo nas instituições de ensino - Brasil - 2020	155
Tabela 7.29. Percentual da população sobre a percepção de algum tipo de discriminação no atendimento prestado pelos órgãos de apoio - Brasil - 2020	156
Tabela 7.30. Recomendações dos especialistas: áreas de intervenção para melhoria das condições para empreender no país - Brasil - 2020	157
Tabela 7.31. Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as pessoas a se tornarem empreendedoras: percentual da população - Brasil - 2020	161
Tabela 7.32. Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as mulheres a se tornarem empreendedoras: percentual da população - Brasil - 2020	161
Tabela 7.33. Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as pessoas com mais de 55 anos a se tornarem empreendedoras: percentual da população - Brasil - 2020	162
Tabela A2.1. Média das notas atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas a cada fator e posição no ranking geral do índice NECI - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	187

Lista de Figuras e Gráficos

Figura 1.1. Modelo conceitual do GEM	20
Figura 1.2. O processo empreendedor	20
Figura 3.1. Retrato dos empreendedores nascentes - Brasil - 2020	82
Figura 3.2. Retrato dos empreendedores novos - Brasil - 2020	83
Figura 3.3. Retrato dos empreendedores estabelecidos - Brasil - 2020	84
Gráfico 1.1. Taxas (%) de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) e total (TTE) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	26
Gráfico 1.1.1. Taxas (%) de empreendedorismo em estágio nascente (NEA) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020.	28
Gráfico 1.1.2. Taxas (%) de empreendedorismo em estágio novo (NBO) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020.	28
Gráfico 1.1.3. Taxas (%) de empreendedorismo em estágio estabelecido (EBO) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	29
Gráfico 1.2. Evolução das taxas (%) de empreendedorismo total (TTE) e inicial (TEA) - Brasil - 2002:2020	31
Gráfico 1.3. Evolução das taxas (%) de empreendedorismo nascente (NEA), novo (NBO) e estabelecido (EBO) - Brasil - 2002:2020	32
Gráfico 1.4. Taxa (%) de potenciais empreendedores - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	45
Gráfico 1.5. Taxa (%) de potenciais empreendedores - Brasil - 2017:2020	46
Gráfico 1.6. Taxa (%) de descontinuidade - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	48
Gráfico 1.7. Taxa (%) de descontinuidade - Brasil - 2017:2020	49
Gráfico 2.1. Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “continuar uma tradição familiar” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020.	54
Gráfico 2.2. Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	56
Gráfico 2.3. Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “fazer diferença no mundo” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020.	58
Gráfico 2.4. Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “ganhar a vida porque os empregos são escassos” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	60
Gráfico 2.5. Empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial (nascente e novo) - Brasil - 2002:2018 e 2020	62
Gráfico 5.1. Evolução das taxas (em %) de investidores informais - Brasil - 2009:2020	112
Gráfico 5.2. Taxas (em %) de investidores informais - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	114
Gráfico 5.3. Investidores informais: valor médio investido (em dólares) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	114
Gráfico 6.1. Percentual da população que conhece pessoalmente alguém que iniciou um novo negócio nos últimos dois anos - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020.	119
Gráfico 6.2. Percentual da população que afirma ser fácil começar um negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	119
Gráfico 6.3. Percentual da população que percebe boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	121
Gráfico 6.4. Percentual da população que percebe boas oportunidades, mas não começaria um negócio por medo de fracassar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	122
Gráfico 6.5. Percentual da população que afirma ter os conhecimentos, as habilidades e as experiências necessárias para iniciar um novo negócio (autopercepção) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020	123
Gráfico 6.6. Evolução do percentual da população que indica possuir o sonho de “ter o próprio negócio” - Brasil - 2012:2020	126
Gráfico 7.1. Avaliação dos especialistas (NES) sobre as condições que afetam o empreendedorismo - Pontuação e posicionamento do Brasil em relação às economias participantes - 2020	130
Gráfico 7.2. Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI) - Economias participantes da pesquisa com especialistas - 2020	131

INTRODUÇÃO



Introdução

O GEM no Mundo e no Brasil

O impulso empreendedor é atrelado ao crescimento econômico, sendo um importante dinamizador e um disseminador de inovações que permite explorar oportunidades existentes nos diversos países e contextos, oferecendo soluções produtivas e eficientes para os problemas nas sociedades e gerando empregos e renda para suas populações. O impulso empreendedor ganha mais relevância no mundo atual, assolado pela pandemia da Covid-19, que afetou as economias e acirrou as desigualdades, mas também propiciou novas oportunidades para o empreendedorismo.

O GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) começou com a iniciativa conjunta do *Babson College* (Estados Unidos) e a *London Business School* (Reino Unido) em 1999, recebendo amplo apoio do *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*, atualmente denominado *Ewing Marion Kauffman Foundation*.

O GEM tornou-se uma fonte confiável de informações e dados sobre o empreendedorismo e os ecossistemas empreendedores de muitos países. Ele fornece anualmente relatórios globais relativos ao conjunto dos países pesquisados, bem como relatórios nacionais, além de estudos e publicações sobre tópicos especiais ligados ao empreendedorismo. Uma das publicações sobre tópico especial foi feita em 2021 quanto aos impactos da pandemia da Covid-19 ocorridos em 2020². O presente relatório também considera os efeitos causados pela pandemia com análises e dados únicos, confirmando o caráter atípico do ano de 2020 para o empreendedorismo. Esse é um marco diferencial, pois os relatórios dos anos anteriores não incluíram a consideração detalhada de uma pandemia.

O Brasil começou a participar da pesquisa GEM em 2000. Completa agora então 21 anos ininterruptos de participação no estudo, sempre conduzida pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

(Sebrae). Ao longo dos anos, o IBQP tem estabelecido parcerias com diferentes instituições acadêmicas para conduzir as análises de dados e produzir os relatórios do GEM. O presente relatório, referente às condições do empreendedorismo em 2020, foi produzido em parceria com a Anegepe (Associação Nacional de Estudos de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas).

A pesquisa GEM oferece dados e análises importantes para que os governos, os diferentes entes econômicos, bem como a academia, organizações não governamentais e a sociedade possam oferecer formas de intervir na realidade e melhorar o empreendedorismo e as condições de vida nos respectivos países participantes.

O GEM é, ao mesmo tempo, um consórcio e uma rede de equipes nacionais de pesquisadores na área de empreendedorismo, vinculados a renomadas instituições acadêmicas e de pesquisa de mais de 110 países. Essas equipes nacionais são as representantes locais e a ligação com o projeto e com a equipe internacional do GEM. Elas se responsabilizam, em seus respectivos países, pela coleta anual de dados, pelos relatórios nacionais e pelo compartilhamento dos dados nacionais com a equipe internacional, de modo a fornecer subsídios para o relatório global anual.

A pesquisa GEM se caracteriza por seguir uma metodologia padronizada, apurada ao longo de mais de duas décadas, e representa uma fonte de referência mundial de dados coletados diretamente com os indivíduos empreendedores. Cabe destacar que, conceitualmente, para o GEM, empreender significa ter um negócio, expandir um empreendimento já existente ou qualquer tentativa de criação (assim como a criação efetiva) de um novo negócio, quer seja uma atividade formal ou informal, individual, autônoma ou com uma empresa.

² <https://gemconsortium.org/file/open?fileId=50521>.

O GEM inclui uma “pesquisa com a população adulta” (*Adult Population Survey – APS*) que permite o conhecimento sobre a intensidade da atividade empreendedora nas economias participantes, bem como sobre as motivações, ambições e atitudes quanto ao empreendedorismo, além das características das pessoas envolvidas desde as etapas iniciais da criação dos negócios até que eles se estabeleçam no prazo de até 42 meses.

A pesquisa GEM compreende também um levantamento com especialistas nacionais (*National Expert Survey – NES*), que permite

caracterizar as condições do contexto dos empreendedores na criação e no desenvolvimento de seus negócios. É importante destacar que os instrumentos utilizados nas duas coletas de dados, com a população adulta e com os especialistas, são padronizados para todas as equipes nacionais que realizam a pesquisa GEM. Essa padronização permite comparações entre anos e economias e compartilhar aprendizados, de modo a fundamentar e balizar decisões, sobretudo para melhoria das condições para se empreender em cada uma das economias participantes da pesquisa.

Vários atores se beneficiam das análises e dados oferecidos pelo GEM, entre os quais:

- a) Acadêmicos e pesquisadores: esse grupo pode produzir estudos a partir dos dados e informações mostrados nas séries históricas do GEM;
- b) Planejadores de políticas públicas: considerando os dados sobre as taxas gerais, taxas específicas, características socioeconômicas, atitudes e motivações dos empreendedores, características e estágios dos negócios e panorama das condições para empreender no país, esses atores podem tomar decisões e propor políticas, programas e ações que visem melhorar o ecossistema empreendedor em diversos níveis;
- c) Empreendedores, potenciais empreendedores e investidores: o acesso às informações sobre comportamento, motivações e intenções dos empreendedores nacionais, atividades econômicas a que se dedicam nos diferentes estágios dos negócios, bem como às análises das condições para empreender, permite tomar decisões mais embasadas e uma melhor preparação para empreender e investir;
- d) Patrocinadores: oferecem apoio financeiro, mas também se beneficiam dos relatórios para balizar melhor suas atividades e promover a realização de seus objetivos;
- e) Organizações internacionais: beneficiam-se com o uso dos dados e das análises dos relatórios, obtendo indicadores para seus próprios estudos e análises, de modo a subsidiar debates, atividades e eventos.

O GEM em Números (dados globais)

- ✓ 22 anos de coleta de dados, oferecendo uma base de dados propícia a comparações longitudinais para uma mesma economia (caso ela participe de mais de uma edição do estudo), entre economias ou regiões e entre economias segundo níveis de renda;
- ✓ mais de 200.000 entrevistas por ano, tanto com adultos das populações das economias envolvidas, quanto com especialistas sobre diversos aspectos do empreendedorismo;
- ✓ mais de 110 economias de todas as regiões do mundo e diversos níveis de renda já participaram da pesquisa;
- ✓ participação e cooperação de mais de 500 pesquisadores da área de empreendedorismo nas análises dos dados e na redação dos relatórios;
- ✓ engajamento de mais de 300 instituições acadêmicas e de pesquisa;
- ✓ mais de 200 instituições patrocinadoras.

A pesquisa do GEM aborda uma amostra estratificada representativa da população de pessoas com idade de 18 a 64 anos de cada economia participante. No Brasil, essa amostra foi composta de 2.000 indivíduos entrevistados por telefone celular no período de julho a outubro de 2020, em plena ocorrência da pandemia da Covid-19. Desse modo, os dados permitem identificar o percentual de pessoas envolvidas com atividades empreendedoras, categorizá-las em diferentes estágios do desenvolvimento de

seus negócios (nascentes, novos e estabelecidos) e estimar o número de empreendedores da população brasileira. Também foi consultado, de junho a agosto de 2020, um total de 45 especialistas de diferentes regiões geográficas, escolhidos por seu conhecimento, sua especialidade e seu envolvimento com diversas áreas de trabalho e estudo do empreendedorismo e dos ecossistemas empreendedores. Tal consulta auxiliou na caracterização do contexto em que operam os empreendedores no Brasil.

Novidades da Pesquisa GEM relativa a 2020

O consórcio GEM promove anualmente debates com suas equipes nacionais de modo a identificar necessidades de aperfeiçoamento dos questionários ou dos procedimentos adotados. A partir daí, tende a realizar, quando necessárias, apenas alterações mínimas no modo de realização da pesquisa, dado que se trata de uma pesquisa com longa série histórica e não se quer perder a possibilidade de comparação dos dados de diferentes anos da série. Às vezes, pequenos ajustes impõem-se pela necessidade de se acompanhar mudanças em conceitos e práticas do mundo do empreendedorismo ou mudanças de cenário, como foi a que ocorreu em 2020, por conta da crise mundial provocada pela disseminação da Covid-19.

Basicamente são duas as novidades do GEM em 2020. A primeira é que, por conta da pandemia da Covid-19, foi inevitável introduzirem-se

questões acerca de como a pandemia estava influenciando os empreendedores, seus negócios e suas perspectivas.

Quanto às questões sobre os principais motivos para venda, encerramento ou descontinuação de um negócio, houve a inclusão da pandemia como um dos motivos.

A segunda mudança se refere à realização da pesquisa com a população adulta (APS) por telefone celular, visto que já existiam dificuldades de acesso às residências devido à necessidade de distanciamento social como prevenção da Covid-19. O **apêndice 1** descreve os critérios e procedimentos metodológicos adotados para assegurar a qualidade da amostragem estratificada representativa da população brasileira usando entrevistas por telefone.

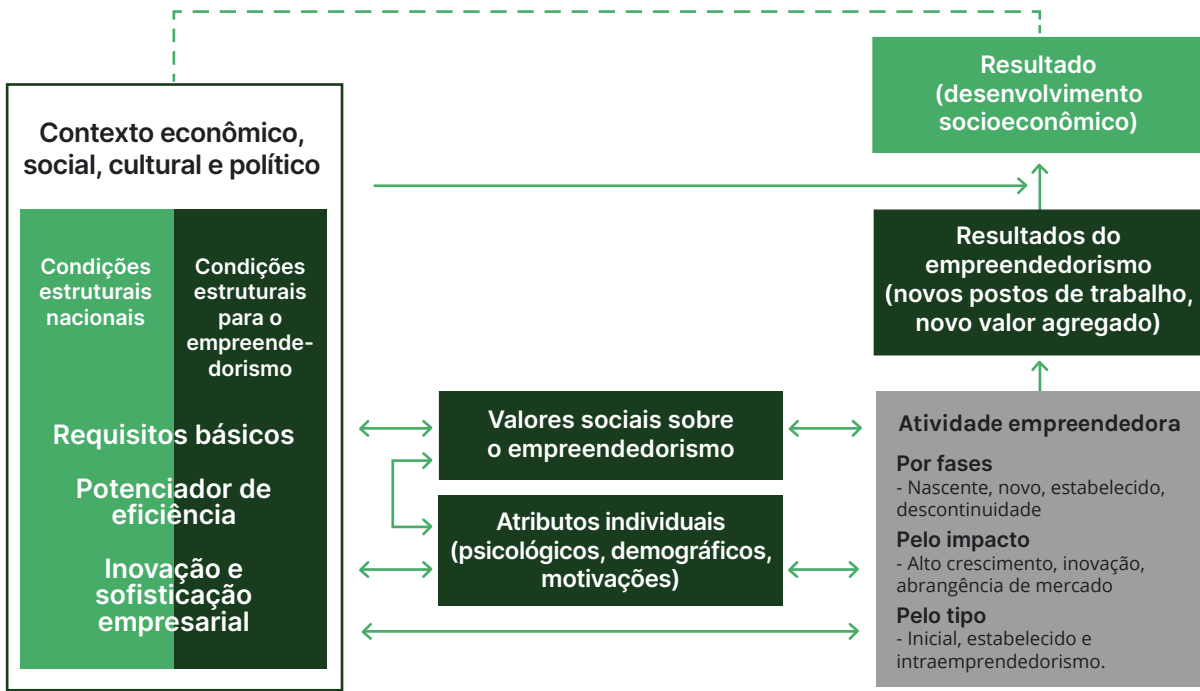
Estrutura Conceitual do GEM

Manteve-se o modelo conceitual do GEM, que é apresentado no relatório global³ e na **figura I.1**. O modelo considera o contexto social, cultural e político que, por um lado, influencia os indivíduos em termos da valorização social da atividade empreendedora e, por outro, impõe condições estruturais ao desenvolvimento do empreendedorismo, definindo as condições para agregação de valor, empregos e desenvolvimento na economia. A pesquisa GEM, a partir das entrevistas com a população adulta e dos questionários com especialistas, apoia-se,

portanto, nesse modelo conceitual. Somado à abordagem metodológica rigorosa e padronizada do GEM, o uso do modelo permite chegar a medidas da intensidade da atividade empreendedora e conhecer fatores que afetam tal atividade. As medidas são particularmente importantes para os agentes públicos envolvidos na formulação de políticas públicas, no monitoramento da realização delas e na avaliação dos resultados dos programas, ações e iniciativas públicas.

³ <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>

Figura I.1 Modelo conceitual do GEM



Fonte: GEM 2020

O processo empreendedor é esquematizado no modelo da **figura I.2**, que destaca o potencial empreendedor e os estágios de desenvolvimento de um negócio desde sua concepção,

passando por sua criação, até a fase de negócio estabelecido. O modelo também inclui os principais indicadores e variáveis do perfil dos empreendedores.

Figura I.2 O processo empreendedor



Fonte: GEM 2020

Economias que Participaram da Pesquisa GEM em 2020

As 46 economias⁴ participantes da pesquisa GEM em 2020 foram consideradas segundo quatro grandes regiões geográficas, de acordo com agrupamentos estabelecidos pelo GEM e em três níveis de renda: alta, média e baixa. A classificação quanto à renda per capita utilizada pela pesquisa

GEM é feita a partir de uma adaptação da classificação do nível de renda dos países elaborada pelo Banco Mundial (atualização 2020/2021)⁵. A equivalência das classificações está detalhada no **quadro I.1**.

Quadro I.1

Equivalência das classificações quanto à renda das economias participantes

Classificação de Renda Banco Mundial	PIB per capita -2020/2021 (US\$)	Classificação de Renda Pesquisa GEM
Baixa	< 1.036	Baixa
Média-baixa	1.036 - 4.045	
Média-alta	4.046 - 12.535	Média
Alta	> 12.535	Alta

A região da América Latina e Caribe participou com oito economias. A região da Europa e América do Norte participou com o maior número de economias (20), sendo todas classificadas como de alta renda, com exceção da Rússia, que é de renda média. Do Oriente Médio e África, participaram doze economias,

sendo cinco delas da África, classificadas como de baixa renda, e sete do Oriente Médio, com seis sendo de alta renda e uma, de renda média. A região da Ásia Central e Oriental participou com seis economias, uma delas sendo de baixa renda, duas sendo de média renda e três sendo de alta renda (**quadro I.2**).

⁴ Nas análises deste relatório, são usados os termos economias ou países porque o GEM reconhece a existência, em algumas regiões do mundo, de economias individuais não formalmente reconhecidas como países separados. Cabe esclarecer que 43 economias participaram da APS, ao passo que a pesquisa NES abrangeu 45 economias. O Canadá participou apenas com a APS e três outros países realizaram apenas a NES: Japão, México e Porto Rico.

⁵ blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021

Quadro I.2Classificação das economias participantes do GEM segundo as regiões geográficas e os níveis de renda¹ - 2020

Regiões/Níveis de Renda	Baixa Renda	Média Renda	Alta Renda
Oriente Médio e África	Angola Burkina Faso Egito Marrocos Togo	Irã	Arábia Saudita Catar Emirados Árabes Unidos Israel Kuwait Omã
Ásia Central e Oriental	Índia	Cazaquistão Indonésia	Coreia do Sul Japão* Taiwan
América Latina e Caribe		Brasil Colômbia Guatemala México*	Chile Panamá Porto Rico* Uruguai
Europa e América do Norte		Rússia	Alemanha Áustria Canadá** Chipre Croácia Eslováquia Eslovênia Espanha Estados Unidos Grécia Itália Letônia Luxemburgo Noruega Países Baixos Polônia Reino Unido Suécia Suíça

Fonte: GEM 2020

* Japão, México e Porto Rico não participaram do APS 2020

** Canadá não participou do NES 2020

¹ Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial.

Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial

Estrutura do Relatório Brasileiro da Pesquisa GEM 2020

O relatório Empreendedorismo no Brasil GEM 2020 apresenta análises, comparações, estimativas numéricas e conclusões com base nos dados coletados em 2020. Além da presente introdução, a estrutura do documento é dividida em sete capítulos. O **capítulo 1** apresenta as principais taxas de empreendedorismo do Brasil em comparação com as taxas das demais 42 economias que participaram da pesquisa APS em 2020. Também enfoca as principais atividades econômicas dos empreendedores, informações sobre o empreendedorismo potencial e a influência da pandemia na criação e na descontinuidade de negócios. O **capítulo 2** aborda as razões que levam os empreendedores a criar seus negócios, segundo quatro motivações: “para continuar uma tradição familiar”, “para constituir uma grande riqueza ou uma renda muito alta”, “para fazer diferença no mundo” e “para ganhar a vida porque os empregos são escassos”. O **capítulo 3** traz as estatísticas relacionadas a sexo, idade, escolaridade e renda familiar mensal da população envolvida com a atividade empreendedora brasileira e das demais economias. Também trata das atividades exercidas por brasileiros em paralelo às iniciativas empreendedoras, as motivações e principais atividades dos empreendedores segundo as características socioeconômicas.

O **capítulo 4** descreve os empreendimentos pesquisados no Brasil quanto à formalização, à procedência de seus clientes, à geração de ocupação e renda e à inovação. O **capítulo 5** foca os investidores informais que apoiaram financeiramente, por meio de empréstimo de dinheiro ou de financiamento pessoal, a criação de um novo negócio iniciado por outra pessoa. O **capítulo 6** trata dos fundamentos sociais e culturais do empreendedorismo, quais sejam: as percepções, os sentimentos, as aspirações, as atitudes e os sonhos que resultam do relacionamento e das trocas entre as pessoas e seus ambientes. O **capítulo 7** descreve as condições para empreender no Brasil e no mundo, baseando-se nas avaliações realizadas pelos especialistas convidados a responder sobre as condições estruturais das economias, bem como a indicar os fatores favoráveis e aqueles que limitam a ação dos empreendedores em seus países; esses especialistas recomendaram também como melhorar o ambiente de negócios para os empreendedores. O panorama das condições para empreender foi complementado com a avaliação feita pelos adultos na APS (*Adult Population Survey*).

O documento é finalizado por um item de **considerações finais**, no qual se busca o destaque e a relação entre os principais achados analisados em todos os capítulos. Após as conclusões, no **apêndice 1** são detalhados os métodos empregados no GEM nas duas pesquisas, na APS (*Adult Population Survey*) e na NES (*National Expert Survey*).

CAPÍTULO - 1

1

Empreendedorismo no Brasil e no Mundo - Taxas Gerais



Empreendedorismo no Brasil e no Mundo - Taxas Gerais

Neste capítulo são apresentadas as principais taxas de empreendedorismo, advindas da pesquisa com a população adulta (*Adult Population Survey*) das 43 economias que participaram do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) em 2020, com destaque para os resultados do Brasil. São

também apresentadas as principais atividades econômicas dos empreendedores, a influência da pandemia na criação de negócios, informações sobre o empreendedorismo potencial e sobre a descontinuidade dos empreendimentos.

1.1. Taxas de Empreendedorismo Total (TTE) e Inicial (TEA)

Conforme o modelo conceitual do GEM, as atividades empreendedoras são classificadas segundo o estágio em que se encontram os negócios dos entrevistados no momento da pesquisa. Essa tipologia de negócios empreendedores não só diz respeito ao estágio do

empreendimento em si, como também revela padrões distintos de comportamento e molda características, por exemplo, sociodemográficas, dos empreendedores. O **quadro 1.1** detalha as categorias dessa tipologia.

Quadro 1.1 Estágios do empreendedorismo segundo o modelo GEM

- **Empreendedores iniciais:** são os indivíduos que estão à frente de empreendimentos com menos de 42 meses de existência (3,5 anos). Dessa categoria é criada a taxa de empreendedorismo inicial (**TEA** – *Total early-stage entrepreneurial activity*). É dividida em duas categorias adicionais:
 - **Empreendedores nascentes:** são os indivíduos envolvidos, nos últimos doze meses, na estruturação, e que são proprietários de um novo empreendimento, com menos de 42 meses de existência (3,5 anos), que ainda não pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de três meses. Dessa categoria é criada a taxa de empreendedorismo nascente (**NEA** – *Nascent entrepreneurial activity*).
 - **Empreendedores novos:** são os indivíduos proprietários e administradores de um novo empreendimento, com menos de 42 meses de existência (3,5 anos), que já pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de três e menos de 42 meses. Dessa categoria é criada a taxa de empreendedorismo novo (**NBO** – *New business owners*).
- **Empreendedores estabelecidos:** São os indivíduos proprietários e administradores de um empreendimento consolidado, que já pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de 42 meses de existência (3,5 anos). Dessa categoria é criada a taxa de empreendedorismo estabelecido (**EBO** – *Established business ownership*).
- **Empreendedores totais:** são os indivíduos envolvidos na estruturação ou que são proprietários de um empreendimento. Dessa categoria é criada a taxa de empreendedorismo total (**TTE** – *Taxa total de empreendedorismo*) que é a soma da TEA mais a EBO, descontadas as duplas contagens (respondentes que tinham mais de um tipo de negócio concomitante).

Fonte: GEM Brasil 2020

Das 43 economias participantes do GEM 2020, cerca de 46% (20 delas) são provenientes da região chamada de Europa e América do Norte. Além disso, cerca de 70% (30 delas) são consideradas como de renda alta, de acordo com a Classificação do Banco Mundial, adaptada pelo GEM. O **gráfico 1.1** apresenta duas das importantes taxas criadas pela metodologia GEM, que são a taxa de empreendedorismo total (TTE) e a taxa de empreendedorismo inicial (TEA), agrupadas por regiões geográficas.

Com relação à taxa total de empreendedorismo (TTE), o **gráfico 1.1** revela que todas as economias da região da América Latina e Caribe possuem TTE (indo da menor do Uruguai de 26,6% para a maior da Guatemala de 39,8%) maior que a TTE mais alta no bloco da Europa e América do Norte, que é a da Letônia de 25,7%. Particularmente, o Brasil, com uma TTE de 31,6%, foi a 4ª economia na América Latina e Caribe e a 7ª maior TTE dentre as 43 economias pesquisadas.

Adicionalmente, todas as seis economias da região América Latina e Caribe figuram entre as dez TTE mais elevadas na pesquisa GEM 2020. As duas maiores TTE são de Angola (57,5%) e do Togo (48,8%), ambas da região da África. Por outro lado, oito entre as dez menores taxas

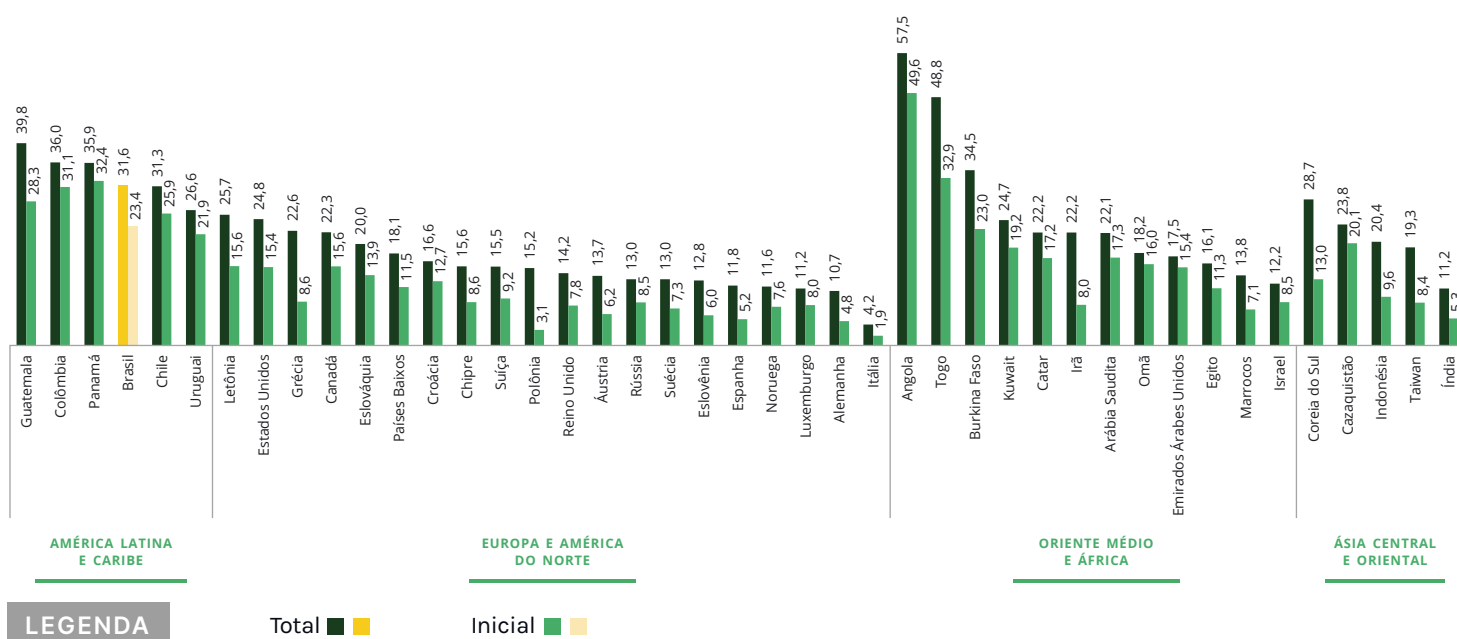
estão na região da Europa, indo de um valor de 4,2% (Itália) a 13% (Rússia e Suécia). A Itália foi a única entre todas as economias com TTE inferior a 10%.

Com relação à taxa de empreendedorismo inicial (TEA), o mesmo padrão se observou em relação à TTE, ou seja, todas as economias da região da América Latina e Caribe possuem TEA (indo da menor no Uruguai de 21,9% para a maior no Panamá de 32,4%) maior que a TEA mais alta no bloco da Europa e América do Norte, que é da Letônia e do Canadá, ambas emparelhadas com 15,6%. Particularmente, o Brasil, com uma TEA de 23,4%, foi a 5ª economia na América Latina e Caribe e a 7ª maior TEA dentre as 43 economias pesquisadas.

Ademais, todas as seis economias da região da América Latina e Caribe figuram entre as dez TEA mais elevadas na pesquisa GEM 2020. As duas maiores TEA são da Angola (49,6%) e do Togo (32,9%), ambas da região da África. Por outro lado, oito entre as dez menores taxas estão na região da Europa, que vão do percentual de 1,9% (Itália) a 7,6% (Noruega). Além da Itália, mais quatro economias apresentaram TEA inferior a 6%, sendo a Índia (5,3%), Espanha (5,2%), Alemanha (4,8%) e Polônia (3,1%).

Gráfico 1.1

Taxas (%) de empreendedorismo em estágio inicial (TEA) e total (TTE) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

Conforme esclarecimento do **quadro 1.1**, sendo a TEA uma das taxas que compõem a TTE, é possível também analisar por meio do **gráfico 1.1** a relação entre elas, ou seja, a proporção entre os empreendimentos iniciais em relação aos totais, para o ano de 2020. Observando-se esse gráfico depreende-se que em cerca de 72% das economias pesquisadas (31), o empreendedorismo inicial (TEA) respondeu por mais da metade do empreendedorismo total (TTE).

Há um grupo de oito economias em que a proporção entre a taxa de empreendedorismo inicial (TEA) e a do empreendedorismo total (TTE) ultrapassou os 80%. Esse grupo é diversificado em relação à renda e concentrado em relação à região geográfica, sendo eles em ordem decrescente: Panamá (90,1%), Omã (88%), Emirados

Árabes Unidos (87,8%), Colômbia (86,5%), Angola (86,4%), Cazaquistão (84,4%), Chile (82,9%) e Uruguai (82,2%). O Brasil vem próximo a esse grupo com uma proporção de 74%.

Entre as economias com proporções entre TEA e TTE menores que 50%, destacam-se 12. Elas se distribuem da seguinte forma entre as regiões: sete na Europa (Eslovênia = 46,6%, Itália = 46,3%, Áustria = 45,1%, Alemanha = 44,7%, Espanha = 44,1%, Grécia = 38,3% e Polônia = 20,2%); quatro da Ásia Central e Oriental (Índia = 47,7%, Indonésia = 46,9%, Coreia do Sul = 45,3% e Taiwan = 38,3%); e um no Oriente Médio (Irã = 36,1%). Nesse grupo, a predominância é de economias de renda alta, sendo 9 delas, seguidas por duas de renda média (Indonésia e Irã) e uma de renda baixa (Índia).

1.1.2. Taxas de Empreendedorismo Nascente (NEA), Novo (NBO) e Estabelecido (EBO)

Nesta seção são detalhadas as demais taxas gerais calculadas segundo a metodologia GEM: as taxas de empreendedorismo nascente (NEA), novo (NBO) e estabelecido (EBO), colocando em perspectiva o Brasil em relação às demais economias pesquisadas. As análises desta seção contam com o suporte visual dos **gráficos 1.1.1** (NEA), **1.1.2** (NBO) e **1.1.3** (EBO), que dispõem essas taxas das 43 economias pesquisadas, agrupadas por região geográfica e também pela **tabela 1.1** que traz as mesmas informações, porém com o adicional da classificação por renda para cada uma das economias.

O **gráfico 1.1.1** traz as estatísticas em relação à taxa de empreendedorismo nascente (NEA). É possível ver que quatro economias apresentaram NEA ao redor de 20%, ou seja, aproximadamente 1 em cada 5 indivíduos adultos (18 a 64 anos), em 2020, estava envolvido na estruturação ou era proprietário de um novo empreendimento, com menos de 42 meses de existência (3,5 anos), que ainda não pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de três meses. Essas economias são, em ordem decrescente da NEA: Angola (27,3%), Panamá (23%), Togo (21,7%) e Chile (19,8%). Angola e Togo são países da África e classificados como de renda baixa e Panamá e Chile são economias da região da América Latina e Caribe, classificadas como renda alta. Na região da América Latina e Caribe, todas as economias apresentaram NEA acima de 10%, sendo do Brasil a menor taxa, com 10,2%. No geral, o Brasil ocupava, em 2020, a 16ª colocação dentre as 43 economias pesquisadas.

Na região geográfica da Europa e América do Norte, dentre as 20 economias, todas de renda alta, com exceção da Rússia que é renda média, apenas três apresentaram NEA acima de 10%: os Estados Unidos (10,7%), Eslováquia (10,4%) e Letônia (10,1%).

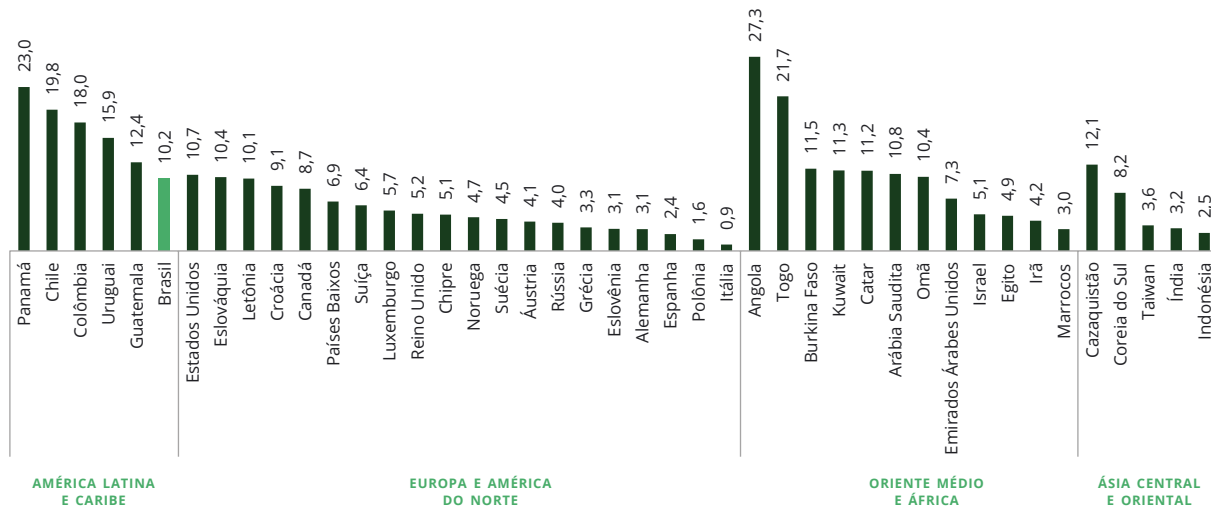
Por fim, entre as dez economias com as menores NEA, no limiar abaixo de 4%, figuraram economias com predominância de renda alta (7) e da região da Europa (6), sendo em ordem decrescente da NEA as cinco menores: Marrocos (3%), Indonésia (2,5%), Espanha (2,4%), Polônia (1,6%) e Itália (0,9%).

Voltando a atenção para a taxa de empreendedorismo novo (NBO), ou seja, para aqueles empreendimentos nos quais os indivíduos são proprietários de um novo empreendimento, com menos de 42 meses de existência (3,5 anos), que já pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de três e menos de 42 meses, o **gráfico 1.1.2** traz a NBO para as 43 economias da pesquisa, agrupadas por região geográfica.

Seis economias registraram NBO acima de 10%, sendo três da região da América Latina e Caribe (Guatemala = 16,4%, Colômbia = 14% e Brasil = 13,4%), todas elas classificadas como de renda média, e três do continente africano (Angola = 24,3%, Burkina Faso = 12% e Togo = 11,7%), todas elas classificadas como de renda baixa. Observando-se essas NBO, depreende-se que o Brasil tem a 4ª maior taxa de empreendedorismo novo da pesquisa GEM 2020.

Gráfico 1.1.1

Taxas (%) de empreendedorismo em estágio nascente (NEA) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



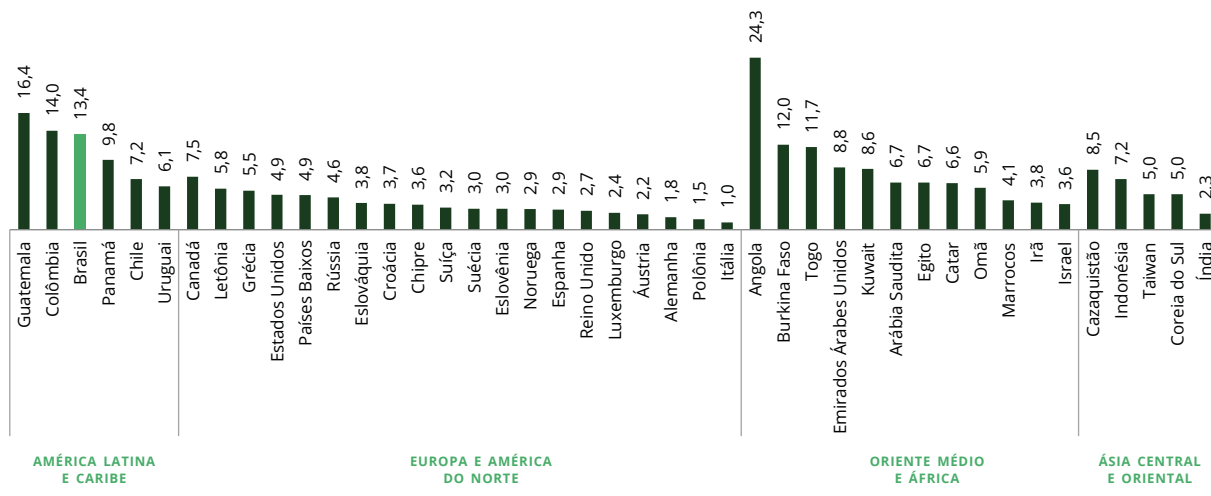
Fonte: GEM 2020

Todas as demais economias da amostra, principalmente as de renda alta, independentemente da região, apresentaram NBO variando de 1% (Itália) a 9,8% (Panamá). Das nove menores NBO, oito são de economias europeias que

apresentaram NBO menores que 3%: Noruega e Espanha (ambas 2,9%), Reino Unido (2,7%), Luxemburgo (2,4%), Áustria (2,2%), Alemanha (1,8%), Polônia (1,5%) e Itália (1%).

Gráfico 1.1.2

Taxas (%) de empreendedorismo em estágio novo (NBO) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

Voltando-se para a última taxa específica calculada pela metodologia GEM, a taxa de empreendedorismo estabelecido (EBO), ou seja, aqueles empreendimentos levados a cabo por indivíduos que são proprietários de um empreendimento consolidado, que já pagou salário ou qualquer outra forma de remuneração, inclusive aos proprietários, por mais de 42 meses de existência (3,5 anos), a mesma pode ser visualizada no **gráfico 1.1.3**, sendo as economias agrupadas por região geográfica.

tabilizar que dez economias possuem EBO acima de 10%, em contraponto às 23 economias com taxa de empreendedorismo inicial (TEA) nesse mesmo patamar (**gráfico 1.1**). Essas dez economias são de regiões geográficas e rendas distintas, indo de valores máximos como Togo (17,8%) e Coreia do Sul (16,1%) a valores próximos ao patamar de 10% como as economias da Indonésia (11,4%), Taiwan e Letônia (ambas com 11,1%).

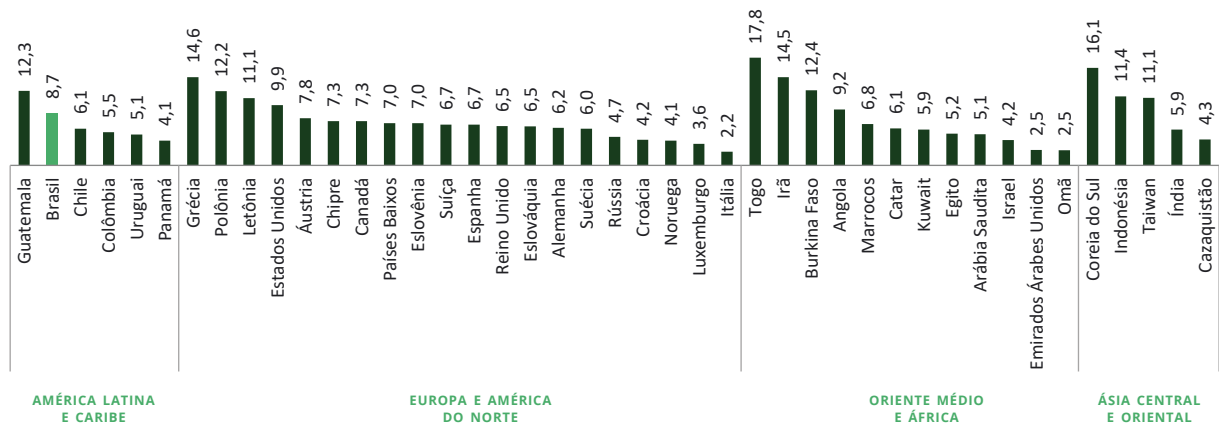
Da visualização do **gráfico 1.1.3** é possível con-

Ao analisar a taxa de empreendedorismo inicial (TEA) e a taxa de empreendedorismo estabelecido (EBO) de todas as seis economias que compõem a região da América Latina e Caribe (Brasil, Chile, Colômbia, Guatemala, Panamá e Uruguai), verifica-se que, enquanto a TEA média da região foi de 27,2%, a EBO média foi de

6,9%. O Brasil, com uma EBO de 8,7%, ficou na 13ª posição entre as 43 economias. Por fim, as dez economias com as menores EBO apresentam valores que variaram de 2,2% na Itália a 4,7%, na Rússia.

Gráfico 1.1.3

Taxas (%) de empreendedorismo em estágio estabelecido (EBO) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

A **tabela 1.1** mostra um quadro sintético com as taxas de empreendedorismo (TEA, NEA, NBO e EBO) de todas as 43 economias participantes na pesquisa GEM em 2020, estratificadas por região geográfica e níveis de renda. A partir dela, diversas análises podem ser conduzidas e elaboradas, sendo duas apontadas a seguir.

A primeira diz respeito à observação de que para um subconjunto de 12 economias verifica-se que a EBO é maior que a TEA, ou seja, para essas economias, no ano de 2020, a participação de empreendedores com negócios estabelecidos foi maior que as dos negócios iniciais, lembrando que os negócios iniciais englobam os empreendimentos nascentes e novos. Essas 12 economias (cerca de 28% da amostra) estão classificadas em todas as rendas e presentes em todas as regiões, com exceção da América Latina e Caribe, sendo que nove dessas economias são de renda alta (sete na Europa e duas na Ásia); duas economias são de renda média (uma na Ásia e uma no Oriente Médio); e uma economia de renda baixa (na Ásia). Explicitando-as em ordem decrescente da EBO > TEA, são elas: Coreia do Sul (16,1% > 13%), Grécia (14,6% > 8,6%), Irã (14,5% > 8%), Polônia (12,2% > 3,1%),

Indonésia (11,4% > 9,6%), Taiwan (11,1% > 8,4%), Áustria (7,8% > 6,2%), Eslovênia (7,0% > 6%), Espanha (6,7% > 5,2%), Alemanha (6,2% > 4,8%), Índia (5,9% > 5,3%) e Itália (2,2% > 1,9%).

A segunda análise diz respeito ao padrão entre as taxas NEA e NBO que, no Brasil, em todas as edições (**gráfico 1.3**, a seguir), sempre mostrou a NEA menor do que a NBO, ou seja, a participação de empreendedores com negócios novos (NBO) foi sempre maior que as dos negócios nascentes (NEA). Contudo, nessa edição da pesquisa GEM 2020, somente 12ª economias (cerca de 28% da amostra) tiveram esse comportamento, sendo que, para 29ª delas, a relação foi oposta, a participação dos empreendimentos nascentes ultrapassou a dos empreendimentos novos. Essas 29 economias estão distribuídas entre todas as rendas e presentes em todas as regiões, sendo elas aqui somente nominadas, pois da visualização da **tabela 1.1** é possível rastrear facilmente os seus valores: na região da América Latina e Caribe: Chile, Colômbia, Panamá e Uruguai; na região da Europa e América do Norte: Alemanha, Áustria, Canadá, Chipre, Croácia, Eslováquia, Estados Unidos, Letônia, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos,

⁶ Duas economias foram excluídas dessa contagem porque as diferenças entre as taxas NEA e EBO não eram relevantes, sendo Eslovênia (NEA= 3,1% e NBO= 3%) e Polônia (NEA= 1,6% e NBO= 1,5%), ficando, portanto, um total de 41 economias nessa contagem.

Reino Unido, Suécia e Suíça; na região do Oriente Médio e África: Angola, Arábia Saudita, Catar, Irã, Israel, Kuwait, Omã e Togo; na região da Ásia Central e Oriental: Cazaquistão, Coreia do Sul e Índia.

Tabela 1.1 Taxas (em %) de empreendedorismo por estágio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Iniciais (TEA)	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Estabelecidos (EBO)
América Latina e Caribe	Brasil	M	23,4	10,2	13,4	8,7
	Chile	A	25,9	19,8	7,2	6,1
	Colômbia	M	31,1	18,0	14,0	5,5
	Guatemala	M	28,3	12,4	16,4	12,3
	Panamá	A	32,4	23,0	9,8	4,1
	Uruguai	A	21,9	15,9	6,1	5,1
Europa e América do Norte	Alemanha	A	4,8	3,1	1,8	6,2
	Áustria	A	6,2	4,1	2,2	7,8
	Canadá	A	15,6	8,7	7,5	7,3
	Chipre	A	8,6	5,1	3,6	7,3
	Croácia	A	12,7	9,1	3,7	4,2
	Eslováquia	A	13,9	10,4	3,8	6,5
	Eslovênia	A	6,0	3,1	3,0	7,0
	Espanha	A	5,2	2,4	2,9	6,7
	Estados Unidos	A	15,4	10,7	4,9	9,9
	Grécia	A	8,6	3,3	5,5	14,6
	Itália	A	1,9	0,9	1,0	2,2
	Letônia	A	15,6	10,1	5,8	11,1
	Luxemburgo	A	8,0	5,7	2,4	3,6
	Noruega	A	7,6	4,7	2,9	4,1
	Países Baixos	A	11,5	6,9	4,9	7,0
	Polônia	A	3,1	1,6	1,5	12,2
	Reino Unido	A	7,8	5,2	2,7	6,5
Rússia	M	8,5	4,0	4,6	4,7	
Suécia	A	7,3	4,5	3,0	6,0	
Suíça	A	9,2	6,4	3,2	6,7	
Oriente Médio e África	Angola	B	49,6	27,3	24,3	9,2
	Arábia Saudita	A	17,3	10,8	6,7	5,1
	Burkina Faso	B	23,0	11,5	12,0	12,4
	Catar	A	17,2	11,2	6,6	6,1
	Egito	B	11,3	4,9	6,7	5,2
	Emirados Árabes Unidos	A	15,4	7,3	8,8	2,5
	Irã	M	8,0	4,2	3,8	14,5
	Israel	A	8,5	5,1	3,6	4,2
	Kuwait	A	19,2	11,3	8,6	5,9
	Marrocos	B	7,1	3,0	4,1	6,8
	Omã	A	16,0	10,4	5,9	2,5
Togo	B	32,9	21,7	11,7	17,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	20,1	12,1	8,5	4,3
	Coreia do Sul	A	13,0	8,2	5,0	16,1
	Índia	B	5,3	3,2	2,3	5,9
	Indonésia	M	9,6	2,5	7,2	11,4
	Taiwan	A	8,4	3,6	5,0	11,1

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

1.1.3. Taxas de Empreendedorismo no Brasil em Perspectiva

De maneira geral, o empreendedorismo no Brasil manteve-se em patamares elevados, considerando que, embora tenham sido observadas reduções em algumas taxas, elas continuam

sendo altas e, quando aplicadas sobre a população brasileira, levam a estimativas expressivas no número de empreendedores.

Tabela 1.2

Taxas¹ (%) e estimativas² (número de pessoas) de empreendedorismo segundo o estágio - Brasil - 2020

Estágio	Taxas	Estimativas
Empreendedorismo total	TTE	31,6
Empreendedorismo inicial	TEA ³	23,4
Novos	NBO	13,4
Nascentes	NEA	10,2
Empreendedorismo estabelecido	EBO	8,7

Fonte: GEM Brasil 2020

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, em estágios diferentes, são contabilizados uma vez em cada grupo.

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2020: 139,4 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 2020).

³ O valor da TEA (2020: 23,4) é ligeiramente diferente da soma das taxas NBO + NEA (13,4 + 10,2 = 23,6) porque há que se considerar a dupla contagem para aqueles empreendedores que estão nas duas categorias simultaneamente.

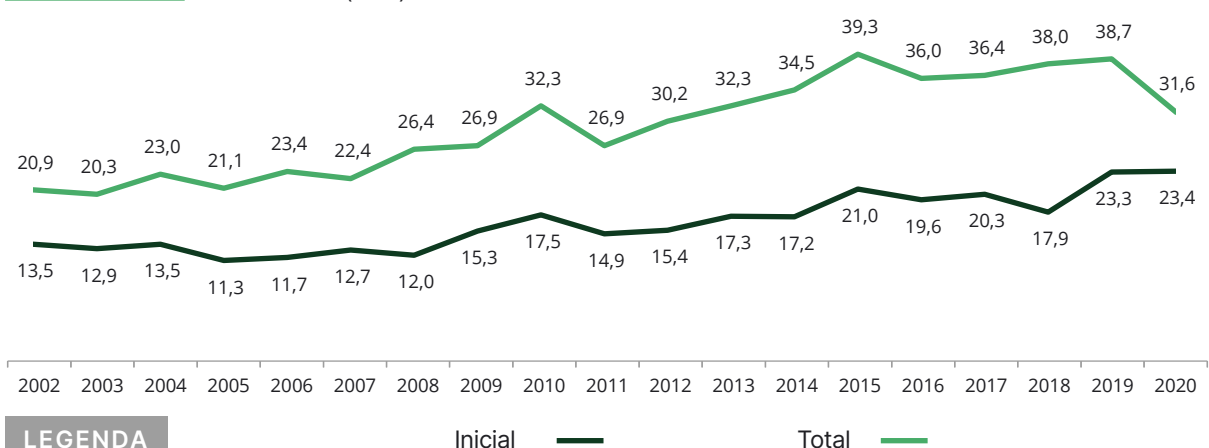
Como revela a **tabela 1.2**, em 2020, segundo estimativas, estavam atuantes no Brasil cerca de 44 milhões de indivíduos à frente de algum tipo de empreendimento, correspondendo a uma taxa de empreendedorismo total (TTE) de 31,6%. Desse total, aproximadamente 14 milhões desses empreendimentos correspondem aos nascentes, cerca de 19 milhões aos novos empreendimentos e 12 milhões deles aos chamados empreendimentos estabelecidos, ou seja, aqueles com mais do que 3 anos e meio.

O **gráfico 1.2** revela que entre 2019 e 2020 o empreendedorismo total (TTE) no Brasil sofreu uma redução de 7,1 pontos percentuais,

saindo de 38,7% para 31,6%. Esse resultado foi, principalmente, impactado pela redução na taxa de empreendedores estabelecidos (EBO), que caiu 7,5 pontos percentuais, saindo de 16,2%, em 2019, para 8,7%, em 2020, conforme pode ser observado no **gráfico 1.3**. Essa EBO de 8,7% de 2020 é a terceira mais baixa de toda a série histórica, ficando próxima às taxas dos anos de 2002 (7,8%) e 2003 (7,6%). Em nenhum outro ano, com exceção de 2002, 2003 e 2020, a EBO ficou abaixo de 10%. De 2019 a 2020 uma quantidade considerável de empreendedores estabelecidos (cerca de 10 milhões deles) saiu do mercado em que atuava. Evidenciando uma grande descontinuidade de diversos negócios.

Gráfico 1.2

Evolução das taxas¹ (%) de empreendedorismo total (TTE) e inicial (TEA) - Brasil - 2002:2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

Com relação à taxa de empreendedores em estágio inicial (TEA), conforme o **gráfico 1.2**, não houve alteração significativa entre 2019 e 2020 (23,3% contra 23,4%). Entretanto, é importante salientar que a marca de 23,4% é a maior TEA de toda a série histórica, que vem desde 2002.

Conforme pode ser observado no **gráfico 1.3**, houve uma diminuição dos empreendedores novos (NBO) em relação aos empreendedores nascentes (NEA); enquanto a NBO diminuiu em 2,4 pontos percentuais, a NEA aumentou em 2,1 pontos percentuais (8,1% para 10,2%), tornando-se a maior marca em toda a série histórica desde 2002.

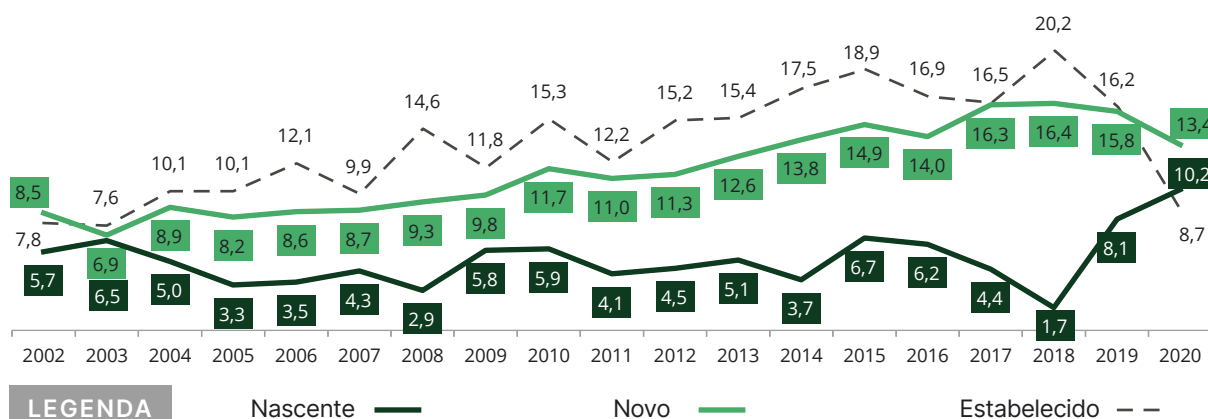
Esse padrão, ou seja, o aumento do número de empreendedores nascentes (NEA) em relação

à redução do número de empreendedores novos (NBO), mostra que nesse período de pandemia muitos negócios levados a cabo pelos empreendedores novos (cerca de 3 milhões deles) infelizmente não sobreviveram, e que, alternativamente, muitos dos que perderam seus empregos formais optaram por iniciar um novo empreendimento nascente (cerca de 3 milhões deles).

No **gráfico 1.3**, observa-se que a taxa de empreendimentos novos (NBO) e estabelecidos (EBO) já vinha em queda desde 2018, mas não em níveis como os relevados pela pesquisa 2020, podendo-se atribuir esse aumento na intensidade da queda à nova variável que influenciou a atividade econômica no país, e no mundo, que foi a pandemia de Covid-19.

Gráfico 1.3

Evolução das taxas¹ (%) de empreendedorismo nascente (NEA), novo (NBO) e estabelecido (EBO) - Brasil - 2002:2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

1.2. Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores

1.2.1. Atividades Econômicas dos Empreendedores Iniciais (TEA)

As estatísticas das tabelas a seguir consideram o grupo dos empreendedores iniciais (TEA) com o objetivo de fazer comparações com os dados do GEM Internacional, que adota essa estatística em seu relatório geral. Os dados do estudo GEM em outros países podem ser úteis para subsidiar as análises comparativas, mapear os estágios do empreendedorismo, identificar diferenças de ambiente de negócios e criar oportunidades para novos estudos comparativos específicos.

Com relação à distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) no Brasil, conforme pode ser visto na **tabela 1.3**, 58,2% atuam em serviços orientados para o consumidor, 24,4% em transformação e 16,1% em serviços orientados para negócios. Outros países considerados também de renda média, como Colômbia e Cazaquistão, apresentaram uma distribuição percentual muito próxima à do Brasil.

No setor extrativo, há pouca participação dos empreendedores iniciais brasileiros (1,4%), mas se destacam tanto países de renda alta, como Itália (21,7%), Suécia (12,2%) e Croácia (10,9%), quanto alguns países de renda baixa, como Togo (23,2%), Burkina Faso (17,7%) e Índia (9,3%).

No setor de transformação, destacam-se países de regiões e rendas distintas: Catar (35%) e Kuwait (30,4%), do Oriente Médio, como também Eslovênia (31%), da Europa – todos com renda alta. Entre os países com renda média, a Rússia (39,3%) tem a maior concentração de empreendedores nesse setor. O Brasil, também um país de renda média, tem 24,4% de seus empreendedores iniciais no setor de transformação. Por fim, entre os países de renda baixa, destacam-se as economias do Egito (33,1%) e do Marrocos (32%).

As economias com empreendedores iniciais no setor de serviços orientados para negócios apresentam um padrão. Há um grupo de economias com taxas acima de 30% de renda alta, com destaque para os países da Europa, como Luxemburgo (43,6%), Noruega (41,8%), Países Baixos (41,2%), Chipre (41%), Áustria (36,6%) e Suécia (34,4%). Israel (34,3%) é o único país de fora da Europa a compor esse grupo.

No mais, em relação aos empreendedores iniciais no setor de serviços orientados para o consumidor, há um grupo com diversidade de economias de diferentes regiões e níveis de renda com os maiores percentuais. A Arábia Saudita lidera com 82,2%, seguida da Índia (78,8%), Angola (76,8%), Taiwan (69,1%), Guatemala (67%) e Omã (63,9%).

Tabela 1.3 Distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) segundo o setor da atividade econômica - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	% das atividades dos empreendedores iniciais					
		Níveis de renda ¹	Setor extrativo	Setor de transformação	Serviços orientados para negócios	Serviços orientados para o consumidor	Total
América Latina e Caribe	Brasil	M	1,4	24,4	16,1	58,2	100,0
	Chile	A	4,4	26,1	19,7	49,7	100,0
	Colômbia	M	1,0	24,0	15,8	59,2	100,0
	Guatemala	M	4,4	22,4	6,3	67,0	100,0
	Panamá	A	3,7	20,7	14,6	61,0	100,0
Uruguai	A	6,9	26,9	12,4	53,8	100,0	
Europa e América do Norte	Alemanha	A	1,7	13,1	29,8	55,4	100,0
	Áustria	A	4,7	10,1	36,6	48,6	100,0
	Canadá	A	2,8	18,3	26,4	52,5	100,0
	Chipre	A	1,3	10,9	41,0	46,8	100,0
	Croácia	A	10,9	20,2	33,7	35,1	100,0
	Eslováquia	A	4,1	27,8	33,8	34,3	100,0
	Eslovênia	A	5,9	31,0	22,7	40,5	100,0
	Espanha	A	5,1	17,6	30,8	46,5	100,0
	Estados Unidos	A	3,1	19,7	34,3	42,9	100,0
	Grécia	A	4,2	25,8	17,5	52,5	100,0
	Itália	A	21,7	15,5	23,4	39,4	100,0
	Letônia	A	9,0	29,7	21,2	40,1	100,0
	Luxemburgo	A	1,3	11,7	43,6	43,4	100,0
	Noruega	A	5,3	16,3	41,8	36,6	100,0
	Países Baixos	A	1,5	11,5	41,2	45,8	100,0
	Polônia	A	3,7	27,6	25,4	43,2	100,0
	Reino Unido	A	1,3	23,2	26,4	49,2	100,0
Rússia	M	4,1	39,3	17,1	39,5	100,0	
Suécia	A	12,2	13,6	34,4	39,8	100,0	
Suíça	A	1,6	22,2	33,6	42,6	100,0	
Oriente Médio e África	Angola	B	1,4	16,9	4,9	76,8	100,0
	Arábia Saudita	A	0,8	13,1	3,9	82,2	100,0
	Burkina Faso	B	17,7	27,4	2,5	52,4	100,0
	Catar	A	2,4	35,0	15,0	47,6	100,0
	Egito	B	7,4	33,1	5,4	54,1	100,0
	Emirados Árabes Unidos	A	0,3	23,1	15,8	60,8	100,0
	Irã	M	7,9	26,2	24,1	41,8	100,0
	Israel	A	1,2	17,3	34,3	47,2	100,0
	Kuwait	A	0,3	30,4	17,2	52,1	100,0
	Marrocos	B	6,1	32,0	8,6	53,3	100,0
	Omã	A	1,8	24,8	9,5	63,9	100,0
	Togo	B	23,2	25,3	1,5	50,0	100,0
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	3,4	26,2	14,3	56,2	100,0
	Coreia do Sul	A	1,9	17,8	19,7	60,6	100,0
	Índia	B	9,3	8,4	3,5	78,8	100,0
	Indonésia	M	7,0	28,6	3,1	61,4	100,0
	Taiwan	A	0,5	20,8	9,6	69,1	100,0

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

1.2.2. Atividades Econômicas dos Empreendedores Estabelecidos (EBO)

Com relação à distribuição das atividades econômicas dos empreendedores estabelecidos (EBO), a **tabela 1.4** mostra que no Brasil 40,1% pertencem ao setor de transformação, seguidos por 38,1% nos serviços orientados para o consumidor. Isso fez com que o Brasil se destacasse com a maior taxa no setor de transformação de todos os países de renda média participantes da pesquisa. O Uruguai (40,4%), considerado um país de renda alta, pertencente à região da América Latina e Caribe, é o país que mais se aproximou desta taxa do Brasil.

No setor de transformação, o Brasil (40,1%) é o único país de renda média com mais de 40% de EBO. Os demais países acima de 40% são Omã (45,8%), Catar (43,6%), Uruguai (40,4%) e Kuwait (40,3%), sendo todas economias de renda alta. Egito (42,7%) e Marrocos (40,7%), ambas as economias de renda baixa, também passaram de 40%.

Com relação ao setor extrativo, destacam-se países com baixa renda como Togo (27,8%), que é a mais elevada taxa no setor extrativo, seguido pelos países de alta renda Letônia (19,4%), Noruega (17,1%), Suécia (15,7%), Eslovênia (11,6%), Canadá, Países Baixos e Reino Unido (11%). O Cazaquistão (10,5%) é a economia de renda média que se destaca. Para o Brasil, uma economia também de renda média, essa taxa é de 4,1%.

Em relação aos destaques dos empreendimentos orientados para negócios, chama a atenção que, em uma ampla faixa de aproximadamente 25% a 50%, todas as economias são exclusivamente de renda alta, a exemplo de Luxemburgo (49,8%), Áustria (42,1%), Israel (42%) e Reino Unido (41,6%), no limite superior da faixa, e Espanha (26,9%), Chipre (27,6%), Eslovênia (29,8%), Suécia (30,8%) e Chile (23,9%), no limite inferior da faixa. Um total de 19 economias, dentre as 43 pesquisadas, está nessa faixa. O Brasil (17,6%) aparece abaixo da faixa, com outros países de renda média, como Rússia (23,6%) e Colômbia (18,3%).

Sobre os serviços orientados para o consumidor, não se observa um padrão quanto à renda das economias e, entre as maiores taxas, destacam-se as economias de renda alta, como Arábia Saudita (70,9%), de renda média, como Cazaquistão (73%) e Indonésia (70,8%), e economias de renda baixa, como Angola (71,3%) e Índia (64,6%). Para o Brasil, de renda média, essa taxa é de 38,1%.

Tabela 1.4 Distribuição percentual dos empreendedores estabelecidos (EBO) segundo o setor da atividade econômica - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	% das atividades dos empreendedores estabelecidos					
		Níveis de renda ¹	Setor extrativo	Setor de transformação	Serviços orientados para negócios	Serviços orientados para o consumidor	Total
América Latina e Caribe	Brasil	M	4,1	40,1	17,6	38,1	100,0
	Chile	A	7,3	28,2	23,9	40,6	100,0
	Colômbia	M	2,6	28,3	18,3	50,8	100,0
	Guatemala	M	8,0	34,2	6,7	51,1	100,0
	Panamá	A	3,7	28,3	32,0	36,1	100,0
	Uruguai	A	7,3	40,4	21,9	30,4	100,0
Europa e América do Norte	Alemanha	A	2,0	20,0	39,6	38,4	100,0
	Áustria	A	10,3	15,1	42,1	32,5	100,0
	Canadá	A	11,0	25,0	32,2	31,9	100,0
	Chipre	A	3,7	19,2	27,6	49,5	100,0
	Croácia	A	7,6	22,4	35,1	34,9	100,0
	Eslováquia	A	1,7	35,3	37,9	25,1	100,0
	Eslovênia	A	11,6	32,8	29,8	25,7	100,0
	Espanha	A	10,7	24,9	26,9	37,6	100,0
	Estados Unidos	A	4,4	27,5	39,6	28,6	100,0
	Grécia	A	8,6	31,0	16,9	43,6	100,0
	Itália	A	10,4	35,3	19,7	34,7	100,0
	Letônia	A	19,4	38,8	17,3	24,6	100,0
	Luxemburgo	A	4,9	9,0	49,8	36,2	100,0
	Noruega	A	17,1	34,7	26,0	22,3	100,0
	Países Baixos	A	11,0	17,4	38,1	33,5	100,0
	Polônia	A	9,8	32,4	21,7	36,1	100,0
	Reino Unido	A	11,0	25,9	41,6	21,5	100,0
Rússia	M	3,1	37,3	23,6	36,1	100,0	
Suécia	A	15,7	17,7	30,8	35,8	100,0	
Suíça	A	2,5	13,4	25,9	58,2	100,0	
Oriente Médio e África	Angola	B	4,0	21,6	3,1	71,3	100,0
	Arábia Saudita	A	3,2	19,4	6,5	70,9	100,0
	Burkina Faso	B	12,6	32,2	1,6	53,6	100,0
	Catar	A	1,7	43,6	23,3	31,3	100,0
	Egito	B	10,4	42,7	3,0	43,9	100,0
	Emirados Árabes Unidos	A	2,0	23,9	25,1	49,1	100,0
	Irã	M	6,2	27,3	19,1	47,4	100,0
	Israel	A	1,3	25,3	42,0	31,5	100,0
	Kuwait	A	3,4	40,3	18,2	38,1	100,0
	Marrocos	B	4,5	40,7	12,4	42,4	100,0
	Omã	A	5,8	45,8	5,6	42,9	100,0
	Togo	B	27,8	24,4	1,9	45,9	100,0
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	10,5	14,0	2,6	73,0	100,0
	Coreia do Sul	A	5,0	29,9	14,3	50,8	100,0
	Índia	B	7,6	22,7	5,1	64,6	100,0
	Indonésia	M	2,1	24,4	2,7	70,8	100,0
	Taiwan	A	1,6	36,3	13,5	48,7	100,0

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

1.2.3. Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores no Brasil segundo o Estágio do Empreendimento

No Brasil, entre as principais atividades econômicas dos empreendedores nascentes (**tabela 1.5**), o maior percentual, de 14,5%, é de serviço de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada. Em segundo lugar, vêm os restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas, com 9,3%. Juntando-se os dois percentuais, quase um quarto dos estabelecimentos nascentes foi relativo ao oferecimento de refeições (23,8%). As atividades de cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza aparecem com a terceira maior distribuição percentual nos estágios nascentes (8%) e novos (5,4%).

De maneira semelhante aos nascentes, a atividade que mais se destacou dos estabelecimentos novos foi a da área de *catering*, bufê e

outros serviços de comida preparada (9%). Em segundo lugar consta as atividades relacionadas ao comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios (7,5%).

Já quanto aos empreendimentos estabelecidos, os restaurantes e *catering* representaram, respectivamente, 4,2% e 3,1%. Este resultado é distinto do estudo GEM Brasil 2019, no qual o serviço de *catering*, bufê e outros serviços de comida não estava listado entre os de maior taxa entre os estabelecidos. A área com maior percentual é a de serviços especializados de construção (5,9%). A área foi impulsionada fortemente em 2020. A segunda maior distribuição ficou para os serviços de cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza (4,8%).

Tabela 1.5Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores					
Nascentes (NEA)		Novos (NBO)		Estabelecidos (EBO)	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	14,5	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	9,0	Serviços especializados para construção	5,9
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	9,3	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	7,5	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	4,8
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	8,0	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,4	Construção de edifícios	4,7
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	7,2	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	4,2	Transporte rodoviário de táxi	4,6
Fabricação de produtos diversos	4,4	Transporte rodoviário de carga	3,4	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	4,2
Manutenção e reparação de veículos automotores	4,3	Construção de edifícios	3,3	Serviços domésticos	3,8
Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	4,1	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,1	Atividades jurídicas, exceto cartórios	3,2
		Comércio varejista de outros produtos novos	3,0	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	3,1
		Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,8	Comércio varejista de outros produtos novos	2,9
		Obras de acabamento	2,7	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,5
		Serviços especializados para construção	2,6	Transporte rodoviário de carga	2,4
		Transporte rodoviário de táxi	2,4	Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	2,3
		Atividades profissionais, científicas e técnicas	2,1	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	2,1
				Artes cênicas, espetáculos e atividades complementares	2,1
				Intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis	2,0
Outras atividades	48,2	Outras atividades	48,4	Outras atividades	49,4

Fonte: GEM 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas – CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

1.3. ————— Influência da Pandemia na Criação de Negócios

A pandemia de Covid-19 afetou o mundo em diversos aspectos como o social, econômico e político.

Os dados coletados pelo GEM em 2020 já captaram, por exemplo, importantes variações na renda das famílias no Brasil e em todos os países participantes, por meio da aplicação de uma questão que inquiriu especificamente se a pandemia de coronavírus levou a aumentos ou reduções da renda familiar (**tabela 1.6**).

Os resultados mostram que o impacto negativo foi o que mais se evidenciou em todas as economias, porém em proporções bem inferiores também foram relatados resultados positivos.

No Brasil 63,2% da população afirmou que a pandemia provocou redução na renda familiar, sendo 31,1% relatando forte diminuição e 32,1% indicando que sofreu redução, mas não muito forte. No outro extremo, foram 6,8% dos brasileiros que afirmaram ter tido aumento da renda em decorrência da pandemia.

Na perspectiva internacional, em seis países mais de 80% de suas populações indicaram que sofreram algum nível de redução em sua renda familiar, são eles: Cazaquistão, Togo, Índia, Angola, Egito e Indonésia. Quatro dessas seis são economias de baixa renda. Por outro lado, em cinco países, menos de 30% de suas populações observaram algum decréscimo em sua renda familiar: Noruega, Países Baixos, Suécia, Luxemburgo e Alemanha. Todas essas economias são de alta renda.

Com poucos relatos em todas as economias, o aumento da renda familiar devido à pandemia teve as proporções mais altas (10% ou mais da população) em Israel, Coreia do Sul, Croácia, Estados Unidos e Canadá.

Tabela 1.6 Percentual da população segundo a influência da pandemia de coronavírus na renda familiar - Economias participantes - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Diminuiu muito	Diminuiu um pouco	Aumentou um pouco	Aumentou muito
América Latina e Caribe	Brasil	M	31,1	32,1	5,5	1,3
	Chile	A	43,5	30,0	1,8	1,2
	Colômbia	M	42,2	36,4	2,8	3,6
	Guatemala	M	34,8	37,0	3,2	1,8
	Panamá	A	48,9	29,7	1,3	1,4
	Uruguai	A	29,8	32,3	2,4	1,3
Europa e América do Norte	Alemanha	A	8,2	21,5	5,9	1,3
	Áustria	A	7,4	24,9	6,4	0,5
	Canadá	A	11,9	29,9	7,5	2,5
	Chipre	A	17,1	26,6	1,2	0,3
	Croácia	A	12,8	26,9	14,7	2,3
	Eslováquia	A	12,5	38,0	2,9	0,8
	Eslovênia	A	10,5	34,2	6,2	0,5
	Espanha	A	15,6	27,1	1,9	0,2
	Estados Unidos	A	16,2	23,4	7,6	3,0
	Grécia	A	26,0	29,1	0,7	0,3
	Itália	A	12,3	39,4	1,0	0,0
	Letônia	A	12,4	23,7	1,7	0,4
	Luxemburgo	A	6,5	19,8	4,4	0,5
	Noruega	A	3,6	15,2	7,4	1,1
	Países Baixos	A	6,5	15,0	3,6	0,9
	Polônia	A	21,7	33,9	2,0	0,2
	Reino Unido	A	13,2	25,3	4,2	1,1
	Rússia	M	19,2	42,0	2,0	0,5
	Suécia	A	4,6	19,1	8,0	1,6
	Suíça	A	10,2	29,8	2,8	0,3
Oriente Médio e África	Angola	B	54,4	29,7	3,4	1,1
	Arábia Saudita	A	20,5	50,5	1,8	0,2
	Burkina Faso	B	39,1	34,0	0,5	0,1
	Catar	A	18,3	33,1	0,7	0,4
	Egito	B	47,2	34,0	1,6	1,0
	Emirados Árabes Unidos	A	20,3	47,8	2,1	1,7
	Irã	M	14,6	36,8	1,7	0,1
	Israel	A	0,0	42,2	30,1	3,1
	Kuwait	A	23,3	31,1	5,2	3,1
	Marrocos	B	40,7	30,2	0,3	0,0
	Omã	A	16,1	31,5	1,5	0,7
	Togo	B	74,6	15,2	0,4	0,2
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	37,0	55,6	0,0	0,0
	Coreia do Sul	A	1,9	32,1	19,4	0,0
	Índia	B	43,5	42,3	3,4	0,2
	Indonésia	M	22,7	57,4	1,1	0,2
	Taiwan	A	16,7	23,1	1,0	0,5

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Como parte desse contexto, as atividades empreendedoras também sofreram suas consequências, as quais estão refletidas e apresentadas a seguir.

Quanto a pessoas que começaram um negócio devido à pandemia, a **tabela 1.7** mostra que

a porcentagem de empreendedores no Brasil que conhecem ao menos uma dessas pessoas foi de 64,9%, enquanto a de não empreendedores foi 46,2%. A tendência de os empreendedores estarem já no mundo dos negócios e assim conhecerem mais empreendedores pode ajudar a explicar a diferença de percentuais.

Tabela 1.7

Distribuição percentual das pessoas que afirmam conhecer pessoalmente, alguém que **iniciou** um negócio devido à pandemia de coronavírus - Brasil - 2020

Pessoas que conhece	Percentual		
	População	Empreendedores	Não empreendedores
Nenhuma pessoa	47,9	35,1	53,8
1 pessoa	10,6	10,6	10,6
2 a 4 pessoas	24,5	28,4	22,7
5 ou mais pessoas	17,0	25,9	12,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

Muitos empregados perderam o emprego por efeito da pandemia e das medidas de distanciamento social adotadas pelos governos. Pode-se imaginar que uma parcela deles tenha buscado manter algum fluxo de renda criando algum negócio, ainda que informal. Contudo, os dados até aqui apresentados não permitem afirmar qual se sobrepôs, o empreendedorismo por necessidade ou aquele motivado por oportunidades propiciadas pela pandemia. Uma

situação de oportunidade poderia ser, por exemplo, o abandono de um emprego por livre escolha para abrir um negócio aproveitando o aumento da demanda por produtos de higiene e desinfecção, ou de entrega de produtos vendidos pela internet.

A **tabela 1.8** traz um comparativo entre economias quanto a “conhecer ao menos uma pessoa que iniciou um negócio devido à pandemia”.

Tabela 1.8

Percentual da população que afirma conhecer pelo menos uma pessoa que iniciou um negócio devido à pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020

Classificação	Economias	Níveis de renda ¹	% da população
1	Indonésia	M	69,8
2	Panamá	A	63,2
3	Omã	A	62,4
4	Angola	B	62,1
5	Chile	A	55,2
6	Colômbia	M	54,6
7	Guatemala	M	53,9
8	Índia	B	53,4
9	Brasil	M	52,1
10	Uruguai	A	43,4
11	Arábia Saudita	A	41,6
12	Emirados Árabes Unidos	A	40,4
13	Egito	B	30,6
14	Kuwait	A	30,6
15	Israel	A	30,1
16	Chipre	A	29,2
17	Togo	B	27,0
18	Catar	A	23,6
19	Reino Unido	A	22,1
20	Estados Unidos	A	21,8
21	Canadá	A	21,4
22	Coreia do Sul	A	20,8
23	Eslováquia	A	20,6
24	Marrocos	B	16,9
25	Irã	M	16,8
26	Países Baixos	A	16,0
27	Croácia	A	15,9
28	Burkina Faso	B	13,9
29	Rússia	M	13,4
30	Grécia	A	13,0
31	Polônia	A	12,8
32	Espanha	A	12,7
33	Áustria	A	11,9
34	Suécia	A	10,5
35	Suíça	A	9,8
36	Cazaquistão	M	9,6
37	Taiwan	A	8,1
38	Letônia	A	7,9
39	Itália	A	7,6
40	Noruega	A	7,5
41	Alemanha	A	7,3
42	Eslovênia	A	6,4
43	Luxemburgo	A	6,3

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

O Brasil aparece em nono lugar na **tabela 1.8**, precedido de várias outras economias majoritariamente caracterizadas por renda baixa ou média (exceções: Panamá, Omã e Chile) e elevada desigualdade social.

O empreendedorismo tem sido visto por analistas como uma das soluções contra a crise provocada pela pandemia. Entende-se que ele oferece novas vias de geração de renda nas economias frente ao fechamento de muitos negócios e à perda de muitos empregos. Oferece também um modo de se evitar uma queda ainda mais brusca do PIB na crise. Nesse sentido, a criação de novos negócios na crise tende a ser salutar para as economias.

As economias que mantêm programas contínuos de ensino de empreendedorismo e de técnicas de gestão preparando sua população em geral, mesmo quem não tem ou não quer ter um negócio, tendem a ter novos empreendedores mais preparados para buscar o sucesso. Além do Sebrae, o Brasil não conta com esses tipos de programa no nível nacional. Programas contínuos e já estabelecidos de financiamento para empreendedores, desburocratizados, com acesso facilitado e com capilaridade em todo o território nacional também ajudariam. Soluções

ad hoc de apoio financeiro (p. ex. Pronampe) foram criadas pelo governo brasileiro, mas houve dificuldades para que efetivamente atendessem com rapidez a quem precisava delas, diante da variedade de características e de complicadores da crise econômica provocada pela Covid-19⁷.

Por sua vez, a **tabela 1.9** mostra o comparativo entre as economias quanto ao percentual de empreendedores, iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO), que afirmaram ter novas oportunidades devido à pandemia de coronavírus. Essa tabela foi ordenada com percentagens decrescentes das respostas dos empreendedores iniciais (% da TEA). O panorama descrito por essa tabela mostra que os empreendedores iniciais afirmaram mais frequentemente do que os empreendedores estabelecidos terem tido novas oportunidades devido à pandemia. As exceções foram Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Egito e Burkina Faso. O Brasil se encontra na 7ª posição na tabela com TEA de 58,3%, o que significa que tem um percentual de situações de oportunidade mais elevado que a grande maioria das demais economias. Quanto às economias listadas da América Latina e Caribe, está atrás apenas do Panamá (64,1%) e da Colômbia (62,2%).

⁷ https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2021/01/Pesq_Financiamento-2020_Final.pdf

Tabela 1.9

Percentual dos empreendedores iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) que afirmam que tiveram novas oportunidades devido à pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020

Classificação (% TEA)	Economias	Níveis de renda ¹	% da TEA	% do EBO
1	Israel	A	70,4	57,6
2	Índia	B	65,2	55,3
3	Panamá	A	64,1	51,3
4	Colômbia	M	62,2	46,5
5	Kuwait	A	60,6	41,4
6	Omã	A	60,1	38,4
7	Brasil	M	58,3	48,5
8	Chile	A	52,9	35,9
9	Arábia Saudita	A	52,1	55,6
10	Reino Unido	A	49,4	24,6
11	Canadá	A	49,4	38,7
12	Estados Unidos	A	46,7	34,0
13	Angola	B	46,0	31,2
14	Emirados Árabes Unidos	A	45,6	51,3
15	Guatemala	M	44,8	37,2
16	Uruguai	A	44,4	33,5
17	Taiwan	A	43,2	22,2
18	Indonésia	M	42,8	26,8
19	Catar	A	41,9	32,9
20	Países Baixos	A	41,0	30,3
21	Itália	A	40,1	10,1
22	Chipre	A	38,8	16,8
23	Noruega	A	37,8	23,2
24	Áustria	A	36,5	22,7
25	Polônia	A	35,3	24,9
26	Egito	B	35,3	35,3
27	Suécia	A	34,5	20,7
28	Letônia	A	32,9	14,6
29	Eslovênia	A	32,3	18,2
30	Eslováquia	A	32,0	19,5
31	Cazaquistão	M	30,8	19,9
32	Luxemburgo	A	30,7	22,0
33	Croácia	A	29,0	14,3
34	Espanha	A	25,5	16,8
35	Alemanha	A	24,9	20,0
36	Suíça	A	24,2	22,4
37	Togo	B	24,2	10,7
38	Grécia	A	20,6	11,7
39	Rússia	M	20,5	18,6
40	Marrocos	B	18,2	4,9
41	Irã	M	18,1	6,5
42	Burkina Faso	B	8,2	9,0
43	Coreia do Sul	A	7,7	0,6

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

1.4. Empreendedorismo Potencial

Esta seção enfoca a parcela da população que não estava, em 2020, associada a nenhum dos estágios de atividade empreendedora (NEA, NBO, TEA e EBO), mas que pretendia abrir um novo negócio nos próximos três anos. Esse percentual de potenciais empreendedores representam um estoque valioso de empreendedorismo não-ativo existente em uma economia que pode ser fomentado mediante fatores facilitadores como os abordados pelas condições EFCs (*Entrepreneurial Framework Conditions*), no capítulo 7.

Para o Brasil, considerando-se que a taxa de empreendedores totais (TTE) é de 31,6%, conforme disposto na **tabela 1.2**, tem-se que 68,4% da população adulta, de 18 a 64 anos, não o são. Dos não empreendedores questionados sobre a intenção de abrirem um negócio nos próximos três anos, 52,7% respondem afirmativamente a essa questão.

Como se vê no **gráfico 1.4**, existem oito economias nas quais a taxa de empreendedorismo em potencial foi maior que 50%, sendo elas de renda e regiões diversas. No Oriente Médio e

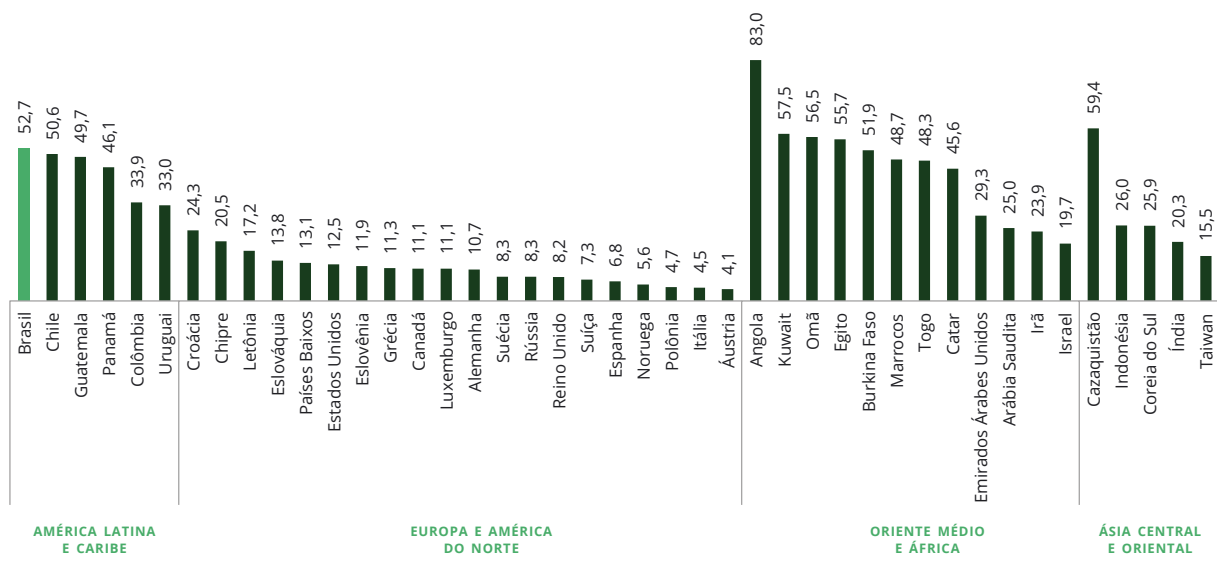
África figuraram as economias de Angola (83%), Egito (55,7%) e Burkina Faso (51,9%), todas de renda baixa e do Kuwait (57,5%) e Omã (56,5%), de renda alta. Na América Latina e Caribe têm-se o Brasil (52,7%) de renda média e o Chile (50,6%) de renda alta. Por fim, na região da Ásia figurou a economia do Cazaquistão (59,4%), de renda média.

O Brasil foi a taxa mais alta na América Latina e Caribe, sendo a sexta mais alta dentre as 43 economias pesquisadas. Esse valor atingido pelo Brasil (52,7%) revela um aspecto cultural importante da percepção da sociedade, que percebe a atividade empreendedora como uma atividade de status e que, por consequência, vale a pena ser perseguida.

Na Europa e América do Norte, onde todas as economias são de renda alta, com a exceção da Rússia (renda média), a taxa de empreendedorismo potencial foi mais modesta, sendo que apenas duas economias registraram taxas acima de 20%, Croácia (24,3%) e Chipre (20,5%), e nove economias tinham taxas inferiores a 10%, sendo a menor delas a da Áustria, com 4,1%.

Gráfico 1.4

Taxa (%) de potenciais empreendedores¹ - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

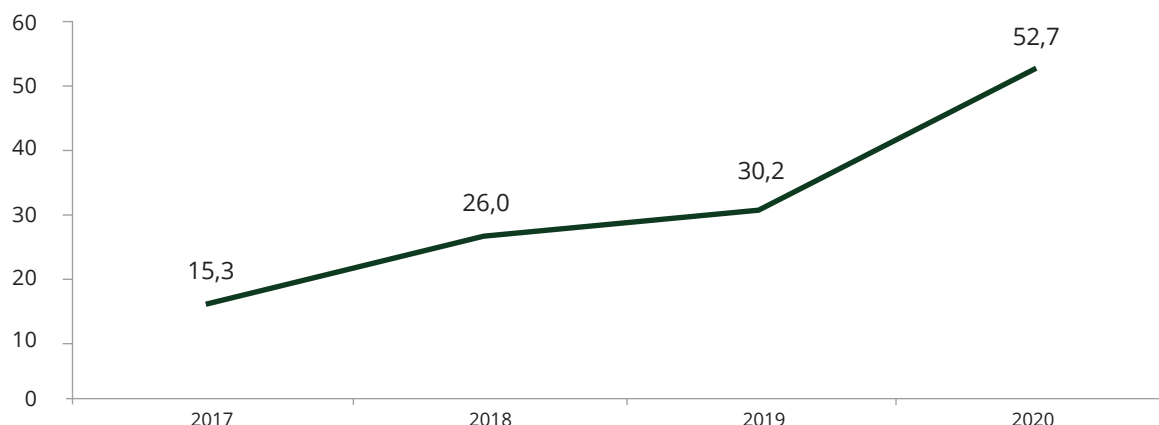


Fonte: GEM 2020

¹ São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que ainda não são empreendedores, mas que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos.

Verificando-se a taxa de empreendedorismo potencial do Brasil no **gráfico 1.5**, salta aos olhos o expressivo aumento de 22,5 pontos percentuais a mais em relação à taxa registrada em 2019 (30,2%). Desde seu cômputo inicial em 2017, com 15,3%, esta taxa vem, ano após

ano, em uma tendência de crescimento. A partir da taxa calculada estima-se um contingente de cerca de 50 milhões de brasileiros (em 2019 eram 25,5 milhões) que desejam iniciar um negócio próprio nos próximos três anos.

Gráfico 1.5Taxa¹ (%) de potenciais empreendedores² - Brasil - 2017:2020**Fonte:** GEM Brasil 2020¹ Percentual da população de 18 a 64 anos não empreendedora.² São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que ainda não são empreendedores, mas que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos.

A crise provocada pela Covid-19 se mostrou importante para despertar o interesse do brasileiro pelo empreendedorismo. A **tabela 1.10** aponta que 35,1% da população adulta brasileira declarou que pretende iniciar um novo negócio em até três anos, influenciada ao menos um pouco pela própria pandemia.

Dentre os empreendedores, os nascentes formam o grupo de maior frequência (55,8%) de interessados em iniciar um novo negócio, seguidos pelos novos empreendedores (36%). Adicionalmente, há 30,1% dos empreendedores já estabelecidos que informaram querer criar mais algum negócio em até três anos.

Tabela 1.10

Percentual das pessoas que pretendem iniciar um novo negócio nos próximos três anos, influenciadas pelo menos um pouco pela pandemia de coronavírus - Brasil - 2020

Potenciais empreendedores	Percentual
População	35,1
Não empreendedores	32,2
Empreendedores	42,3
Nascentes	55,8
Novos	36,0
Estabelecidos	30,1

Fonte: GEM Brasil 2020**Nota:** Esse percentual corresponde aos que responderam muito influenciada ou um pouco influenciada.

Esses dados são animadores por indicarem que aqueles já envolvidos em algum projeto empreendedor querem ampliar suas ações no empreendedorismo, o que tende a beneficiar o desenvolvimento socioeconômico brasileiro. Outro dado animador é que cerca de um terço dos não empreendedores (32,2%) querem ingressar no empreendedorismo.

Comparado às demais 42 economias que participaram do estudo GEM em 2020 (**tabela 1.11**), o Brasil aparece na 40ª posição quanto ao percentual da população adulta (35,1%) que quer iniciar um negócio em até três anos sob alguma influência, mesmo que pequena, da pandemia. Os Estados Unidos estão na 39ª posição, com 37,2%. Três economias emergentes (Índia, Rússia e Indonésia) lideram na tabela, com percentual acima de 90%.

Tabela 1.11

Percentual das pessoas que pretendem iniciar um novo negócio nos próximos três anos, influenciadas pelo menos um pouco pela pandemia de coronavírus - Economias participantes - 2020

Classificação	Economias	Níveis de renda ¹	% da população
1	Índia	B	95,1
2	Rússia	M	91,1
3	Indonésia	M	90,7
4	Coreia do Sul	A	85,9
5	Letônia	A	83,8
6	Luxemburgo	A	83,2
7	Reino Unido	A	79,9
8	Arábia Saudita	A	77,5
9	Grécia	A	77,0
10	Chipre	A	71,5
11	Togo	B	69,7
12	Emirados Árabes Unidos	A	67,2
13	Canadá	A	66,2
14	Panamá	A	65,8
15	Irã	M	61,8
16	Israel	A	61,8
17	Áustria	A	61,6
18	Colômbia	M	61,0
19	Kuwait	A	59,4
20	Países Baixos	A	58,2
21	Catar	A	56,7
22	Uruguai	A	56,5
23	Croácia	A	56,0
24	Chile	A	55,3
25	Taiwan	A	55,2
26	Espanha	A	54,2
27	Egito	B	53,7
28	Cazaquistão	M	52,6
29	Eslovênia	A	51,4
30	Omã	A	51,2
31	Suécia	A	50,9
32	Guatemala	M	50,2
33	Marrocos	B	50,1
34	Alemanha	A	47,8
35	Polônia	A	47,5
36	Itália	A	46,7
37	Suíça	A	46,6
38	Eslováquia	A	41,5
39	Estados Unidos	A	37,2
40	Brasil	M	35,1
41	Burkina Faso	B	34,1
42	Noruega	A	15,0
43	Angola	B	14,8

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Considerando-se as demais economias da América Latina e do Caribe listadas na **tabela 1.11** (Panamá = 65,8%, Colômbia = 61%, Chile = 55,3%, Uruguai = 56,5% e Guatemala = 50,2%), o Brasil (35,1%) é a de menor percentagem nessa região geográfica. Essa informação não é necessariamente desabonadora quanto à condição do Brasil frente a outras economias do continente americano ou do mundo. A razão é que

não se tem precisão sobre quais percentuais estão mais carregados de respostas de pessoas movidas por oportunidade ou por necessidade. Esse raciocínio tem por base a ideia de que um percentual mais baixo de um país em relação a outro pode, eventualmente, ser mais animador se estiver mais carregado de respostas de pessoas movidas por oportunidade.

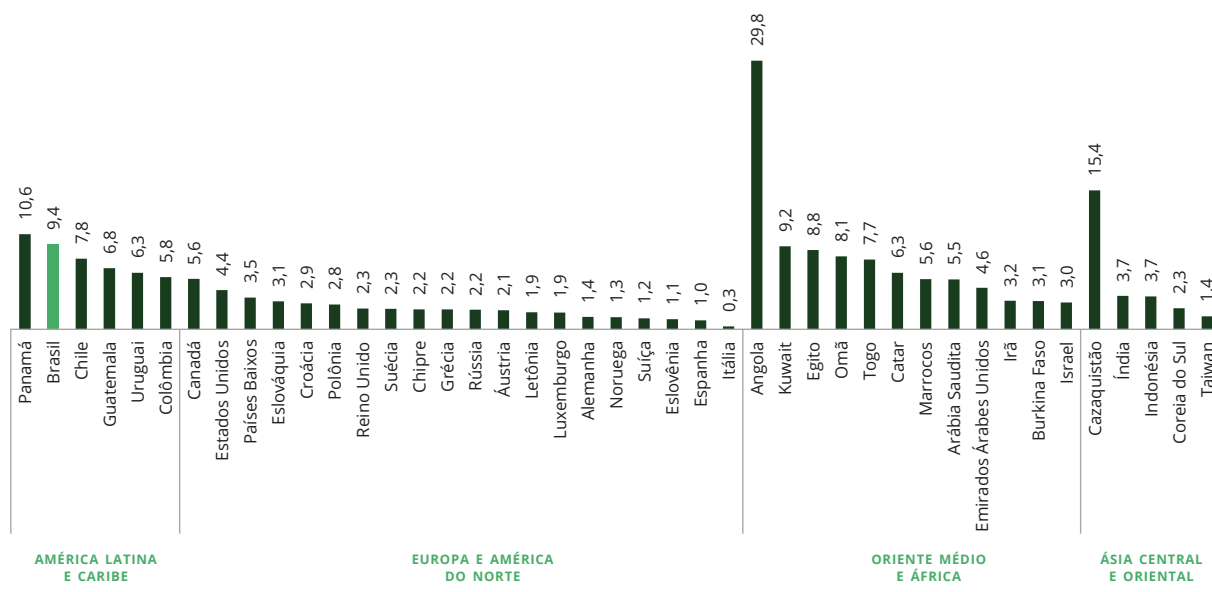
1.5. Descontinuidade dos Empreendimentos

O **gráfico 1.6** exhibe os resultados da taxa de descontinuidade dos negócios. Para o cálculo dessa taxa são considerados os indivíduos que afirmaram que nos últimos 12 meses venderam, encerraram, deixaram ou descontinuaram algum negócio do qual eram proprietários (e administradores) ou qualquer atividade como autônomo ou por conta própria, e que esse negócio não continuou as atividades após sua saída.

Conforme o **gráfico 1.6** evidencia, três economias têm taxa de descontinuidade de negócios superior a 10%, sendo a Angola (29,8%) na África, o Cazaquistão (15,4%) na Ásia e o Panamá (10,6%) na América Latina. Nas economias da Europa e América do Norte, todas têm taxa de descontinuidade menores que 6%, sendo que, das 43 economias da pesquisa, nove delas são inferiores a 2%. Com 9,4%, o Brasil tem a segunda taxa maior em seu grupo, figurando na 4ª posição considerando todas as economias.

Gráfico 1.6

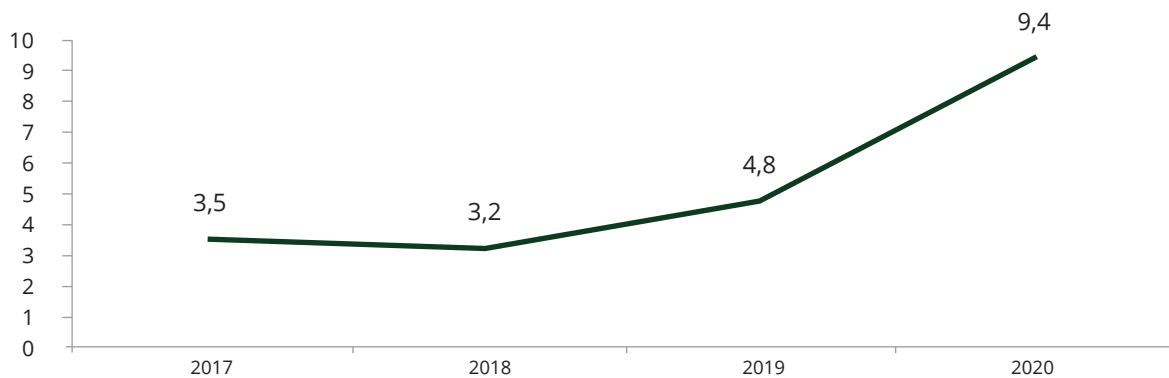
Taxa (%) de descontinuidade¹ - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Para o cálculo dessa taxa são considerados os indivíduos que afirmaram que nos últimos 12 meses venderam, encerraram, deixaram ou descontinuaram algum negócio do qual eram proprietários (e administradores) ou qualquer atividade como autônomo ou por conta própria, e esse negócio não continuou as atividades após sua saída.

O **gráfico 1.7** revela que no Brasil de 2018 a 2019 já houve um aumento importante na taxa, de 1,6 pontos percentuais. Contudo, essa foi uma variação menor em relação a que foi registrada de 2019 a 2020, que foi de 4,6 pontos percentuais, resultando em uma taxa de 9,4%, a maior de todo o período pesquisado e quase o dobro da verificada no ano anterior.

Gráfico 1.7 Taxa (%) de descontinuidade¹ - Brasil - 2017:2020

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Para o cálculo dessa taxa são considerados os indivíduos que afirmaram que nos últimos 12 meses venderam, encerraram, deixaram ou descontinuaram algum negócio do qual eram proprietários (e administradores) ou qualquer atividade como autônomo ou por conta própria, e esse negócio não continuou as atividades após sua saída.

Ao serem perguntados acerca dos principais motivos que levaram à descontinuidade do negócio, 39,5% reportaram ser devido à pandemia de coronavírus, conforme dados dispostos na **tabela 1.12**. O segundo e terceiro principais motivos reportados são “o negócio não era lucrativo” e “razões pessoais ou familiares”, respondendo por 18,6% e 15,5%, respectivamente.

Considerando que 39,5% reportaram que a pandemia foi a principal responsável pela descontinuidade do empreendimento, e que a taxa de descontinuidade foi de 9,4%, isso significa uma taxa de 3,72%, que se refere somente ao motivo da pandemia. Como a taxa teve uma variação de 4,6 pontos percentuais de 2020 (9,4) em relação a 2019 (4,8), significa dizer, em outras palavras, que cerca de 80% do aumento da taxa de descontinuidade se deve à pandemia.

Tabela 1.12 Distribuição percentual dos principais motivos que levaram à descontinuidade¹ de um negócio - Brasil - 2020

Principais motivos	% população
Uma oportunidade para vender o negócio	1,6
O negócio não era lucrativo	18,6
Dificuldades na obtenção de recursos financeiros	7,4
Outro trabalho ou oportunidade de negócio	6,5
A saída foi planejada com antecedência	0,8
Aposentadoria	0,0
Razões pessoais ou familiares	15,5
Outro incidente, sem ser a pandemia de coronavírus	6,3
Governo/tributação/burocracia	3,7
A pandemia de coronavírus	39,5
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Para o cálculo dessa taxa são considerados os indivíduos que afirmaram que nos últimos 12 meses venderam, encerraram, deixaram ou descontinuaram algum negócio do qual eram proprietários (e administradores) ou qualquer atividade como autônomo ou por conta própria, e esse negócio não continuou as atividades após sua saída.

A pandemia impôs dificuldades para o funcionamento de muitos negócios nas diferentes economias. Esse foi o caso, por exemplo, de empresas abaladas por falta de clientes afugentados pelo risco da Covid-19, por efeito de de-

cretos governamentais proibindo seu funcionamento e/ou porque sua clientela perdeu renda. Efetivamente, numerosos negócios foram até mesmo descontinuados principalmente devido à pandemia.

A **tabela 1.13** trata dessa perda para as 43 economias consideradas no GEM 2020. Nela, nota-se o Brasil em 13ª posição (39,5%) por frequência de descontinuação de negócios. Esse percentual põe o país no penúltimo lugar das economias listadas da América Latina

e do Caribe, só superando o Uruguai (33,2%). Nessa região e acima dessas duas economias na lista, estão Panamá (68,3%), Chile (61,7%), Colômbia (47,6%) e Guatemala (41,4%) figurando como economias de maiores perdas do que o Brasil.

Tabela 1.13 Percentual das pessoas que descontinuaram um negócio tendo como **motivo principal a pandemia de coronavírus** - Economias participantes - 2020

Classificação	Economias	Níveis de renda ¹	% dos que descontinuaram um negócio
1	Panamá	A	68,3
2	Índia	B	63,4
3	Arábia Saudita	A	61,9
4	Chile	A	61,7
5	Kuwait	A	60,4
6	Polônia	A	52,4
7	Togo	B	51,0
8	Colômbia	M	47,6
9	Chipre	A	43,2
10	Estados Unidos	A	43,0
11	Guatemala	M	41,4
12	Emirados Árabes Unidos	A	40,3
13	Brasil	M	39,5
14	Eslováquia	A	37,2
15	Catar	A	33,3
16	Uruguai	A	33,2
17	Reino Unido	A	31,9
18	Rússia	M	28,9
19	Angola	B	28,7
20	Suíça	A	27,2
21	Cazaquistão	M	26,8
22	Canadá	A	23,0
23	Grécia	A	22,8
24	Marrocos	B	21,3
25	Espanha	A	21,1
26	Omã	A	17,8
27	Itália	A	16,0
28	Países Baixos	A	15,9
29	Burkina Faso	B	15,2
30	Letônia	A	12,8
31	Luxemburgo	A	12,2
32	Eslovênia	A	12,1
33	Suécia	A	10,3
34	Alemanha	A	9,9
35	Taiwan	A	7,1
36	Noruega	A	6,8
37	Coreia do Sul	A	6,8
38	Israel	A	5,6
39	Egito	B	3,6
40	Áustria	A	0,7
41	Croácia	A	0,0
42	Irã	M	0,0
43	Indonésia	M	0,0

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Nota-se também que, a partir da 22ª posição da **tabela 1.13**, aumenta a frequência de países com níveis mais altos de renda. O fato sugere uma leve tendência (a ser eventualmente verificada em estudos futuros) de que países mais desenvolvidos tiveram, em média, menos negócios descontinuados por efeito principalmente da pandemia.

CAPÍTULO - 2

2

Motivações para Empreender no Brasil e no Mundo



Motivações para Empreender no Brasil e no Mundo

Neste capítulo são apresentadas as motivações que impulsionam os empreendedores para iniciar seus negócios. A partir do GEM 2019, na pesquisa com a população adulta (APS), foi introduzida nova abordagem relativamente às motivações para empreender. Assim, a APS passou a possibilitar que as pessoas escolhessem entre quatro afirmativas, de modo a expressar as razões para empreender: “para continuar uma tradição familiar”, “para constituir uma grande riqueza ou uma renda muito alta”, “para fazer diferença no mundo” e “para ganhar a vida porque os empregos são escassos”. Além disso, o empreendedor poderia concordar com mais de uma motivação, pois as afirmativas não eram excludentes. Ou seja, os respondentes foram expostos ao espectro das quatro motivações, podendo concordar total ou parcialmente

com uma ou várias delas. Exemplificando: ainda que um empreendedor concordasse que “continuar a tradição do negócio” era a razão pela qual se engajou no empreendimento, poderia ao mesmo tempo concordar também com o motivador “querer reunir uma grande riqueza”, ou indicar que “gostaria de fazer a diferença no mundo”. O formato utilizado nestas afirmativas foi o da escala Likert, com cinco pontos, demandando-se, então, que o respondente sinalizasse com qual das opções se identificava: concordo totalmente, concordo parcialmente, não concordo e nem discordo, discordo parcialmente, e discordo totalmente. Para as análises, no processamento dos dados, foram aglutinadas as respostas “concordo totalmente” e “concordo parcialmente”.

2.1. Motivações dos Empreendedores Iniciais no Brasil e no Mundo

Quando comparados todos os resultados sinalizados pelos empreendedores iniciais (TEA) brasileiros (**tabela 2.1**), abarcando os empreendedores nascentes (NEA) e os novos (NBO), ainda que pudessem indicar mais de uma motivação como razão para iniciarem seus negócios, ficaram claras distintas intensidades, demonstrando que são vários os fatores que impulsionam o indivíduo para o empreendedorismo. A motivação com menor percentual foi a de envolver-se com o negócio para continuar uma tradição familiar, indicada por 27,4% dos empreendedores iniciais. A expectativa de

criar grande riqueza ou obter renda muito alta se mostrou como a terceira mais forte, sendo sinalizada por 57,7% dos empreendedores iniciais. Fazer a diferença no mundo foi a segunda motivação mais intensa entre os empreendedores iniciais, com o percentual de 65,5%. E a motivação mais forte entre os empreendedores iniciais brasileiros foi a de ganhar a vida porque os empregos são escassos, impulsionador este que foi registrado por 81,9% deles. Nas seções a seguir, mostram-se esses resultados dos empreendedores brasileiros, comparando-os também com os dados dos outros países.

Tabela 2.1 Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos) segundo as motivações para começar o novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	% dos empreendedores		
	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Iniciais (TEA)
Para continuar uma tradição familiar	27,5	27,0	27,4
Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta	56,9	58,7	57,7
Para fazer diferença no mundo	65,4	65,5	65,5
Para ganhar a vida porque os empregos são escassos	82,8	80,9	81,9

Fonte: GEM Brasil 2020

2.1.1. Para Continuar uma Tradição Familiar

No GEM 2020, novamente se evidenciou que os costumes, contextos sociais e culturais, bem como a natureza dos negócios, influenciam distintamente quanto a continuar negócios familiares. Há países em que esta tradição se mostra muito forte, como entre os empreendedores nascentes alemães, ou entre os empreendedores iniciais indianos e sauditas (**gráfico 2.1**).

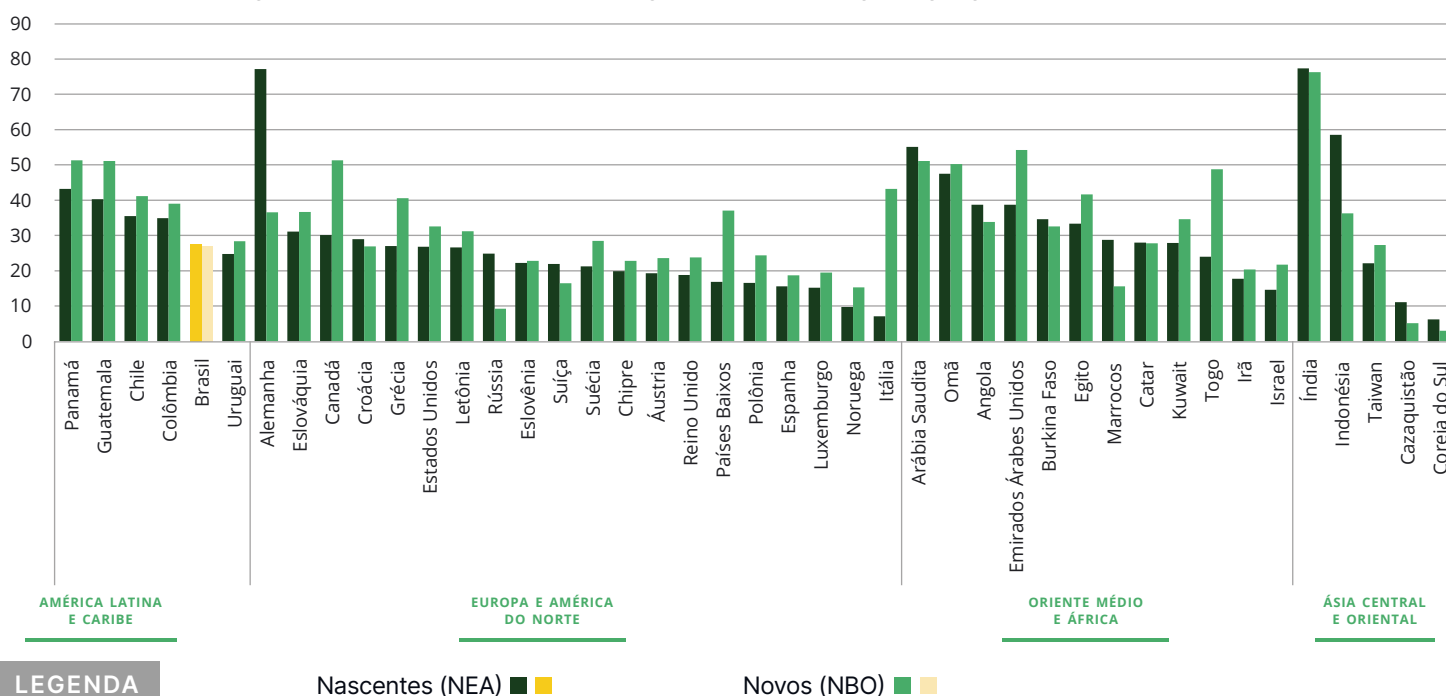
Conforme a **tabela 2.1**, no Brasil, quase não houve diferença percentual entre os empreendedores nascentes (27,5%) e novos (27%),

evidenciando, então, ser uma das motivações mais fracas entre os empreendedores no país.

Entre os empreendedores nascentes, o Brasil ficou em 20ª posição, e se situou na 26ª posição relativamente aos empreendedores novos. Na América Latina e Caribe iniciar um negócio para continuar uma tradição familiar apareceu mais fortemente no Panamá, em que 43,2% dos empreendedores nascentes e 51,3% dos novos sinalizaram ser esta a sua motivação para empreender.

Gráfico 2.1

Percentual dos empreendedores¹ nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que "continuar uma tradição familiar" estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

O Brasil ficou bastante distante de economias como a Alemanha que, na Europa, despontou como 77,2% entre os empreendedores nascentes, mais do que o dobro do segundo colocado nesta região, a Eslováquia (**tabela 2.2**).

Além da Alemanha, entre os países com renda alta em que esta motivação foi destacada entre os empreendedores iniciais, têm-se: Arábia Saudita (53,2%), Omã (48,9%) e Panamá (45,3%). Entre os de renda média apareceram: Guatemala (46,9%) e Indonésia (41,8%). E entre os de renda baixa destacou-se a Índia, em que 76,8% dos empreendedores iniciais seguem a tradição dos negócios familiares.

Comparando-se com os empreendedores nascentes, o Brasil, país de renda média, mostrou nível similar à Grécia (27%), Catar (27,9%) e Kuwait (27,9%), ficando próximo aos Estados Unidos (26,8%), sendo todos os quatro classificados entre os países de alta renda.

Chamou a atenção o caso da Itália, país de alta renda, onde essa motivação é bem fraca entre os empreendedores nascentes (7,1%) em contraste com a intensidade encontrada entre os empreendedores novos, que atingiu 43,2%.

Os países nos quais essa motivação se revelou mais baixa entre os empreendedores novos foram: Coreia do Sul (3%), Cazaquistão (5,1%) e Rússia (9,2%).

Tabela 2.2

Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos)¹ que afirmaram que “continuar uma tradição familiar” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Iniciais (TEA)
América Latina e Caribe	Brasil	M	27,5	27,0	27,4
	Chile	A	35,5	41,1	37,1
	Colômbia	M	34,9	39,0	37,1
	Guatemala	M	40,3	51,1	46,9
	Panamá	A	43,2	51,3	45,3
	Uruguai	A	24,7	28,4	25,9
Europa e América do Norte	Alemanha	A	77,2	36,6	62,0
	Áustria	A	19,3	23,5	21,1
	Canadá	A	30,1	51,3	39,5
	Chipre	A	19,8	22,8	21,3
	Croácia	A	29,0	26,9	28,7
	Eslováquia	A	31,1	36,6	32,4
	Eslovênia	A	22,2	22,8	21,6
	Espanha	A	15,6	18,7	17,4
	Estados Unidos	A	26,8	32,5	28,6
	Grécia	A	27,0	40,5	35,7
	Itália	A	7,1	43,2	26,5
	Letônia	A	26,6	31,1	27,5
	Luxemburgo	A	15,2	19,5	16,6
	Noruega	A	9,7	15,3	11,8
	Países Baixos	A	16,9	37,1	24,6
	Polônia	A	16,5	24,3	20,4
Reino Unido	A	18,7	23,8	20,7	
Rússia	M	24,9	9,2	16,5	
Suécia	A	21,3	28,5	24,2	
Suíça	A	21,9	16,5	20,1	
Oriente Médio e África	Angola	B	38,7	33,8	37,3
	Arábia Saudita	A	55,1	51,1	53,2
	Burkina Faso	B	34,6	32,6	34,0
	Catar	A	27,9	27,7	27,7
	Egito	B	33,3	41,6	38,1
	Emirados Árabes Unidos	A	38,7	54,3	47,6
	Irã	M	17,8	20,3	19,0
	Israel	A	14,6	21,7	17,5
	Kuwait	A	27,9	34,6	30,6
	Marrocos	B	28,8	15,6	21,4
	Omã	A	47,5	50,2	48,9
Togo	B	24,0	48,8	32,6	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	11,1	5,1	8,6
	Coreia do Sul	A	6,1	3,0	5,0
	Índia	B	77,4	76,3	76,8
	Indonésia	M	58,6	36,3	41,8
	Taiwan	A	22,1	27,3	25,6

Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores iniciais que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

2.1.2. Para Construir uma Grande Riqueza ou uma Renda Muito Alta

O desejo de criar uma grande riqueza ou ter uma renda muito alta é um importante motivador para o empreendedorismo e, entre os empreendedores brasileiros, foi o terceiro impulsionador mais sinalizado. Lembrando que esta motivação poderia estar atrelada a outras motivações, dado que os respondentes podiam fazer mais de uma escolha.

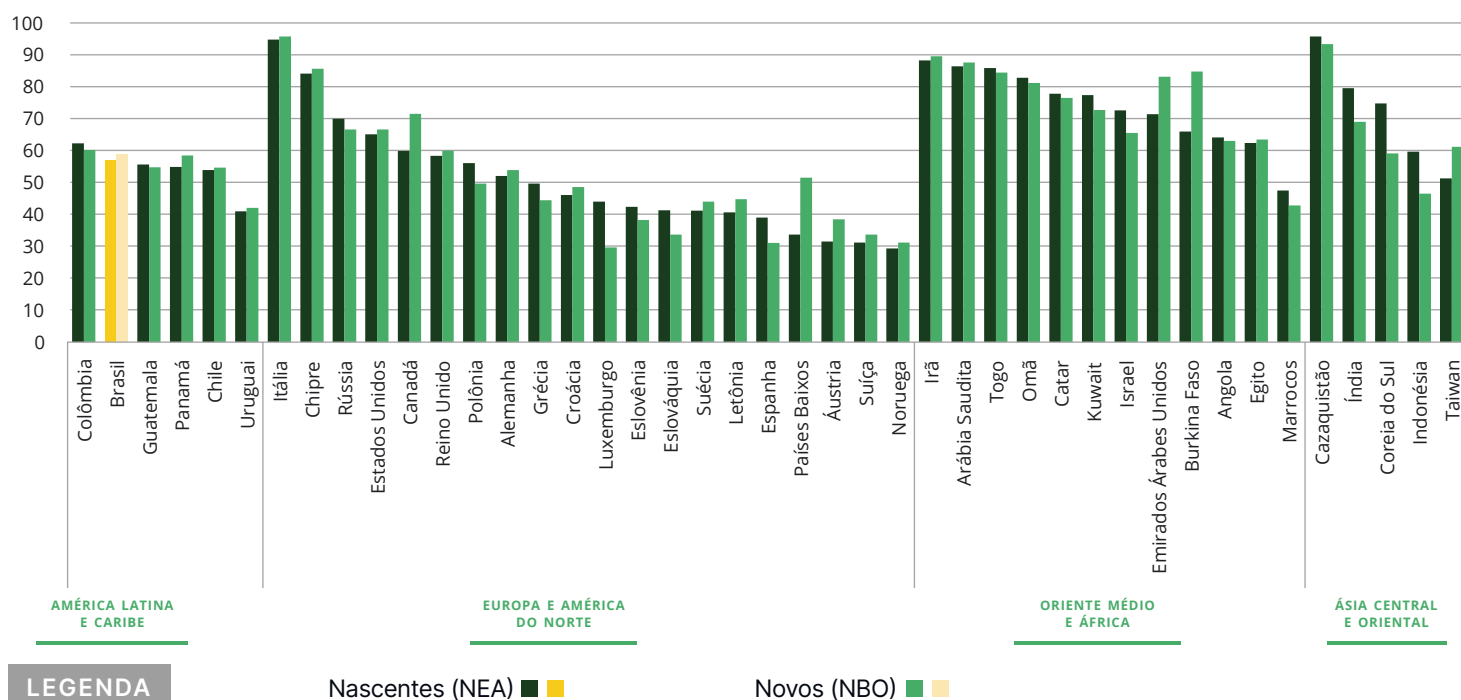
Na **tabela 2.3** são mostrados os percentuais deste motivador entre as 43 economias participantes do GEM 2020. Para os empreendedores

brasileiros, 56,9% dos nascentes e 58,7% dos novos, esta motivação foi importante para fazê-los decidir a se engajarem em seus empreendimentos.

Desse modo, o Brasil se posicionou como o 22º nesta motivação (**gráfico 2.2**), entre os empreendedores iniciais, sendo que na América Latina e Caribe somente foi superado pela Colômbia, outro país de renda média, para o qual esta motivação obteve 61,6%.

Gráfico 2.2

Percentual dos empreendedores¹ nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que "construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta" estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

Os dez países que alcançaram os maiores percentuais (**tabela 2.3**) na afirmativa que enfocava a construção de riqueza ou renda muito alta foram: Itália (95,3%), Cazaquistão (94,9%), Irã (88,9%), Arábia Saudita (86,9%), Togo (85,5%), Chipre (85,2%), Emirados Árabes Unidos

(77,7%), Catar (77,5%), Burkina Faso (76,1%) e Kuwait (76%). Dentre estes, apenas um país – o Irã – é de renda média, e dois são de baixa renda – Togo e Burkina Faso. Os demais são de alta renda.

Tabela 2.3

Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos)¹ que afirmaram que “construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Iniciais (TEA)
América Latina e Caribe	Brasil	M	56,9	58,7	57,7
	Chile	A	54,0	54,8	53,6
	Colômbia	M	62,3	60,2	61,6
	Guatemala	M	55,6	54,8	54,8
	Panamá	A	54,9	58,5	56,3
	Uruguai	A	41,0	42,1	41,4
Europa e América do Norte	Alemanha	A	52,1	53,9	52,2
	Áustria	A	31,5	38,5	33,4
	Canadá	A	59,9	71,5	64,2
	Chipre	A	84,2	85,7	85,2
	Croácia	A	46,1	48,6	47,0
	Eslováquia	A	41,3	33,7	38,3
	Eslovênia	A	42,4	38,3	39,7
	Espanha	A	39,1	31,1	34,9
	Estados Unidos	A	65,1	66,7	66,0
	Grécia	A	49,7	44,5	45,8
	Itália	A	94,8	95,8	95,3
	Letônia	A	40,7	44,8	41,8
	Luxemburgo	A	44,0	29,7	40,3
	Noruega	A	29,4	31,3	30,1
	Países Baixos	A	33,7	51,5	40,9
	Polônia	A	56,1	49,7	52,8
Reino Unido	A	58,5	60,0	59,4	
Rússia	M	70,1	66,7	68,7	
Suécia	A	41,3	44,0	42,8	
Suíça	A	31,2	33,7	32,5	
Oriente Médio e África	Angola	B	64,1	63,1	63,8
	Arábia Saudita	A	86,4	87,6	86,9
	Burkina Faso	B	66,1	84,8	76,1
	Catar	A	77,8	76,6	77,5
	Egito	B	62,4	63,5	62,8
	Emirados Árabes Unidos	A	71,4	83,2	77,7
	Irã	M	88,3	89,6	88,9
	Israel	A	72,6	65,6	71,2
	Kuwait	A	77,4	72,8	76,0
	Marrocos	B	47,6	42,8	45,2
	Omã	A	82,8	81,2	82,2
Togo	B	85,9	84,5	85,5	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	95,8	93,4	94,9
	Coreia do Sul	A	74,9	59,2	68,6
	Índia	B	79,6	69,1	74,7
	Indonésia	M	59,7	46,6	49,8
	Taiwan	A	51,4	61,3	57,2

Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores iniciais que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

2.1.3. Para Fazer Diferença no Mundo

Desde o ciclo de 2019, no qual o GEM passou a adotar as novas classificações para a motivação, evidenciou-se que o desejo de fazer diferença no mundo, oferecendo soluções para os problemas, melhorando o contexto social, ambiental, cultural, econômico onde estão inseridos, é uma motivação importante e frequente entre os empreendedores⁸.

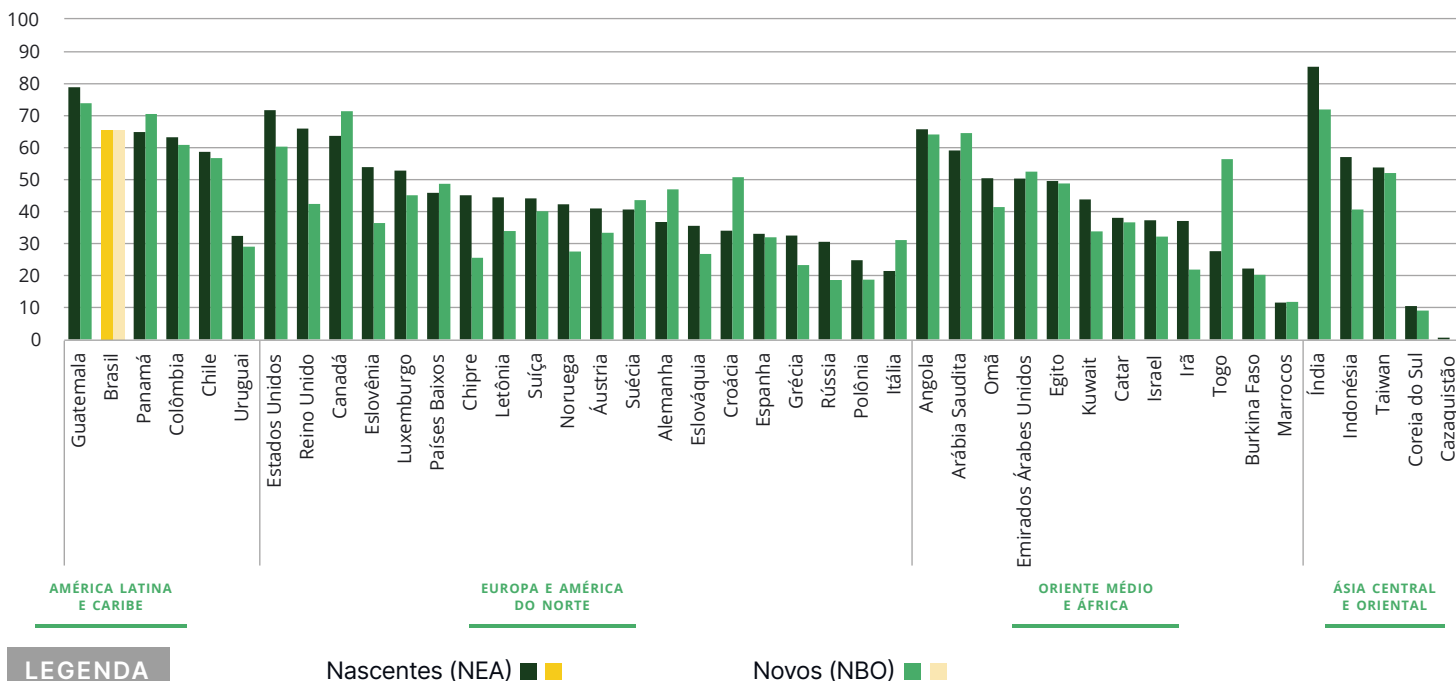
O resultado do Brasil de 65,5%, praticamente igual entre os empreendedores nascentes e novos (**gráfico 2.3 e tabela 2.4**), colocou-o como o 6º país em que esta motivação foi mais frequentemente indicada como impulsionadora dos esforços dos empreendedores iniciais. Na América Latina e Caribe, o Brasil somente foi superado pela Guatemala (76,7%) e pelo Panamá (66,6%); e em cinco dos seis países desta região seus empreendedores iniciais pontuaram esta

motivação acima de 58%, e apenas no Uruguai esta motivação ficou com 31,7%.

Examinando-se os resultados dos países, observou-se que dez países obtiveram percentuais acima de 58%: Índia (80,7%), Guatemala (76,7%), Estados Unidos (68,2%), Panamá (66,6%), Canadá (66,4%), Brasil (65,5%), Angola (65,3%), Colômbia (62,9%), Arábia Saudita (60,8%) e Chile (58,4%). Pode se observar que essa motivação se mostra especialmente forte entre os países da América Latina, visto que cinco deles estão posicionados entre os dez listados. Observou-se que, entre estes dez, nenhum país europeu foi incluído. Com respeito aos grupos de renda, dois países são classificados como de baixa renda – Índia e Angola –, três estão entre os de renda média – Guatemala, Brasil e Colômbia –, enquanto os outros cinco são de renda alta.

Gráfico 2.3

Percentual dos empreendedores¹ nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “fazer diferença no mundo” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

Notou-se que esta motivação não parece importante em alguns países, como: Cazaquistão (0,4%), Coreia do Sul (10%) e Marrocos (11,8%).

⁸ BOSMA, N. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report*. GERA: London, 2020.

Tabela 2.4

Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos)¹ que afirmaram que “fazer diferença no mundo” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Iniciais (TEA)
América Latina e Caribe	Brasil	M	65,4	65,5	65,5
	Chile	A	58,7	56,8	58,4
	Colômbia	M	63,3	60,9	62,9
	Guatemala	M	79,0	73,9	76,7
	Panamá	A	64,9	70,6	66,6
	Uruguai	A	32,4	29,0	31,7
Europa e América do Norte	Alemanha	A	36,7	47,0	39,8
	Áustria	A	41,0	33,4	39,0
	Canadá	A	63,8	71,5	66,4
	Chipre	A	45,1	25,6	37,5
	Croácia	A	34,1	50,8	38,9
	Eslováquia	A	35,5	26,7	33,6
	Eslovênia	A	53,9	36,4	44,6
	Espanha	A	33,1	32,0	32,3
	Estados Unidos	A	71,8	60,4	68,2
	Grécia	A	32,5	23,3	26,9
	Itália	A	21,4	31,1	26,6
	Letônia	A	44,5	33,9	39,8
	Luxemburgo	A	52,9	45,1	51,1
	Noruega	A	42,4	27,5	36,7
	Países Baixos	A	45,9	48,7	46,6
Polônia	A	24,9	18,8	22,0	
Reino Unido	A	66,0	42,4	57,6	
Rússia	M	30,6	18,6	24,2	
Suécia	A	40,7	43,6	41,5	
Suíça	A	44,2	40,1	42,5	
Oriente Médio e África	Angola	B	65,8	64,2	65,3
	Arábia Saudita	A	59,2	64,6	60,8
	Burkina Faso	B	22,2	20,3	21,3
	Catar	A	38,0	36,7	37,6
	Egito	B	49,6	48,8	49,2
	Emirados Árabes Unidos	A	50,3	52,5	52,4
	Irã	M	37,1	21,8	30,1
	Israel	A	37,3	32,1	35,6
	Kuwait	A	43,8	33,8	40,1
	Marrocos	B	11,6	11,8	11,8
	Omã	A	50,5	41,5	47,9
Togo	B	27,7	56,5	36,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	0,6	0,0	0,4
	Coreia do Sul	A	10,4	9,0	10,0
	Índia	B	85,3	72,0	80,7
	Indonésia	M	57,1	40,7	44,7
	Taiwan	A	53,8	52,1	52,5

Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores iniciais que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

2.1.4. Para Ganhar a Vida porque os Empregos são Escassos

A necessidade de ganhar a vida e garantir um sustento devido à falta de empregos parece ter se intensificado em 2020, dado que o mundo foi atingido severamente pelos impactos causados pela pandemia do coronavírus. Essa motivação, que apresenta forte semelhança com empreendedorismo por necessidade, dado que o empreendedor inicia o negócio pela não existência de outras alternativas de ganhar a vida e garantir renda, aparece com percentuais elevados na maioria dos países, independentemente de suas classificações de renda.

Quase 82% dos empreendedores brasileiros iniciais (**tabela 2.5**) – abrangendo, portanto, os empreendedores nascentes e novos – indicaram que ganhar a vida porque os empregos são escassos era o motivador das suas iniciativas. Esse dado revela ser esta motivação a mais frequentemente apontada no país. No entanto, apesar de ser coerente com a situação econômica do Brasil, intensificada com a crise provocada pela pandemia de Covid-19, que impactou severamente a economia e provocou a perda

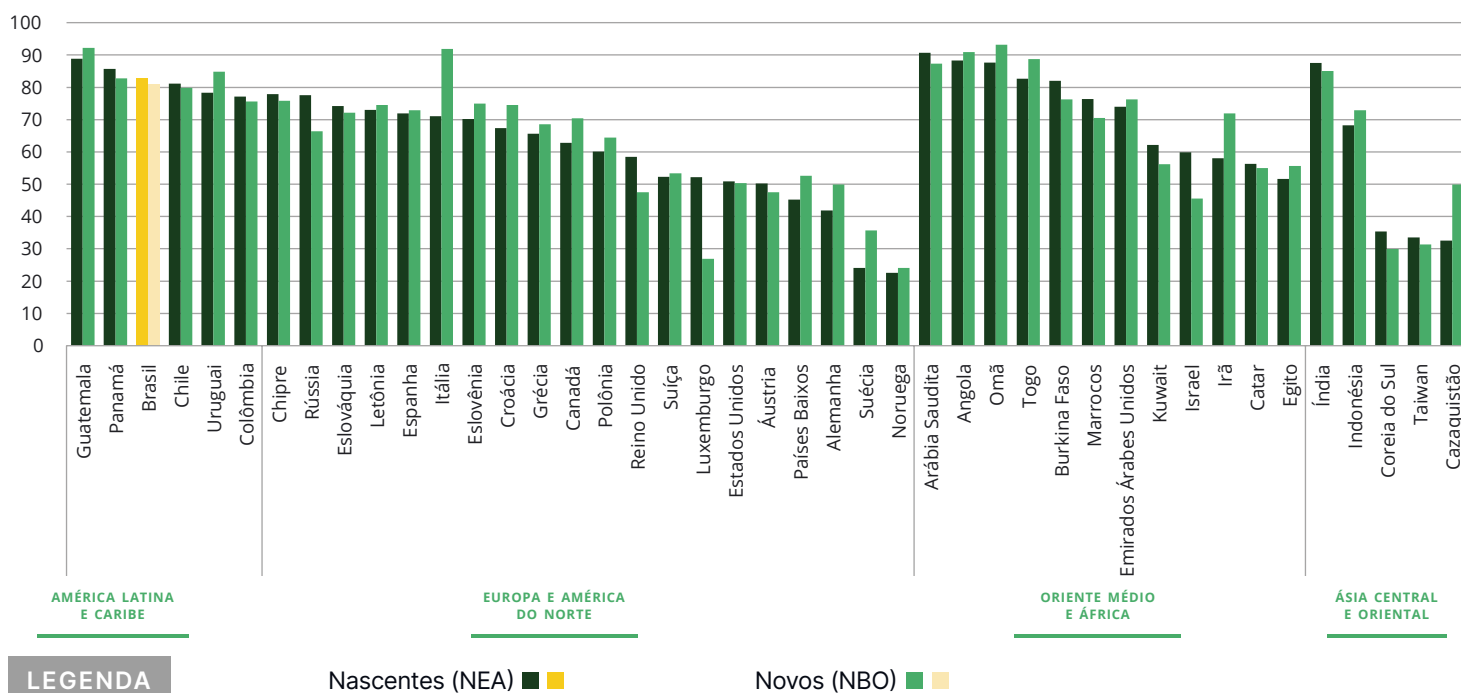
de muitos empregos, ficou um pouco abaixo dos 88% que escolheram esta motivação no ano de 2019.

Na América Latina e Caribe esta motivação se mostrou particularmente intensa (**gráfico 2.4 e tabela 2.5**), sendo que os seis países participantes na APS em 2020 pontuaram esta motivação acima de 77%, percentual indicado pelos empreendedores iniciais da Colômbia, até os 91,1% da Guatemala. E revelou-se menos intensa para quatro países, sendo dois nórdicos e dois asiáticos: Noruega (23,1%), Suécia (28,9%), Coreia do Sul (32,9%) e Taiwan (32,8%).

Tomando-se como referência os percentuais de empreendedores iniciais (TEA) que indicaram ser esta a motivação mais intensa para empreender, acima de 80% há 11 países: Guatemala, Omã, Angola, Arábia Saudita, Índia, Panamá, Togo, Itália, Brasil, Chile e Uruguai. Destacou-se a Guatemala com 91,1%, e o Brasil se classificou na 9ª posição.

Gráfico 2.4

Percentual dos empreendedores¹ nascentes (NEA) e novos (NBO) que afirmaram que “ganhar a vida porque os empregos são escassos” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

Analizados com respeito aos seus níveis de renda per capita, seis países de renda alta estão entre eles: Omã (89,8%), Arábia Saudita (89,4%), Panamá (84,7%), Itália (82,2%), Chile (81,2%) e

Uruguai (80%). Dois estão entre os de média renda: Guatemala (91,1%) e Brasil (81,9%). Três países estão entre os de baixa renda: Angola (89,5%), Índia (87,3%) e Togo (84,6%).

Tabela 2.5

Percentual dos empreendedores iniciais (nascentes e novos)¹ que afirmaram que “ganhar a vida porque os empregos são escassos” estava entre as suas motivações para começar o novo negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)	Iniciais (TEA)
América Latina e Caribe	Brasil	M	82,8	80,9	81,9
	Chile	A	81,1	79,9	81,2
	Colômbia	M	77,1	75,7	77,0
	Guatemala	M	88,9	92,3	91,1
	Panamá	A	85,7	82,8	84,7
	Uruguai	A	78,4	84,9	80,0
Europa e América do Norte	Alemanha	A	41,9	49,9	45,1
	Áustria	A	50,2	47,5	49,3
	Canadá	A	62,8	70,4	66,1
	Chipre	A	78,0	75,9	77,4
	Croácia	A	67,4	74,5	69,4
	Eslováquia	A	74,2	72,2	73,8
	Eslovênia	A	70,2	74,9	72,2
	Espanha	A	71,9	72,9	72,3
	Estados Unidos	A	50,9	50,3	50,2
	Grécia	A	65,6	68,6	69,0
	Itália	A	71,0	91,9	82,2
	Letônia	A	73,1	74,6	73,6
	Luxemburgo	A	52,2	26,9	44,3
	Noruega	A	22,5	24,1	23,1
	Países Baixos	A	45,3	52,6	47,8
	Polônia	A	60,1	64,4	62,0
Reino Unido	A	58,5	47,5	54,4	
Rússia	M	77,5	66,5	71,4	
Suécia	A	24,1	35,7	28,9	
Suíça	A	52,3	53,3	52,0	
Oriente Médio e África	Angola	B	88,3	91,0	89,5
	Arábia Saudita	A	90,7	87,3	89,4
	Burkina Faso	B	82,0	76,3	79,4
	Catar	A	56,3	55,0	56,6
	Egito	B	51,6	55,7	54,0
	Emirados Árabes Unidos	A	73,9	76,3	74,6
	Irã	M	58,0	71,9	64,8
	Israel	A	59,9	45,6	53,6
	Kuwait	A	62,2	56,2	59,6
	Marrocos	B	76,4	70,5	72,8
	Omã	A	87,7	93,2	89,8
Togo	B	82,7	88,8	84,6	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	32,5	49,9	40,0
	Coreia do Sul	A	35,4	29,9	32,9
	Índia	B	87,6	85,0	87,3
	Indonésia	M	68,2	72,9	71,4
	Taiwan	A	33,5	31,3	32,8

Fonte: GEM 2020

¹ Empreendedores iniciais que concordam totalmente ou parcialmente com a motivação apresentada.

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

2.2. Empreendedorismo por Oportunidade ou Necessidade e a Situação de Ocupação do Empreendedor

Apresentam-se na **tabela 2.6** tanto a proporção dos empreendedores nascentes (NEA) quanto dos novos (NBO) sobre o resultado geral da TEA em relação a empreender por oportunidade e por necessidade. Entre os empreendedores brasileiros nascentes foi menor o percentual dos que empreendiam por oportunidade (40,5%) do que os que estavam empreendendo por necessidade (53,9%), numa razão de 0,8, ou seja, para cada 100 empreendedores por necessidade havia 80 empreendendo

por oportunidade. Entre os empreendedores novos praticamente não se detectou diferença entre as proporções de empreender por oportunidade e por necessidade, visto que as percentagens sobre a TEA foram muito próximas: 47% para oportunidade e 47,9% para necessidade, numa razão de 1, o que quer dizer que para cada empreendedor iniciando seu negócio por oportunidade tinha-se um empreendedor iniciando por necessidade.

Tabela 2.6

Motivação dos empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO): taxas¹ (em %) para oportunidade e necessidade, proporção² (em %), e razão³ entre oportunidade e necessidade - Brasil - 2020

Motivação	Nascentes (NEA)		Novos (NBO)	
	Taxas	Proporção sobre a TEA	Taxas	Proporção sobre a TEA
Oportunidade	4,1	40,5	6,3	47,0
Necessidade	5,5	53,9	6,4	47,9
Razão		0,8		1,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.

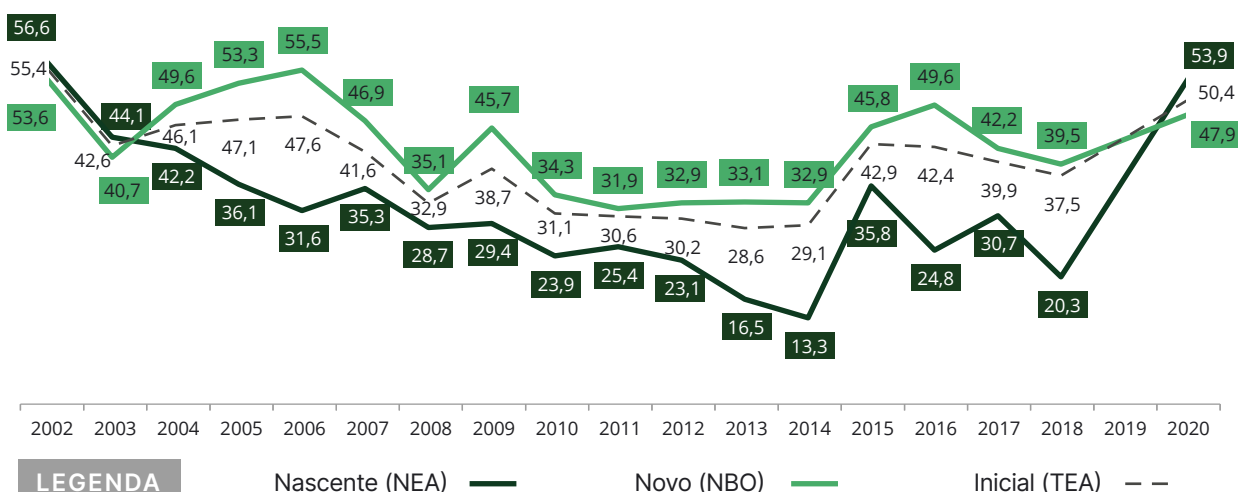
³ Exemplo de interpretação: para cada 100 nascentes que empreendem por necessidade, existem 80 que empreendem por oportunidade.

No **gráfico 2.5**, mostram-se, de 2002 a 2020 (com exceção de 2019, pois não foram coletados os dados), os percentuais dos empreendedores por necessidade, nos diferentes estágios dos empreendimentos - nascentes (NEA) e

novos (NBO) - e a sua totalização como empreendedores iniciais (TEA). Pode-se observar que o empreendedorismo por necessidade tem variado ao longo do tempo em função das fases econômicas vividas pelo país.

Gráfico 2.5

Empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial (nascente e novo) - Brasil - 2002:2018 e 2020



Fonte: GEM Brasil 2020

Obs.: No ano de 2019 não foi realizada a coleta desse dado.

Ao focalizar nas proporções das taxas dos empreendedores nascentes (NEA) que decidiram iniciar seus negócios por necessidade durante esses anos, pode-se dizer que houve uma tendência a diminuir esta motivação até 2014, quando atingiu 13,3%, percentual que variou depois entre crescimentos e decréscimos até 2018, quando atingiu 20,3%, mostrando uma tendência mais firme de crescimento a partir daí, alcançando 53,9% em 2020, quase colocando o Brasil no nível em que iniciou essa série, em 2002. Essas variações refletem, sobretudo de 2014 em diante, os anos de crises econômicas e políticas, que reduziram a capacidade de crescimento da economia, e em 2020, adicionou-se o impacto da pandemia do coronavírus.

Examinando-se a curva das proporções das taxas dos empreendedores novos (NBO), percebe-se que seu traçado é um pouco diferente, pois nunca caiu abaixo de 31%. Os menores valores foram registrados no período entre 2010 e 2014, voltando a crescer a partir daí, subindo para o nível de mais de 40%, e em 2020 ficou em 47,9%. Parece, então, que a intensidade da motivação empreender por necessidade é

mais estável nesta categoria dos empreendedores novos. O traçado da curva com os percentuais de empreendedores iniciais (TEA) que criaram seus negócios por necessidade tem um desenho similar à dos empreendedores novos (NBO). E de 2018 para 2020 mostrou um crescimento importante do empreendedorismo por necessidade: de 37,5% para 50,4%.

A pesquisa APS de 2020 indagou também sobre a situação empregatícia dos empreendedores nascentes e novos nos três meses anteriores ao início de seus negócios. O conhecimento desta situação permite evidenciar melhor as motivações que impulsionaram os empreendedores a agir, e a se decidirem por iniciar um negócio. Estes dados são mostrados na **tabela 2.7**, em que declararam estar desempregados 46,2% dos empreendedores brasileiros nascentes e 43% dos iniciais. Na pergunta seguinte, sobre a influência da situação de desemprego como impulsionador na iniciativa de empreender, percebeu-se quão forte é esta motivação, porque 91% dos empreendedores nascentes e 87,3% dos empreendedores novos sinalizaram-na afirmativamente.

Tabela 2.7

Percentual de empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO) segundo a condição de ocupação anterior à abertura do negócio - Brasil - 2020

Questão	Nascentes (NEA)	Novos (NBO)
Nos três meses antes do início da atividade, estava desempregado e não arrumava emprego?	46,2	43,0
<i>Para os que afirmaram estar desempregados</i>		
O desemprego contribuiu ou acelerou a abertura da atividade?	91,0	87,3

Fonte: GEM Brasil 2020

As dificuldades reais de se posicionar no mercado de trabalho têm atuado sobre as pessoas motivando-as a empreender como alternativa de geração de renda para si mesmas, para poder sustentar a si e a sua família, pois é fato que o mercado brasileiro de trabalho mostra contração a partir de 2012. Na série de dados baseados na PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua), do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística),

o Brasil fechou o ano de 2020 com uma taxa de desocupação de 13,9%, significando 13,9 milhões de pessoas disponíveis e dispostas a trabalhar⁹. Assim, essa motivação apareceu com muita força entre os entrevistados na pesquisa GEM 2020, e a princípio pode-se pensar que seriam estes os empreendedores por necessidade, em oposição aos empreendedores por oportunidade.

⁹ https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Trimestral/Quadro_Sintetico/2020/pnadc_202004_trimestre_quadrosintetico.pdf

2.3. Principais Atividades Econômicas dos Empreendedores em Estágio Inicial segundo a Motivação

Em relação às atividades levadas a cabo pelos empreendedores iniciais que empreenderam por necessidade ou por oportunidade, os dados constantes da **tabela 2.8** revelam que os de maior participação percentual são exatamente os mesmos entre essas duas categorias de empreendedores iniciais, sendo elas: as duas na área de serviços de alimentação (serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada; e restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebida); comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios; e cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza. Somando-se

essas quatro atividades, têm-se 25,4% para os empreendedores por oportunidade e 35,9% para os empreendedores por necessidade.

Contudo, a categoria “por oportunidade” se distingue por um leque de atividades que embutem conteúdos mais técnicos e de expertise obtidas por estudo formal e experiências, com destaques para: atividades profissionais, científicas e técnicas (2,4%), atividades jurídicas, exceto cartórios (2,3%), comércio varejista de outros produtos novos (2,2%), fabricação de produtos diversos (1,9%), atividades de ensino (1,9%), totalizando 10,7%.

Tabela 2.8

Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores em estágio inicial segundo a motivação - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores iniciais			
Oportunidade		Necessidade	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	8,5	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	12,8
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,6	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	8,4
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,3	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	8,1
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	4,0	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,6
Transporte rodoviário de carga	3,8	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	4,9
Manutenção e reparação de veículos automotores	3,0	Construção de edifícios	3,5
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,0	Manutenção e reparação de veículos automotores	3,4
Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	2,7	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,4
Atividades profissionais, científicas e técnicas	2,4		
Atividades jurídicas, exceto cartórios	2,3		
Comércio varejista de outros produtos novos	2,2		
Comércio varejista de produtos de padaria, laticínio, doces, balas e semelhantes	2,1		
Fabricação de produtos diversos	1,9		
Atividades de ensino	1,9		
Outras atividades	49,2	Outras atividades	49,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas – CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

CAPÍTULO - 3

3

Empreendedorismo e Características Socioeconômicas da População

Empreendedorismo e Características Socioeconômicas da População



Este capítulo apresenta estatísticas segundo estratos de características socioeconômicas de sexo, idade, escolaridade e renda familiar mensal dos brasileiros e dos demais países estudados no GEM 2020.

O capítulo também traz informações sobre a ocupação exercida pelos empreendedores brasileiros em paralelo à condução de um negócio próprio; as motivações dos empreendedores iniciais; e as principais atividades econômicas, relacionando essas variáveis às diferenças socioeconômicas.

3.1. Intensidade da Atividade Empreendedora conforme as Características Socioeconômicas

Neste item são analisadas as diferenças na intensidade da atividade empreendedora nos estágios nascente, novo e estabelecido para cada estrato das características socioeconômicas. As

informações geradas poderão auxiliar no desenvolvimento de programas, políticas públicas e ações, conforme as características específicas dos diferentes públicos a serem atendidos.

3.1.1. Sexo

A **tabela 3.1** mostra que em 2020, no Brasil, a intensidade da atividade empreendedora em estágio nascente foi maior entre as mulheres (11,2%) do que entre os homens. Essa situação não se repete nos demais estágios; ao contrário, considerando o empreendedorismo novo e estabelecido, o que se nota é uma importante diminuição das taxas femininas, na comparação com 2019. A taxa de empreendedorismo estabelecido para as mulheres sofreu uma redução de mais de 60%, enquanto entre os homens, embora a redução também tenha sido expressiva, não chegou a 35%.

Entre os novos, pode-se dizer que a diferença entre empreendedores homens e mulheres foi ainda mais notável, já que entre os homens, na comparação com 2019, houve um discreto aumento na taxa de empreendedorismo. No caso das mulheres, uma redução expressiva (36,6%).

Algumas inferências podem ser apontadas a partir do retrato traçado: mais mulheres foram impelidas a iniciar uma atividade empreendedora em 2020 de modo a contribuir com a renda familiar, dada uma situação de crise econômica motivada por uma crise sanitária, e aumento mais acentuado do desemprego entre as mulheres em 2020¹⁰. Isso se

Tabela 3.1

Taxas específicas¹ (%) e variações² entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo o sexo - Brasil - 2019 e 2020

Sexo	Iniciais (TEA)			Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação
Masculino	23,5	25,6	8,7	8,6	9,2	6,7	15,7	16,8	7,1	18,4	12,0	-34,9
Feminino	23,1	21,3	-7,6	7,5	11,2	48,8	16,0	10,1	-36,6	13,9	5,4	-61,5

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 9,2% dos homens no Brasil eram empreendedores nascentes em 2020).

² Variação percentual da taxa de empreendedorismo em cada categoria da população (p. ex.: Entre 2019 e 2020 houve um aumento de 48,8% na taxa de empreendedorismo nascente entre as mulheres no Brasil).

¹⁰ <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/29520-desemprego-chega-a-14-6-no-terceiro-trimestre-com-alta-em-10-estados>

reflete na taxa aumentada de empreendedorismo nascente; ao mesmo tempo as empreendedoras que já tinham negócios em operação participaram de forma menos intensa da dinâmica do empreendedorismo no Brasil, quer seja pela dificuldade de manterem o empreendimento

propriamente dito, quer seja pelas novas necessidades surgidas em termos de arranjo familiar, por exemplo, a assistência aos filhos diante de um cenário de isolamento social e da interrupção das atividades escolares.

Tabela 3.2 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o sexo - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	Masculino	Feminino	Razão ³
América Latina e Caribe	Brasil	M	25,6	21,3	1,2
	Chile	A	29,9	22,1	1,4
	Colômbia	M	32,2	30,2	1,1
	Guatemala	M	31,3	25,5	1,2
	Panamá	A	35,6	29,1	1,2
	Uruguai	A	23,8	20,1	1,2
Europa e América do Norte	Alemanha	A	5,1	4,4	1,2
	Áustria	A	7,0	5,3	1,3
	Canadá	A	17,3	13,9	1,2
	Chipre	A	11,0	6,1	1,8
	Croácia	A	16,1	9,3	1,7
	Eslováquia	A	18,8	8,9	2,1
	Eslovênia	A	7,1	4,8	1,5
	Espanha	A	5,6	4,8	1,2
	Estados Unidos	A	17,3	13,6	1,3
	Grécia	A	10,6	6,7	1,6
	Itália	A	2,9	0,9	3,2
	Letônia	A	20,0	11,2	1,8
	Luxemburgo	A	10,9	4,9	2,2
	Noruega	A	10,2	4,9	2,1
	Países Baixos	A	13,4	9,6	1,4
	Polônia	A	3,8	2,4	1,6
Reino Unido	A	9,5	6,2	1,5	
Rússia	M	9,7	7,3	1,3	
Suécia	A	9,7	4,8	2,0	
Suíça	A	9,8	8,7	1,1	
Oriente Médio e África	Angola	B	48,1	51,1	0,9
	Arábia Saudita	A	17,0	17,7	1,0
	Burkina Faso	B	24,8	21,5	1,2
	Catar	A	18,4	12,3	1,5
	Egito	B	16,7	5,4	3,1
	Emirados Árabes Unidos	A	16,8	12,2	1,4
	Irã	M	10,9	5,1	2,2
	Israel	A	10,4	6,7	1,5
	Kuwait	A	20,4	16,9	1,2
	Marrocos	B	9,8	4,5	2,2
	Omã	A	14,7	17,3	0,9
Togo	B	29,8	35,6	0,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	19,3	20,9	0,9
	Coreia do Sul	A	15,3	10,6	1,5
	Índia	B	7,9	2,6	3,0
	Indonésia	M	9,1	10,0	0,9
	Taiwan	A	9,6	7,3	1,3

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 25,6% dos homens no Brasil eram empreendedores iniciais em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

³ Exemplo de interpretação: Para cada 1 mulher empreendedora inicial, 3 homens eram empreendedores iniciais na Índia em 2020.

Olhando para o Brasil em perspectiva, em relação às demais 42 economias da pesquisa GEM 2020, as **tabelas 3.2 e 3.3** apresentam as taxas de empreendedorismo inicial (TEA) e estabelecido (EBO) segundo o sexo. Também apresentam o indicador “razão” entre homens e mulheres em cada estágio do empreendedorismo.

O conteúdo desta seção foca no indicador “razão”. Segundo a **tabela 3.2**, a Itália foi o país de maior diferença (razão de 3,2) entre o número de homens em comparação com o número de mulheres que eram empreendedores iniciais. Isso significa que, dentre as pessoas consideradas como empreendedores iniciais, aproximadamente três (3,2) eram homens enquanto uma era mulher em 2020. Egito (3,1) e Índia (3) são respectivamente os países de segunda e terceira maiores razões. Seis outros países têm razão também maior ou igual a 2. Quatro deles são de renda alta e da Europa (Luxemburgo, Eslováquia, Noruega e Suécia), um é de renda média e do Oriente Médio (Irã) e um é de renda baixa e da África (Marrocos). Esses dados mistos não permitem afirmar se o nível de razão dos países tem alguma correspondência com o nível de renda deles.

De modo similar, as economias de maior atividade empreendedora inicial entre as mulheres (razão menor que 1) têm variados níveis de renda. Porém estão concentradas nas regiões da África e Oriente Médio (Angola = 0,9; Omã = 0,9; Togo = 0,8) e Ásia Central e Oriental (Cazaquistão e Indonésia, ambos com 0,9). Na Arábia Saudita a razão é igual a 1, o que indica a existência de um equilíbrio em relação ao sexo dos empreendedores.

A lista de economias (**tabela 3.3**) com suas respectivas razões relativas aos empreendimentos estabelecidos (EBO) mostra cinco economias como as mais desequilibradas segundo a proporção de homens empreendedores em comparação com cada empreendedora. A razão das cinco indica homens empreendedores estabelecidos em número muito maior do que o de mulheres empreendedoras estabelecidas. Essas cinco economias são de renda e regiões distintas sendo, em ordem decrescente de razão: Egito (6), de baixa renda; Itália (4,8) e Catar (3,6), ambas de renda alta; Irã (3,4), de renda média; e Marrocos (3,3), de renda baixa.

Todas as demais economias, exceto Angola, apresentam a razão maior ou igual a 1 e menor que 3, estando o Brasil nesse intervalo com razão de 2,2. No grupo das economias de renda alta, o país que apresentou a maior razão foi a Itália (4,8). Desde 2005, o número de mulheres proprietárias de empresas individuais registradas nas Câmaras de Comércio na Itália está em queda¹¹. Ademais, no empreendedorismo estabelecido (EBO), entre todos os países, apenas Angola tem mais mulheres do que homens à frente de negócios, com razão de 0,8.

¹¹ <https://www.statista.com/statistics/728779/number-of-female-owners-of-individual-enterprises-registered-at-chambers-of-commerce-italy/>

Tabela 3.3

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo o sexo - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	Masculino	Feminino	Razão ³
América Latina e Caribe	Brasil	M	12,0	5,4	2,2
	Chile	A	7,1	5,1	1,4
	Colômbia	M	5,6	5,3	1,1
	Guatemala	M	15,1	9,7	1,5
	Panamá	A	5,5	2,6	2,1
	Uruguai	A	7,1	3,2	2,3
Europa e América do Norte	Alemanha	A	8,1	4,1	2,0
	Áustria	A	9,6	5,9	1,6
	Canadá	A	8,7	5,9	1,5
	Chipre	A	9,9	4,7	2,1
	Croácia	A	4,9	3,5	1,4
	Eslováquia	A	9,2	3,8	2,4
	Eslovênia	A	9,2	4,6	2,0
	Espanha	A	7,7	5,8	1,3
	Estados Unidos	A	12,6	7,3	1,7
	Grécia	A	18,2	10,9	1,7
	Itália	A	3,7	0,8	4,8
	Letônia	A	15,3	6,9	2,2
	Luxemburgo	A	4,8	2,2	2,2
	Noruega	A	5,6	2,5	2,2
	Países Baixos	A	9,1	4,8	1,9
Polônia	A	16,6	7,9	2,1	
Reino Unido	A	8,8	4,2	2,1	
Rússia	M	5,6	3,8	1,5	
Suécia	A	8,4	3,6	2,3	
Suíça	A	8,2	5,3	1,6	
Oriente Médio e África	Angola	B	8,4	10,0	0,8
	Arábia Saudita	A	6,1	3,8	1,6
	Burkina Faso	B	15,4	10,0	1,5
	Catar	A	7,1	2,0	3,6
	Egito	B	8,8	1,5	6,0
	Emirados Árabes Unidos	A	2,9	1,8	1,6
	Irã	M	22,4	6,7	3,4
	Israel	A	5,7	2,7	2,1
	Kuwait	A	7,2	3,3	2,2
	Marrocos	B	10,5	3,2	3,3
	Omã	A	3,4	1,6	2,1
Togo	B	18,7	17,0	1,1	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	4,5	4,0	1,1
	Coreia do Sul	A	20,7	11,3	1,8
	Índia	B	7,7	4,0	1,9
	Indonésia	M	14,1	8,7	1,6
	Taiwan	A	14,3	8,0	1,8

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 12% dos homens no Brasil eram empreendedores estabelecidos em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

³ Exemplo de interpretação: Para cada 1 mulher empreendedora estabelecida, 6 homens eram empreendedores estabelecidos no Egito em 2020.

3.1.2. Faixa Etária

Os dados da **tabela 3.4** mostram que em 2020 praticamente não existiu diferença na intensidade com que as pessoas se envolvem com atividades empreendedoras em estágio nascente, nas faixas etárias compreendidas entre 18 e 44 anos – entre 11 e 12% da população nessas faixas esteve envolvida com a criação de um novo negócio (empreendimento nascente). Também não há diferenças desse estágio de empreendedorismo nas faixas etárias maiores (45 a 64 anos), aproximadamente 8% desse estrato populacional foi considerado como empreendedores nascentes em 2020.

Quando analisada a variação das taxas de empreendedorismo nascente em relação a 2019, chama muito a atenção o aumento expressivo de pessoas com idade entre 55 e 64 anos que decidem iniciar um negócio. Essa taxa mais do que dobra de um ano para outro, não com a mesma magnitude, mas no mesmo sentido de análise pode-se dizer dos mais jovens (18 a 24 anos) como a faixa em que se verifica um aumento de quase 55% na taxa de empreendedores nascentes. Em ambos os casos, assim como o observado no caso das mulheres, os dados sinalizam que a situação econômica, o desemprego e a pandemia podem ter impulsionado de forma mais vigorosa esses grupos para o exercício de uma atividade empreendedora com vistas a contribuir

na renda familiar. No caso dos mais jovens, em especial no caso de estudantes, a suspensão das atividades escolares e universitárias pode ter favorecido a presença deles no empreendedorismo brasileiro.

Em relação aos empreendedores novos, em 2020, a maior intensidade empreendedora é observada entre os que têm entre 25 e 34 anos, com uma taxa de 16,8% (em 2019 a faixa etária dos 35 aos 44 anos era a mais intensa com 19,1%), e também foi a única que apresentou uma variação positiva nesse estágio do empreendedorismo, pois todas as demais faixas apresentaram redução em suas taxas. A maior redução se deu entre os mais jovens: a taxa em 2020 é um terço menor do que a registrada em 2019.

Quando se trata de empreendedorismo estabelecido, a maior taxa foi registrada entre os mais seniores (15,6%), e diminui à medida que decresce a faixa etária, chegando a 2,4% de empreendedores estabelecidos entre os mais jovens. O inverso se dá em relação à variação com as taxas de 2019, pois em todas as faixas etárias se observou decréscimo em 2020, contudo a variação negativa aumenta conforme diminui a faixa etária. A taxa entre os mais jovens nesse estágio é um terço do que era no ano anterior.

Tabela 3.4 Taxas específicas¹ (%) e variações² entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo a faixa etária - Brasil - 2019 e 2020

Faixa Etária	Iniciais (TEA)			Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação
18 a 24 anos	24,3	22,9	-6,0	7,6	11,8	54,8	17,2	11,5	-33,3	7,2	2,4	-66,3
25 a 34 anos	26,1	28,2	7,8	10,8	11,4	5,5	16,0	16,8	4,8	12,7	4,9	-61,4
35 a 44 anos	26,7	25,3	-5,4	8,4	11,3	34,7	19,1	14,3	-25,4	18,2	9,3	-48,5
45 a 54 anos	22,6	21,2	-6,2	7,9	7,8	-2,3	15,5	13,7	-11,1	23,8	13,3	-44,2
55 a 64 anos	12,4	16,1	29,4	3,5	7,5	114,9	9,0	8,6	-3,8	20,5	15,6	-23,8

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 11,8% da população de 18 a 24 anos no Brasil eram empreendedores nascentes em 2020).

² Variação percentual da taxa de empreendedorismo em cada categoria da população (p. ex.: Entre 2019 e 2020 houve um aumento de 54,8% na taxa de empreendedorismo nascente entre os jovens de 18 a 24 anos no Brasil).

Com relação às taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária das 43 economias da pesquisa GEM 2020 (**tabela 3.5**), percebe-se que as taxas nas faixas etárias mais novas tendem a superar as faixas etárias mais velhas. Nota-se que 24 países têm

a TEA dos jovens (18 a 24 anos) maior do que a TEA geral, o que indica que os jovens desses países, de modo geral, empreendem com mais frequência do que as populações de outras faixas etárias.

Examinando-se os destaques por região, na faixa de 18 a 24 anos, a mais jovem faixa de empreendedorismo considerada no estudo GEM, entre os países de renda alta, destacaram-se o Panamá (34,5%), na América Latina e Caribe; a Letônia (25,6%), na Europa; o Canadá (22,4%), na América do Norte; e o Kuwait (29,1%), no Oriente Médio. Na Europa alguns países também têm a maior TEA na faixa etária de 18 a 24 anos. Esse é o caso de Eslováquia (19,4%), Grécia (18,2%), Rússia (14,1%), Suécia (10%), Noruega (8,1%), Alemanha (6,8%) e Itália (3,6%).

No caso brasileiro, a TEA dos jovens é um pouco menor que a TEA geral (uma diferença de 0,5 ponto percentual). Entre os 10 países com maiores taxas para a faixa etária de 18 a 24 anos, o Brasil é o único em que ocorre tamanha proximidade entre os números.

Na faixa etária seguinte, de 25 a 34 anos, entre os países de renda alta, destacam-se por sua TEA: Uruguai (28%), Letônia (28,4%), Países Baixos (16,5%), Reino Unido (12,6%), Eslovênia (11,7%), Áustria (10%), Luxemburgo (9,8%) e Polônia (5,1%).

Alguns países de renda alta registraram as mais altas TEA na faixa de 35 a 44 anos. Esse foi o caso de: Panamá (37,2%), Chile (29,6%), Estados Unidos (19,4%) e Coreia do Sul (16,4%). A Suíça foi o único país de renda alta que registrou a maior TEA para a faixa etária de 45 a 54 anos (11,5%). Ainda com relação aos países de renda alta, para a faixa de 55 a 64 anos, surpreende o percentual de 20,8% do Panamá, 18,3% do Catar e 17,6% do Chile. Por outro lado, o percentual é de apenas 1% na Itália e de 0,6% na Polônia.

Nas faixas de 45 anos ou mais, são identificadas poucas situações em que a TEA dessas faixas etárias supera a TEA do país. Isso ocorre em cinco economias na faixa etária de 45 a 54 anos (Espanha, Noruega, Rússia, Suíça e Israel) e em três outras economias da faixa etária de 55 a 64 anos (Catar, Cazaquistão e Coreia do Sul).

No grupo de renda média, a faixa etária de 25 a 34 anos foi a de maior TEA no Brasil (28,2%), na Colômbia (37,4%), na Indonésia (13,3%) e no Irã (11,7%). Guatemala (32,9%) e Rússia (14,1%) apresentaram a maior TEA na faixa de 18 a 24 anos. Quanto a faixa etária de 45 a 54 anos, a Colômbia apresentou as maiores TEA entre os países de renda média, com 28,9%. Na faixa etária mais alta, o Cazaquistão registrou a maior taxa (27,1%).

O Brasil apresentou taxas equilibradas entre as faixas etárias, com exceção da faixa de 55 a 64 anos, a menor registrada no empreendedorismo do país (16,1%). Nessa faixa, o Cazaquistão apresenta a mais alta taxa entre os países de renda média analisados (27,1%).

Entre os países de renda baixa, Angola apresenta altos percentuais em todas as faixas etárias, inclusive na faixa de 55 a 64 anos (37,3%). O Egito teve o maior percentual (13%) para a faixa de 18 a 24 anos. Angola (55,4%), Togo (38,6%), Burkina Faso (28,9%) e Marrocos (11,6%) apresentam a maior TEA para a faixa de 25 a 34 anos (**tabela 3.5**).

O empreendedorismo estabelecido (EBO) teve seu maior percentual na faixa etária de 55 a 64 anos nos países de renda alta da América Latina e Caribe, Ásia, Oriente Médio e África. Na região da Europa e América do Norte, o maior percentual de empreendedorismo foi encontrado em duas faixas etárias mais elevadas, com o maior percentual estando na faixa de 45 a 54 anos nos Estados Unidos, Canadá, Grécia, Letônia, Países Baixos, Suíça, e Itália (**tabela 3.6**).

Na faixa de 18 a 24 anos, Áustria (7,2%), Suécia (3,9%), Países Baixos (3,8%), Canadá (5,2%) e Estados Unidos (3,4%) apresentaram os maiores percentuais de EBO entre as economias de renda alta.

Dentre os países de renda média, o Brasil foi o único a apresentar o maior percentual de EBO na faixa etária de 55 a 64 anos. Os demais países analisados tiveram o maior percentual de EBO na faixa etária de 35 a 54 anos. As taxas de EBO são baixas entre os mais jovens, subindo gradualmente conforme avança a idade.

Entre os países de renda baixa, o Egito é semelhante ao Brasil, apresentando também o maior percentual de EBO (10%) na faixa de 55 a 64 anos. Nos demais países desse nível de renda, os maiores percentuais estão nas faixas de 35 a 44 anos e 45 a 54 anos.

Tabela 3.5

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo a faixa etária - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos	TEA
América Latina e Caribe	Brasil	M	22,9	28,2	25,3	21,2	16,1	23,4
	Chile	A	28,3	27,5	29,6	25,1	17,6	25,9
	Colômbia	M	33,1	37,4	30,2	28,9	22,0	31,1
	Guatemala	M	32,9	31,4	27,5	22,4	15,5	28,3
	Panamá	A	34,5	34,6	37,2	30,0	20,8	32,4
	Uruguai	A	21,2	28,0	24,3	20,1	12,6	21,9
Europa e América do Norte	Alemanha	A	6,8	6,5	5,6	4,2	2,4	4,8
	Áustria	A	6,9	10,0	6,9	5,0	2,8	6,2
	Canadá	A	22,4	21,8	18,0	10,7	8,1	15,6
	Chipre	A	5,4	12,0	10,7	8,1	5,0	8,6
	Croácia	A	14,2	22,0	14,8	9,1	4,2	12,7
	Eslováquia	A	19,4	19,1	14,6	12,0	5,3	13,9
	Eslovênia	A	3,2	11,7	8,4	3,6	2,2	6,0
	Espanha	A	4,5	5,0	6,3	5,3	4,3	5,2
	Estados Unidos	A	15,1	18,5	19,4	15,2	8,2	15,4
	Grécia	A	18,2	9,8	7,4	6,2	2,6	8,6
	Itália	A	3,6	1,5	3,3	1,1	1,0	1,9
	Letônia	A	25,6	28,4	16,0	9,6	3,8	15,6
	Luxemburgo	A	8,3	9,8	8,3	7,7	5,4	8,0
	Noruega	A	8,1	8,0	7,1	7,7	7,4	7,6
	Países Baixos	A	11,4	16,5	11,4	10,2	8,4	11,5
Polônia	A	1,1	5,1	4,3	3,0	0,6	3,1	
Reino Unido	A	9,7	12,6	8,0	6,5	2,7	7,8	
Rússia	M	14,1	11,8	8,1	8,9	2,2	8,5	
Suécia	A	10,0	9,8	5,7	5,7	5,8	7,3	
Suíça	A	6,0	7,9	10,1	11,5	9,0	9,2	
Oriente Médio e África	Angola	B	54,2	55,4	45,2	41,4	37,3	49,6
	Arábia Saudita	A	13,7	19,6	19,5	14,6	14,1	17,3
	Burkina Faso	B	20,0	28,9	23,7	20,5	15,3	23,0
	Catar	A	15,3	19,5	14,9	16,3	18,3	17,2
	Egito	B	13,0	11,7	12,4	9,4	5,6	11,3
	Emirados Árabes Unidos	A	18,4	18,3	12,9	10,0	7,4	15,4
	Irã	M	9,4	11,7	8,3	2,6	3,0	8,0
	Israel	A	6,4	9,7	10,3	9,6	5,0	8,5
	Kuwait	A	29,1	22,5	16,5	14,9	10,6	19,2
	Marrocos	B	5,3	11,6	7,3	6,3	1,6	7,1
	Omã	A	18,1	18,2	14,1	13,7	9,0	16,0
Togo	B	34,9	38,6	27,4	25,8	31,1	32,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	18,7	20,2	23,3	11,7	27,1	20,1
	Coreia do Sul	A	7,1	12,4	16,4	13,0	13,5	13,0
	Índia	B	4,2	6,6	5,8	4,6	4,6	5,3
	Indonésia	M	6,8	13,3	11,2	8,1	5,7	9,6
	Taiwan	A	6,4	10,8	9,9	6,8	7,6	8,4

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 28,2% da população de 25 a 34 anos no Brasil eram empreendedores iniciais em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Tabela 3.6

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo a faixa etária - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos	EBO
América Latina e Caribe	Brasil	M	2,4	4,9	9,4	13,3	15,6	8,7
	Chile	A	0,3	2,1	5,5	11,0	12,1	6,1
	Colômbia	M	1,8	3,7	6,8	8,9	6,7	5,5
	Guatemala	M	3,9	9,4	17,2	22,4	19,5	12,3
	Panamá	A	2,2	3,3	4,3	4,0	8,0	4,1
	Uruguai	A	1,6	3,5	6,7	5,7	8,2	5,1
Europa e América do Norte	Alemanha	A	0,8	4,1	5,3	7,2	10,1	6,2
	Áustria	A	7,2	7,0	9,9	8,2	6,4	7,8
	Canadá	A	5,2	6,8	5,6	9,5	8,3	7,3
	Chipre	A	0,6	2,4	5,8	11,0	15,3	7,3
	Croácia	A	1,1	3,0	6,5	5,1	4,2	4,2
	Eslováquia	A	2,2	5,0	5,7	7,0	10,9	6,5
	Eslovênia	A	0,0	6,8	10,6	8,9	4,7	7,0
	Espanha	A	2,9	1,7	6,0	8,5	11,9	6,7
	Estados Unidos	A	3,4	4,7	13,0	14,2	12,6	9,9
	Grécia	A	0,5	12,9	18,2	21,3	17,4	14,6
	Itália	A	0,0	0,5	1,4	3,9	3,6	2,2
	Letônia	A	2,2	9,7	11,4	15,1	12,1	11,1
	Luxemburgo	A	1,0	1,5	4,3	4,2	6,1	3,6
	Noruega	A	0,7	2,4	2,9	7,7	5,7	4,1
	Países Baixos	A	3,8	6,1	8,3	8,5	6,9	7,0
	Polônia	A	0,2	4,9	16,4	21,8	12,7	12,2
Reino Unido	A	1,8	1,4	8,3	9,3	10,3	6,5	
Rússia	M	0,9	5,3	5,6	5,5	4,1	4,7	
Suécia	A	3,9	3,8	5,6	7,1	9,5	6,0	
Suíça	A	1,1	3,1	7,5	10,5	8,7	6,7	
Oriente Médio e África	Angola	B	2,1	7,2	15,6	15,2	15,6	9,2
	Arábia Saudita	A	2,5	3,8	5,6	6,8	8,7	5,1
	Burkina Faso	B	6,0	10,4	17,7	19,8	19,0	12,4
	Catar	A	1,7	5,5	7,8	7,2	11,8	6,1
	Egito	B	3,5	4,3	6,4	5,7	10,0	5,2
	Emirados Árabes Unidos	A	1,8	2,6	2,9	1,7	5,1	2,5
	Irã	M	1,1	10,8	21,1	24,8	14,1	14,5
	Israel	A	1,6	2,1	5,6	4,9	7,2	4,2
	Kuwait	A	2,2	5,0	5,8	8,1	11,2	5,9
	Marrocos	B	2,3	5,9	11,3	10,3	8,5	6,8
	Omã	A	0,9	3,4	3,2	1,8	1,9	2,5
Togo	B	6,7	16,5	25,4	27,6	22,6	17,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	3,6	7,6	2,2	3,6	2,7	4,3
	Coreia do Sul	A	0,4	5,7	13,1	25,5	26,0	16,1
	Índia	B	2,1	4,9	9,2	8,9	5,6	5,9
	Indonésia	M	2,9	11,1	13,9	18,2	17,4	11,4
	Taiwan	A	0,6	4,1	8,6	18,6	19,1	11,1

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 15,6% da população de 55 a 64 anos no Brasil eram empreendedores estabelecidos em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

3.1.3. Escolaridade

Esta seção aplica a nomenclatura própria adotada pelo GEM internacional para a classificação dos níveis de escolaridade nas tabelas que apresentam comparações entre os países estudados. Para as análises específicas do Brasil, é utilizada a nomenclatura equivalente nacional, pois possibilita um maior detalhamento das

informações sobre a realidade local. A classificação internacional considera quatro níveis de escolaridade (alguma educação, secundário completo, pós-secundário e experiência com pós-graduação) cuja equivalência para as classificações do Brasil é apresentada no **quadro 3.1**.

Quadro 3.1 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 Brasil 2020

Observando-se o nível de escolaridade e o estágio de empreendedorismo no Brasil (**tabela 3.7**), nota-se que em relação ao empreendedorismo nascente o ano de 2020 trouxe algumas alterações importantes na intensidade com que as pessoas se envolveram com as atividades mais embrionárias de criação de novos negócios.

Em 2019, foram as pessoas com escolaridade de nível superior completo que apresentaram as maiores taxas de empreendedorismo nascente. Em 2020, foi exatamente esse grupo o único que sofreu redução em sua taxa (8,9%), sendo essa muito próxima à daqueles com ensino fundamental incompleto. Ou seja, em 2020, a intensidade com que as pessoas com o mais baixo nível de escolaridade se envolveram com atividades empreendedoras em estágio nascente foi a mesma verificada entre as pessoas com escolaridade mais alta. Porém, é preciso destacar que enquanto a taxa dessas sofreu uma redução de mais de 20% em relação à de 2019, a daquelas mais do que dobraram de um ano para outro.

Em relação ao empreendedorismo em estágio novo, a ordem das intensidades de envolvimento com atividades empreendedoras nesse

estágio não sofreu mudanças relevantes na comparação com 2019 no que tange ao nível de escolaridade. Apenas a taxa dos que possuem nível superior, que era a maior em 2019, passou a ser a segunda em 2020, com diferença inferior a um ponto percentual da observada entre os que possuem ensino médio completo, a maior taxa em 2020 (14,7%). Entretanto, cumpre destacar que em todos os níveis houve uma diminuição das taxas, sendo que a maior redução (superior a 30%) foi verificada entre os que possuem o ensino fundamental incompleto.

No empreendedorismo estabelecido, as maiores variações negativas no comparativo das taxas entre 2019 e 2020 também foram sentidas nos níveis de escolaridade mais baixos (ensino fundamental completo e incompleto), de onde se pode inferir que nesses estratos as dificuldades para manutenção de empreendimentos já operantes foram ainda maiores que entre os empreendedores com nível de escolaridade mais elevada. A despeito da redução das taxas de empreendedorismo ter ocorrido em todas as faixas de escolaridade, a variação negativa daqueles com ensino fundamental completo foi o dobro da observada entre os que possuem ensino superior completo.

Entretanto, é necessário ressaltar que a parcela da população que possui o ensino fundamental incompleto permanece sendo em 2020 a que apresenta a maior taxa de empreendedorismo estabelecido (13,4%). E 8,6% da população

com ensino superior completo foi caracterizada como sendo de empreendedores estabelecidos, a segunda faixa com envolvimento mais intenso nesse estágio do empreendedorismo.

Tabela 3.7

Taxas específicas¹ (%) e variações² entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo o nível de escolaridade³ - Brasil - 2019 e 2020

Nível de escolaridade	Iniciais (TEA)			Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação
Fundamental incompleto	18,4	18,5	0,5	4,2	8,6	103,7	14,4	9,9	-31,4	23,2	13,4	-42,4
Fundamental completo	23,3	23,2	-0,4	9,3	12,7	36,2	14,4	10,8	-24,6	20,2	7,7	-62,1
Médio completo	24,4	25,1	3,1	8,2	10,4	26,0	16,7	14,7	-11,6	12,0	7,8	-34,7
Superior completo ou maior	27,6	22,4	-19,1	11,5	8,9	-22,3	17,8	14,0	-21,1	12,1	8,6	-29,2

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 8,6% com ensino fundamental incompleto no Brasil eram empreendedores nascentes em 2020).

² Variação percentual da taxa de empreendedorismo em cada categoria da população (p. ex.: Entre 2019 e 2020 houve um aumento de 103,7% na taxa de empreendedorismo nascente entre os com fundamental incompleto no Brasil).

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.

Considerando-se todas as economias participantes do GEM 2020 (**tabela 3.8**), em geral, o empreendedorismo inicial foi mais intenso entre os que tinham o ensino superior completo (pós-secundário). Em apenas onze economias, as maiores TEA não estão nesse nível de escolaridade: Burkina Faso, Canadá, Catar, Coreia do Sul e Noruega, que apresentam as maiores taxas em “alguma educação”. Brasil, Cazaquistão, Grécia, Reino Unido, Marrocos e Índia têm as maiores taxas em secundário completo. O Brasil teve a oitava maior TEA na faixa do pós-secundário (23%). Porém, a maior taxa do Brasil é na categoria de ensino secundário completo, com 25,1% da população de 18 a 64 anos dessa escolaridade sendo empreendedores.

Entre os países de alta renda (exceto Canadá, Noruega, Grécia, Reino Unido, Catar e Coreia do Sul), a maior TEA é dos empreendedores com educação superior completa. Na América Latina e Caribe, onde há proporcionalmente maiores TEA, predomina também o pós-secundário, com exceção do Brasil. Ocorre algo similar nos países de renda média. Surpreendentemente, na metade dos países de renda baixa, há maior percentual de empreendedores com ensino superior completo, com exceção de Burkina Faso, cujo percentual de alguma educação é de 27,8%, frente a 9,5% de secundário completo e 19% de pós-secundário, e da Índia e do Marrocos, com maior taxa no secundário completo (6,4% e 7,4% respectivamente).

Tabela 3.8 Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo o nível de escolaridade² - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ³	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	TEA
América Latina e Caribe	Brasil	M	21,0	25,1	23,0	23,4
	Chile	A	17,5	25,0	28,6	25,9
	Colômbia	M	25,0	25,3	34,3	31,1
	Guatemala	M	22,3	33,7	42,0	28,3
	Panamá	A	24,5	31,2	34,6	32,4
	Uruguai	A	20,4	23,2	24,1	21,9
Europa e América do Norte	Alemanha	A	4,0	3,9	6,6	4,8
	Áustria	A	4,6	6,0	12,4	6,2
	Canadá	A	18,7	14,2	14,9	15,6
	Chipre	A	5,5	5,3	7,3	8,6
	Croácia	A	4,3	11,7	15,1	12,7
	Eslováquia	A	12,7	10,6	18,4	13,9
	Eslovênia	A	6,4	4,1	7,1	6,0
	Espanha	A	3,0	4,5	6,3	5,2
	Estados Unidos	A	11,6	11,0	16,3	15,4
	Grécia	A	7,5	11,2	9,4	8,6
	Itália	A	0,7	2,4	2,8	1,9
	Letônia	A	14,2	11,7	22,6	15,6
	Luxemburgo	A	6,5	4,5	11,1	8,0
	Noruega	A	12,9	8,0	9,3	7,6
	Países Baixos	A	8,0	11,4	13,6	11,5
	Polônia	A	1,2	2,1	3,0	3,1
	Reino Unido	A	5,9	10,4	7,5	7,8
Rússia	M	4,8	3,3	9,8	8,5	
Suécia	A	6,7	7,4	7,7	7,3	
Suíça	A	5,2	5,1	15,6	9,2	
Oriente Médio e África	Angola	B	44,4	54,4	55,3	49,6
	Arábia Saudita	A	16,8	0,0	17,6	17,3
	Burkina Faso	B	27,8	9,5	19,0	23,0
	Catar	A	16,7	0,0	16,5	17,2
	Egito	B	7,2	10,6	13,0	11,3
	Emirados Árabes Unidos	A	9,0	10,4	16,3	15,4
	Irã	M	5,9	5,9	11,0	8,0
	Israel	A	4,7	6,4	9,6	8,5
	Kuwait	A	10,7	18,5	20,5	19,2
	Marrocos	B	6,1	7,4	7,3	7,1
Omã	A	8,0	14,4	21,1	16,0	
Togo	B	30,1	37,0	40,2	32,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	18,9	20,0	19,8	20,1
	Coreia do Sul	A	14,9	10,3	14,0	13,0
	Índia	B	4,6	6,4	4,9	5,3
	Indonésia	M	9,2	8,4	12,5	9,6
	Taiwan	A	4,9	7,6	8,9	8,4

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 25,1% dos que tinham secundário completo no Brasil eram empreendedores iniciais em 2020).

² Alguma 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. A experiência pós-graduação não foi considerada nessa tabela.

³ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/pendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Em 13 países de renda alta, quanto ao empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo o nível de escolaridade, as taxas mais altas encontram-se entre a população com ensino superior

completo (pós-secundário). Em 11 países de renda alta as maiores taxas são verificadas entre a população classificada como “com alguma educação” (**tabela 3.9**).

Considerando-se os países de renda média, não há padrão de prevalência na comparação entre os níveis de educação e o EBO. No Brasil, os empreendedores com alguma educação

apresentam um elevado percentual (10,3%). No Irã, o nível de educação que predomina entre os empreendedores é o secundário completo (20,4%), ao passo que, na Indonésia, é o

Tabela 3.9

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo o nível de escolaridade² - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ³	Alguma educação	Secundário completo	Pós-secundário	EBO
América Latina e Caribe	Brasil	M	10,3	7,8	8,3	8,7
	Chile	A	5,4	6,0	5,9	6,1
	Colômbia	M	3,4	4,6	5,6	5,5
	Guatemala	M	13,5	10,9	11,6	12,3
	Panamá	A	3,1	2,4	4,0	4,1
Europa e América do Norte	Uruguai	A	3,3	6,5	8,9	5,1
	Alemanha	A	4,3	4,7	8,9	6,2
	Áustria	A	7,6	7,3	5,0	7,8
	Canadá	A	6,2	7,6	6,5	7,3
	Chipre	A	15,6	3,8	9,0	7,3
	Croácia	A	2,1	4,3	4,2	4,2
	Eslováquia	A	5,0	13,7	11,6	6,5
	Eslovênia	A	5,8	7,2	7,1	7,0
	Espanha	A	7,2	6,5	6,6	6,7
	Estados Unidos	A	10,2	8,2	10,1	9,9
	Grécia	A	13,4	13,6	15,8	14,6
	Itália	A	1,9	2,3	2,8	2,2
	Letônia	A	7,1	11,6	12,6	11,1
	Luxemburgo	A	3,5	1,2	4,8	3,6
	Noruega	A	6,5	4,7	4,5	4,1
	Países Baixos	A	3,2	6,1	10,7	7,0
Polônia	A	5,0	11,2	14,9	12,2	
Reino Unido	A	5,0	6,0	6,8	6,5	
Rússia	M	0,0	1,9	5,5	4,7	
Suécia	A	6,5	5,7	6,2	6,0	
Suíça	A	6,5	4,7	9,0	6,7	
Oriente Médio e África	Angola	B	9,9	8,8	7,4	9,2
	Arábia Saudita	A	6,1	0,0	4,4	5,1
	Burkina Faso	B	15,1	1,3	5,1	12,4
	Catar	A	6,0	0,0	5,3	6,1
	Egito	B	4,8	4,6	5,6	5,2
	Emirados Árabes Unidos	A	0,0	1,9	2,8	2,5
	Irã	M	15,4	20,4	8,3	14,5
	Israel	A	4,7	4,5	3,5	4,2
	Kuwait	A	9,7	6,2	5,4	5,9
	Marrocos	B	7,9	7,0	5,3	6,8
Ásia Central e Oriental	Omã	A	1,5	2,1	2,7	2,5
	Togo	B	19,6	7,6	10,0	17,8
	Cazaquistão	M	4,1	5,1	4,0	4,3
	Coreia do Sul	A	14,9	16,8	15,1	16,1
	Índia	B	5,9	6,5	5,0	5,9
	Indonésia	M	11,8	7,2	13,5	11,4
	Taiwan	A	20,6	14,3	9,0	11,1

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 10,3% dos que tinham alguma educação no Brasil eram empreendedores estabelecidos em 2020).

² Alguma 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. A experiência pós-graduação não foi considerada nessa tabela.

³ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

pós-secundário (13,5%). Nos países de renda baixa, predominam os empreendedores com alguma educação, com exceção do Egito com

a maior taxa entre os empreendedores com pós-secundário e a Índia com secundário completo (**tabela 3.9**).

3.1.4. Renda Familiar

Em relação à renda familiar do empreendedor, o cenário visualizado em 2020 se apresentou de forma semelhante às demais características analisadas, ou seja, houve aumento do empreendedorismo nascente na maioria dos estratos e redução do empreendedorismo novo e estabelecido.

Entretanto, alguns aspectos observados merecem atenção e destaque (**tabela 3.10**). Em relação aos nascentes, a única faixa que apresentou redução na taxa foi a do grupo de pessoas que possuem renda familiar acima de 6 salários mínimos, em todas as demais houve um aumento, como na faixa de 2 a 3 salários, que praticamente dobrou a taxa na comparação com 2019. Esse panorama reforça o que já vinha sendo dito anteriormente, ou seja, que o contexto da pandemia impôs para uma parcela importante dos brasileiros a necessidade de composição de renda familiar a partir da criação imediata de novos negócios. No caso das famílias com renda maior, esse fato não se justifica, ao contrário, o ambiente de mercado restringido pela situação sanitária por certo levou a um atraso de possíveis iniciativas empreendedoras ocasionando, portanto, a redução das taxas de empreendedorismo nascente a pouco mais da metade (7,1%) do registrado em 2019.

Em relação aos empreendedores novos, a maior redução percentual na intensidade empreendedora se deu entre aqueles com menor renda familiar, tendo a respectiva taxa caído de 15,4% em 2019 para 6,1% em 2020, a menor taxa

do ano. Para todas as demais faixas de renda, pode-se dizer que houve uma relativa estabilidade, em nenhum caso a variação foi superior a 2 pontos percentuais, e os empreendedores com renda familiar maior que 6 salários mínimos continuam sendo os mais ativos nesse estágio de empreendedorismo (20%).

Em 2020, no empreendedorismo estabelecido, todas as faixas de renda sofreram variação negativa nas taxas na comparação com 2019. E mais, em todas elas essa variação foi superior a 35%. Inclusive na faixa de renda superior a 6 salários mínimos, mas que continua sendo a que apresenta a maior taxa (15,9%), portanto o grupo em que o empreendedorismo estabelecido se mostra mais intenso. Vale destacar que, em duas faixas de renda familiar, a taxa de 2020 foi inferior à metade da registrada em 2019, são elas: a dos que auferem renda até 1 salário mínimo e a dos que possuem renda entre 2 e 3 salários mínimos.

A análise da característica social “renda familiar” e o empreendedorismo em 2020 não pode ser feita com precisão sem levar em conta o papel do auxílio emergencial no contexto econômico das famílias brasileiras mais pobres e seu impacto na própria criação ou manutenção de empreendimentos. Contudo, essa abordagem poderá ser feita de forma mais apurada na edição 2021 da pesquisa GEM, uma vez que o impacto do primeiro ciclo dos auxílios poderia ser captado de forma completa, assim como o segundo ciclo, iniciado em abril de 2021.

Tabela 3.10

Taxas específicas¹ (%) e variações² entre 2019 e 2020 dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO), iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo as faixas de renda familiar - Brasil - 2019 e 2020

Renda familiar	Iniciais (TEA)			Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação	2019	2020	Variação
Até 1 salário mínimo	23,4	18,5	-20,8	8,6	12,4	43,7	15,4	6,1	-60,4	13,5	4,7	-65,5
Mais de 1 até 2 salários mínimos	20,6	20,1	-2,1	8,5	9,1	6,9	12,7	11,0	-13,4	13,4	7,5	-43,8
Mais de 2 até 3 salários mínimos	22,0	29,1	32,3	7,7	14,9	94,0	14,9	14,3	-4,2	17,2	6,2	-63,7
Mais de 3 até 6 salários mínimos	27,1	30,1	10,7	8,1	10,4	27,7	19,4	19,9	2,4	18,0	9,8	-45,4
Mais de 6 salários mínimos	31,8	26,4	-17,0	12,0	7,1	-41,4	21,3	20,0	-6,5	24,6	15,9	-35,4

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população referente a cada categoria da população (p. ex.: 14,9 % da população que recebe mais de 2 salários até 3 salários mínimos no Brasil são empreendedores nascentes em 2020).

² Variação percentual da taxa de empreendedorismo em cada categoria da população (p. ex.: Entre 2019 e 2020 houve um aumento de 94% na taxa de empreendedorismo nascente entre os mais de 2 até 3 salários mínimos no Brasil).

O GEM internacional usa três percentis de renda para comparar o nível de atividade empreendedora entre países (33% menor, 33% central e 33% maior). Os percentis são estabelecidos em função da distribuição de renda de cada país.

Com relação ao empreendedorismo inicial (TEA), segundo os percentis de renda familiar, é possível notar que há maiores taxas de empreendedorismo nos 33% de maior renda nos países de renda alta. Isso sugere que a maior disponibilidade de capital é um fator estimulador para a criação de novos negócios. Mas há exceções quanto a isso nos países de renda alta: Áustria, Luxemburgo, Israel, Reino Unido, Suécia, Suíça e Arábia Saudita. Esses são países com percentis de TEA maior nos 33% de menor renda (**tabela 3.11**).

Entre os países de renda média e baixa, novamente predomina o maior percentual de TEA para os 33% de maior renda. No Brasil, também acontece o mesmo. As exceções são no Marro-

cos, Índia e Irã.

Na maioria dos países (31 deles), o maior nível de atividade empreendedora em estágio inicial se dá na parcela da população de mais alta renda familiar. Em oito países, as maiores taxas estão entre os de menor renda familiar: Arábia Saudita, Suíça, Suécia, Luxemburgo, Reino Unido, Israel, Áustria e Índia. O Brasil possui a nona taxa mais alta entre os de menor renda e sexta entre os de maior.

Quando se considera o empreendedorismo estabelecido segundo os percentis de renda familiar, a maioria dos países considerados de alta renda apresentou maior taxa no percentil mais elevado, exceto Eslováquia e Israel. O mesmo foi registrado para os países de renda baixa e os de renda média, exceto Burkina Faso, Índia, Cazaquistão, Irã e Togo, para os quais a maior taxa está no percentil central (**tabela 3.12**).

Tabela 3.11

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo inicial (TEA) segundo os percentis de renda familiar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	33% menor	33% central	33% maior	TEA
América Latina e Caribe	Brasil	M	19,8	26,2	29,6	23,4
	Chile	A	23,9	27,5	29,0	25,9
	Colômbia	M	29,5	29,6	32,5	31,1
	Guatemala	M	24,3	28,3	37,4	28,3
	Panamá	A	27,7	32,8	36,0	32,4
	Uruguai	A	19,5	22,4	26,6	21,9
Europa e América do Norte	Alemanha	A	3,5	4,3	7,4	4,8
	Áustria	A	6,9	5,0	6,6	6,2
	Canadá	A	16,9	14,5	18,4	15,6
	Chipre	A	8,0	6,5	12,1	8,6
	Croácia	A	10,3	13,0	14,1	12,7
	Eslováquia	A	10,7	17,7	0,0	13,9
	Eslovênia	A	4,9	5,6	7,7	6,0
	Espanha	A	4,5	4,3	9,7	5,2
	Estados Unidos	A	14,3	18,0	15,7	15,4
	Grécia	A	8,1	8,0	8,7	8,6
	Itália	A	2,2	1,3	3,0	1,9
	Letônia	A	6,7	14,2	21,3	15,6
	Luxemburgo	A	10,7	5,4	8,4	8,0
	Noruega	A	8,2	6,6	9,1	7,6
	Países Baixos	A	9,5	12,4	13,3	11,5
	Polônia	A	3,1	2,2	3,8	3,1
Reino Unido	A	10,2	6,2	8,1	7,8	
Rússia	M	2,6	7,2	14,9	8,5	
Suécia	A	8,1	8,1	7,5	7,3	
Suíça	A	13,1	7,2	10,1	9,2	
Oriente Médio e África	Angola	B	48,9	51,6	57,2	49,6
	Arábia Saudita	A	21,7	15,8	15,2	17,3
	Burkina Faso	B	21,7	22,7	27,7	23,0
	Catar	A	9,9	0,0	21,6	17,2
	Egito	B	10,2	10,5	14,7	11,3
	Emirados Árabes Unidos	A	14,1	14,4	17,4	15,4
	Irã	M	8,4	11,2	11,0	8,0
	Israel	A	9,5	7,2	0,0	8,5
	Kuwait	A	10,0	18,7	28,0	19,2
	Marrocos	B	6,2	10,3	9,0	7,1
	Omã	A	15,3	11,6	22,4	16,0
Togo	B	30,5	33,4	37,5	32,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	17,5	18,4	21,8	20,1
	Coreia do Sul	A	13,5	8,9	17,4	13,0
	Índia	B	6,3	5,1	4,9	5,3
	Indonésia	M	9,8	6,4	12,9	9,6
	Taiwan	A	7,3	8,1	12,9	8,4

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 29,6% dos que pertenciam a famílias do maior percentil de renda no Brasil eram empreendedores iniciais em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Tabela 3.12

Taxas específicas¹ (em %) de empreendedorismo estabelecido (EBO) segundo percentis de renda familiar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	33% menor	33% central	33% maior	EBO
América Latina e Caribe	Brasil	M	6,4	8,4	11,7	8,7
	Chile	A	4,1	5,3	11,3	6,1
	Colômbia	M	1,7	3,4	8,1	5,5
	Guatemala	M	10,3	12,4	16,4	12,3
	Panamá	A	2,8	2,9	6,7	4,1
	Uruguai	A	2,5	5,0	11,3	5,1
Europa e América do Norte	Alemanha	A	3,0	4,4	11,8	6,2
	Áustria	A	6,8	6,1	9,0	7,8
	Canadá	A	4,8	7,4	10,5	7,3
	Chipre	A	4,7	6,6	11,4	7,3
	Croácia	A	2,7	3,5	5,3	4,2
	Eslováquia	A	3,5	9,8	0,0	6,5
	Eslovênia	A	2,5	7,9	8,1	7,0
	Espanha	A	4,8	6,7	9,1	6,7
	Estados Unidos	A	6,4	9,1	13,9	9,9
	Grécia	A	11,8	14,8	17,1	14,6
	Itália	A	1,2	1,0	7,0	2,2
	Letônia	A	6,1	7,8	16,4	11,1
	Luxemburgo	A	2,3	3,3	6,5	3,6
	Noruega	A	4,2	3,1	5,6	4,1
	Países Baixos	A	4,8	6,1	13,1	7,0
	Polônia	A	7,2	9,7	17,5	12,2
Reino Unido	A	5,1	6,1	8,7	6,5	
Rússia	M	1,1	1,5	10,5	4,7	
Suécia	A	6,2	5,0	7,1	6,0	
Suíça	A	7,1	5,2	8,0	6,7	
Oriente Médio e África	Angola	B	9,1	10,7	11,6	9,2
	Arábia Saudita	A	4,7	3,0	7,3	5,1
	Burkina Faso	B	8,6	16,5	15,7	12,4
	Catar	A	1,9	0,0	8,2	6,1
	Egito	B	4,3	5,5	6,9	5,2
	Emirados Árabes Unidos	A	1,3	2,6	4,0	2,5
	Irã	M	13,9	17,3	14,4	14,5
	Israel	A	4,9	3,2	0,0	4,2
	Kuwait	A	2,0	3,2	10,6	5,9
	Marrocos	B	4,1	7,7	12,1	6,8
	Omã	A	2,1	1,6	3,2	2,5
Togo	B	16,9	19,9	19,3	17,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	5,1	5,2	2,3	4,3
	Coreia do Sul	A	13,5	17,8	19,0	16,1
	Índia	B	2,4	7,7	6,9	5,9
	Indonésia	M	7,9	13,1	17,5	11,4
	Taiwan	A	8,2	11,5	20,1	11,1

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 11,7% dos que pertenciam a famílias do maior percentil de renda no Brasil eram empreendedores estabelecidos em 2020).

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

3.2. Retrato do Empreendedor Brasileiro

Neste item é apresentado o retrato do grupo específico dos 31,6% (TTE) de empreendedores identificados na pesquisa do Brasil em 2020, descrevendo como esse grupo é composto em termos de sexo, faixa etária, escolaridade e renda familiar mensal.

Diferentemente do item 3.1, cujo propósito é de analisar as diferenças de intensidade da atividade empreendedora entre os estratos sociodemográficos da população, as proporções aqui apresentadas têm o objetivo de descrever as características e estimar o contingente de empreendedores que compõem cada estágio (figuras 3.1, 3.2 e 3.3).

3.2.1. Empreendedores Nascentes

Entre os empreendedores nascentes (NEA), a participação das mulheres foi maior (55,5%). Quase 7,9 milhões abriram novos negócios no ano de 2020 no Brasil.

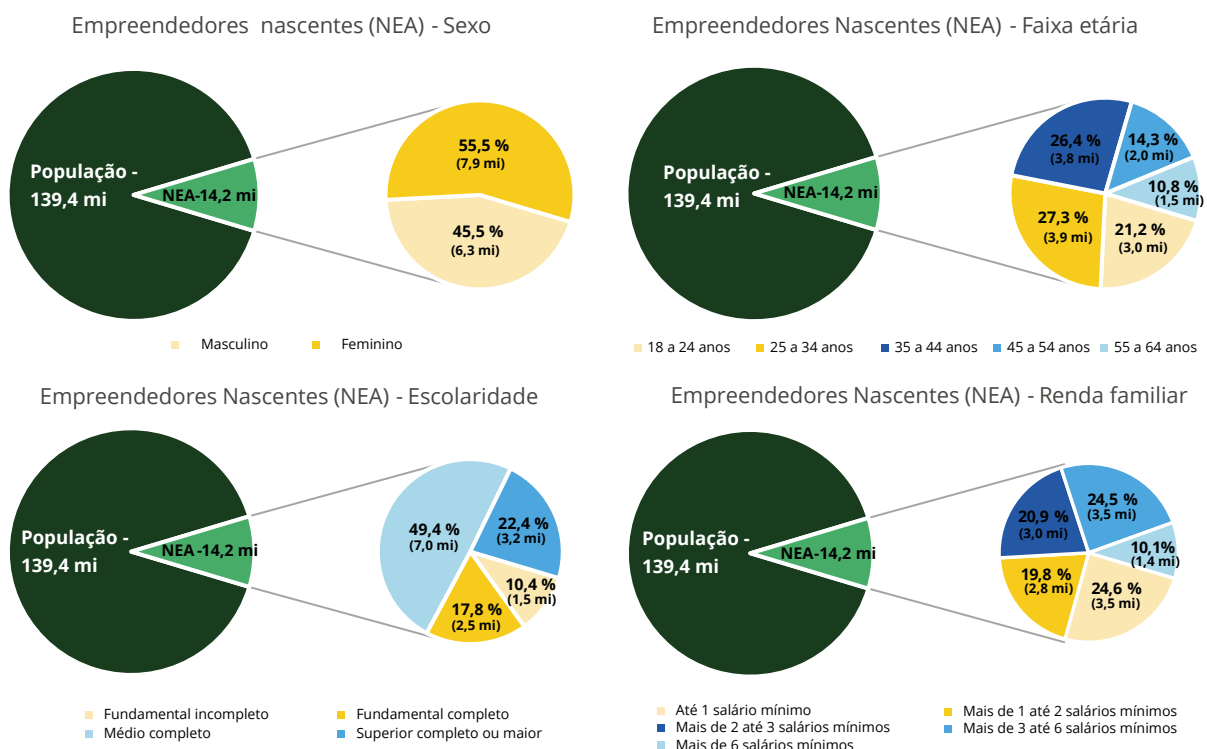
Dos 14,2 milhões de empreendedores nascentes, as faixas etárias predominantes foram: de 18 a 24 anos (21,2%), de 25 a 34 anos (27,3%) e de 35 a 44 anos (26,4%). Desse modo, a maioria dos empreendedores nascentes (53,7%, na ordem de 7,7 milhões) está entre 25 e 44 anos.

Com reação à escolaridade, chama a atenção a maior percentagem de empreendedores nascentes (49,4%) com médio completo, e os 22,4% dos empreendedores nesse mesmo estágio do negócio, que possuíam superior completo ou maior. Somando-se essas duas percentagens, têm-se 71,8% dos empreendedores nascentes

(estimados, portanto, em 10,2 milhões) com os maiores níveis de escolaridade. Em contraste, foram 28,2% (4 milhões) de empreendedores nascentes com menor escolaridade, sendo 17,8% com fundamental completo, e 10,4% com fundamental incompleto.

Praticamente todas as faixas de renda familiar mostram percentuais acima ou muito próximos de 20%, com exceção da superior, acima de 6 salários mínimos (com 10,1%). Duas faixas mostram percentagens quase iguais: 24,6% com até 1 salário mínimo e 24,5% na faixa de mais de 3 a 6 salários mínimos. No entanto, a concentração de renda dos empreendedores nascentes, totalizando cerca de 65%, ficou nas faixas inferiores de renda, até 3 salários mínimos. Desse modo, em torno de 35% dos empreendedores nascentes se situaram nas faixas acima de 3 salários.

Figura 3.1 Retrato dos empreendedores nascentes - Brasil - 2020



Em resumo, os empreendedores nascentes eram na maioria mulheres, mais concentrados nas faixas entre 25 e 44 anos, predominando os níveis de escolaridade de ensino médio

completo ou superior completo (ou maior), mostrando maior concentração nas faixas de renda familiar entre 1 até 3 salários mínimos.

3.2.2. Empreendedores Novos

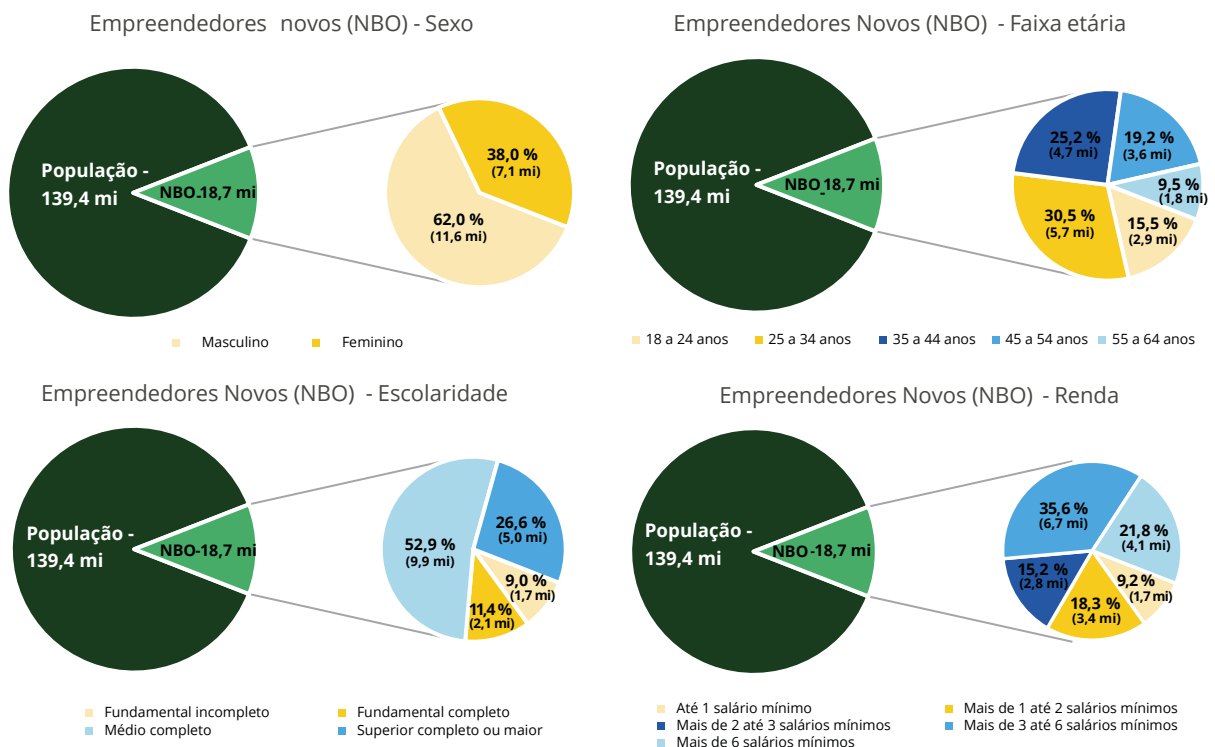
O sexo masculino predomina no estágio de empreendedores novos e atingiu o percentual de 62% do total desses empreendedores, totalizando, portanto, cerca de 11,6 milhões, enquanto as mulheres com 38% seriam aproximadamente 7,1 milhões.

Relativamente à escolaridade, observou-se que 79,5% dos empreendedores novos (praticamente 15 milhões) possuíam o ensino médio completo ou mais, pois os com médio completo mostraram percentual de 52,9% e os de superior completo ou maior totalizaram 26,6%. Assim, apenas 20,4% (cerca de 3,8 milhões) possuíam escolaridade igual ou inferior ao ensino médio. Em 2020, portanto, os empreendedores novos se mostraram bastante escolarizados.

As faixas etárias de 25 a 34 anos (30,5%) e de 35 a 44 anos (25,2%) foram as predominantes entre os empreendedores novos (gráfico 6), a faixa seguinte, de 45 a 54 anos, ficou com 19,2%, sendo que as menores percentagens foram na de 18 a 24 anos, com 15,5%, e na de 55 a 64 anos, com 9,5%.

Dos empreendedores novos, mais de 57% têm renda superior a 3 salários mínimos, estimando-se 10,8 milhões. Até 2 salários há 27,5% dos empreendedores novos (na ordem de 5,1 milhões).

Figura 3.2 Retrato dos empreendedores novos - Brasil - 2020



Em resumo, os empreendedores novos eram principalmente homens, com maiores proporções nas duas faixas etárias entre 25 e 44 anos, concentrados nos níveis de escolaridade de ensino médio ou superior e com renda familiar nas faixas de mais de 3 a 6 salários mínimos e acima de 6 salários.

3.2.3. Empreendedores Estabelecidos

Entre os empreendedores estabelecidos, nota-se prevalência do sexo masculino (68,7%), estágio em que pouco menos de um terço foi de mulheres (31,3%). Assim, estimam-se cerca de 8,3 milhões de empreendedores estabelecidos homens para aproximadamente 3,8 milhões de empreendedoras estabelecidas.

As três faixas etárias acima de 35 anos foram as predominantes entre os empreendedores estabelecidos: os de 45 a 54 anos foram 28,8%, os de 55 a 64 anos foram 26,6% e os de 35 a 44 anos foram 25,7%. Assim, os empreendedores estabelecidos acima de 45 anos compuseram 55,4% dos empreendedores nesse estágio do negócio (estimando-se 6,7 milhões). Os mais jovens, abaixo de 34 anos, totalizaram apenas 18,9%, estimados em 2,3 milhões.

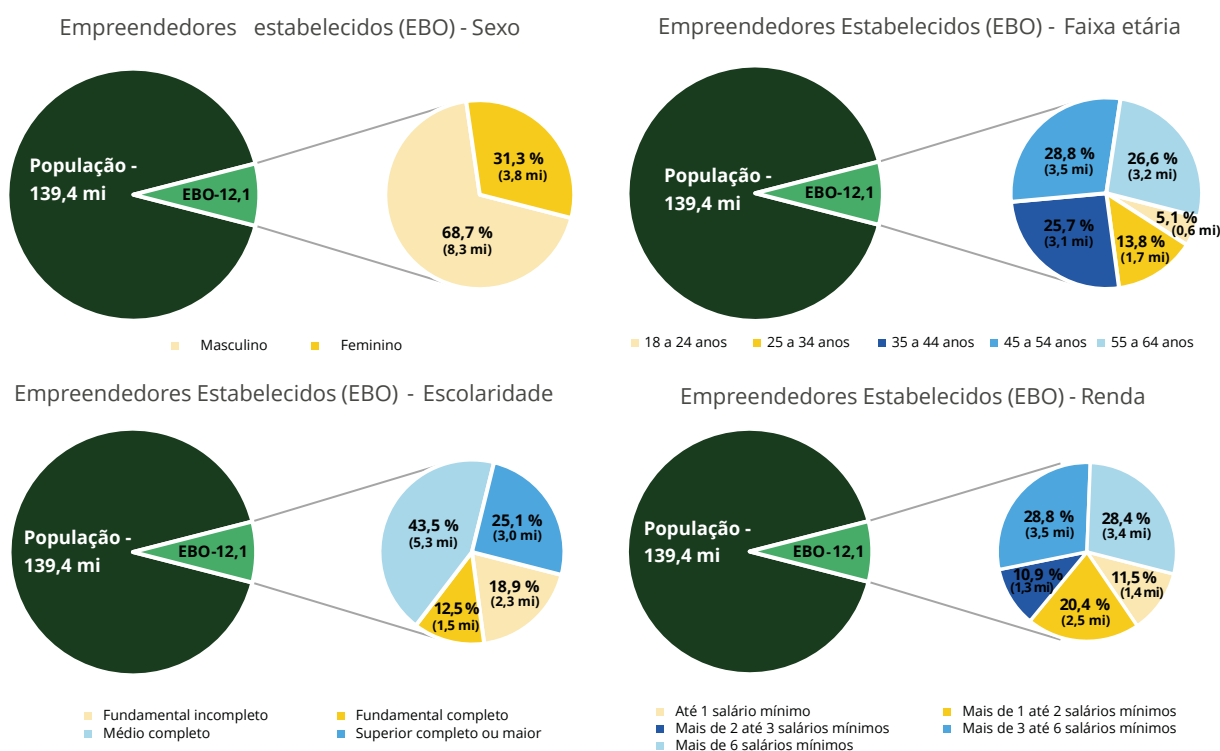
Os empreendedores estabelecidos tendem a possuir mais escolaridade, em que se destacam os empreendedores com ensino médio completo, cujo percentual é 43,5%, e os de nível superior completo ou maior perfazem 25,1%. Portanto, 68,6% desses empreendedores possuíam

médio completo ou mais, estimando-se que fossem 8,3 milhões. Ao passo que os de nível fundamental incompleto (18,9%) e os de fundamental completo (12,5%) totalizaram 31,4%, estimados em 3,8 milhões. Pode-se então esperar que a maior escolaridade seja um fator que auxilia os empreendedores a fazer com que seus negócios perdurem mais do que os dos empreendedores com níveis mais baixos de educação formal.

Os empreendedores com renda familiar acima de 3 salários mínimos compuseram a maioria dos empreendedores estabelecidos, com 28,8% na faixa de mais de 3 a 6 salários e 28,4% na faixa acima de 6 salários, somando 57,2%. Isso implica na estimativa de 6,9 milhões de empreendedores estabelecidos nessas faixas superiores de renda. Ao passo que nas duas faixas inferiores de renda, obtiveram-se 11,5% com até 1 salário mínimo, 20,4% com renda entre 1 e 2 salários e 10,9% entre 2 e 3 salários; esses empreendedores estabelecidos totalizaram 42,8%, estimando-se que fossem 5,2 milhões.

Figura 3.3

Retrato dos empreendedores estabelecidos - Brasil - 2020



Em resumo, os empreendedores estabelecidos eram na maioria homens, com idades acima de 45 anos, predominantemente mais escolarizados, com ensino médio completo ou

com formação superior, e concentrados nas faixas de renda familiar de mais de 3 a 6 salários mínimos e acima de 6 salários.

3.3. Ocupação Paralela dos Empreendedores Brasileiros

Uma das informações específicas que o GEM obtém, para melhor compreensão da situação de trabalho dos empreendedores, refere-se a alguma ocupação paralela à atividade empreendedora (**tabela 3.13**).

Em 2020, 35,4% dos empreendedores brasileiros nascentes não tinham ocupação paralela ao próprio negócio. Esse percentual foi de 51,9% entre os novos e de 66,8% entre os estabelecidos, demonstrando que à medida que avança o estágio do negócio, aumenta a dedicação exclusiva dos empreendedores ao empreendimento.

Apesar disso, sobretudo entre os iniciais (nascentes e novos), o empreendedorismo aparentou ter

uma característica de complementação de renda, pois em torno de 35% também afirmaram ser empregados. Essa proporção foi de 25,6% entre os estabelecidos. Uma outra explicação poderia ser que, embora buscando uma nova opção profissional, o empreendedor em estágio inicial ainda não esteja convicto sobre desistir de um emprego. Ele também pode estar esperando seu negócio tornar-se suficientemente rentável para deixar o emprego.

Entre os empreendedores estabelecidos, 1,4% se declararam desempregados e em busca de emprego, enquanto esse percentual alcançou 13,3% entre os nascentes.

Tabela 3.13 Distribuição percentual da ocupação paralela¹ dos empreendedores por estágio - Brasil - 2020

Ocupação paralela	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Empregado	35,5	34,3	25,6
Aposentado	1,8	1,4	0,8
Inválido	0,7	0,4	-
Desempregado (e procurando emprego)	13,3	2,3	1,4
Dona de casa em período integral	-	-	-
Estudante	13,2	9,8	5,4
Nenhuma outra ocupação	35,4	51,9	66,8
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

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

3.4. Motivações dos Empreendedores Iniciais no Brasil segundo Características Socioeconômicas

Levando-se em consideração os empreendedores iniciais (TEA) por ocupação, segundo a motivação para começar um novo negócio (**tabela 3.14**), o empreendedorismo movido pela oportunidade atingiu o maior percentual entre empregados (53,7%). Aquele movido por necessidade atingiu 42,7% entre as pessoas empregadas. Adicionalmente, o empreendedorismo por necessidade atingiu o percentual de 81,9% entre os desempregados. Os dados

sugerem que os empreendedores iniciais (TEA) de 2020 foram motivados pela necessidade de geração de renda principalmente entre os desempregados.

Entre os estudantes, os percentuais de empreendedores por oportunidade e por necessidade foram próximos aos dos empregados, predominando o empreendedorismo por oportunidade (51,8%).

Tabela 3.14

Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais (TEA), por ocupação², segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	Empregado	Desempregado (e procurando emprego)	Estudante
Oportunidade	53,7	18,1	51,8
Necessidade	42,7	81,9	41,9

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Proporção sobre a TEA: A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.

² Os empreendedores podem, além do envolvimento com um negócio próprio, exercer outra ocupação. Por exemplo: trabalhar como empregado em outra empresa.

Considerando-se o sexo e a motivação para empreender (**tabela 3.15**), foi possível perceber maior equilíbrio nos percentuais exibidos pelos homens, com leve predominância do

empreendedorismo por oportunidade (48,6%). Ao passo que se observou mais empreendedorismo por necessidade entre as mulheres (54,9%).

Tabela 3.15

Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais (TEA), por sexo, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	Masculino	Feminino
Oportunidade	48,6	39,0
Necessidade	46,5	54,9

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Proporção sobre a TEA: A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.

Quando se examina a faixa etária (**tabela 3.16**), a distribuição percentual dos empreendedores iniciais (TEA) apresentou características diferenciadoras entre os mais jovens. Nas faixas etárias de 18 a 24 anos e 25 a 34 anos, o empreendedorismo por oportunidade foi superior

(50,9% e 49,2% respectivamente). Há uma inversão a partir dos 35 anos, em que os percentuais ficaram próximos ou superiores a 50%, mostrando maior intensificação do empreendedorismo por necessidade.

Tabela 3.16

Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais (TEA), por faixa etária, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	18 a 24 anos	25 a 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 a 64 anos
Oportunidade	50,9	49,2	45,7	37,9	25,1
Necessidade	44,4	47,6	53,1	49,6	63,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Proporção sobre a TEA: A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.

Dentre os empreendedores iniciais (TEA) observados por escolaridade (**tabela 3.17**), os menores níveis de educação estão relacionados a maiores frequências de empreendedorismo por necessidade (fundamental incompleto com 72,9% e fundamental completo com 64,3%). Quanto menor o nível de educação, maior a frequência de empreendedorismo

por necessidade. O contrário também é verdadeiro: maiores percentuais de empreendedorismo por oportunidade ocorreram para níveis de escolaridade mais altos, embora, para o ensino médio completo, o empreendedorismo por necessidade ainda seja mais alto do que por oportunidade.

Tabela 3.17Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais (TEA), por escolaridade, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	Fundamental incompleto	Fundamental completo	Médio completo	Superior completo ou maior
Oportunidade	23,8	26,2	45,6	58,6
Necessidade	72,9	64,3	48,9	37,7

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Proporção sobre a TEA: A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.¹ 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.

Uma lógica semelhante ocorre com relação ao empreendedorismo inicial (TEA) analisado segundo a renda familiar (**tabela 3.18**). Maiores percentuais de empreendedorismo por necessidade ocorreram para rendas familiares menores (até 1 salário mínimo = 68,8%; mais de 1

até 2 salários mínimos = 71,2%; mais de 2 até 3 salários mínimos = 53,2%). Para as rendas familiares maiores, é predominante o empreendedorismo por oportunidade (mais de 3 até 6 salários mínimos = 48,8% e mais de 6 salários mínimos = 67,7%).

Tabela 3.18Distribuição percentual¹ dos empreendedores iniciais (TEA), por renda familiar, segundo a motivação para começar um novo negócio - Brasil - 2020

Motivação	Até 1 salário mínimo	Mais de 1 até 2 salários mínimos	Mais de 2 até 3 salários mínimos	Mais de 3 até 6 salários mínimos	Mais de 6 salários mínimos
Oportunidade	21,7	25,0	45,0	48,8	67,7
Necessidade	68,8	71,2	53,2	45,8	22,9

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Proporção sobre a TEA: A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender.

3.5. Atividades Econômicas dos Empreendedores no Brasil segundo Características Socioeconômicas

3.5.1. Sexo

A distribuição das atividades econômicas por sexo (**tabela 3.19**) é mais diversa no masculino em relação ao feminino, pois 16 diferentes atividades são necessárias para descrever a metade das atividades realizadas pelos homens (51,3%), enquanto para o sexo feminino 7 atividades já englobam 58,5% do total.

A importância relativa das atividades também é distinta. Dentre as cinco mais destacadas, somente duas figuram para ambos os sexos, porém em posições bem distintas. Enquanto para os homens as atividades relacionadas a serviços de alimentação representam 5,6% e 4,1%, respectivamente restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas;

e serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada; essas mesmas atividades para as mulheres representam 6,4% e 16,5%.

As demais atividades relevantes para os homens são, em ordem decrescente de participação sobre o total, construção de edifícios (5%), transporte rodoviário de carga (4,6%) e serviços especializados para construção (4,2%). Já para as mulheres, em segundo lugar constam cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza (10,9%); terceiro, comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios (9,7%); e quarto, confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas (6,7%).

Tabela 3.19Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores segundo o sexo - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores			
Masculino		Feminino	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	5,6	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	16,5
Construção de edifícios	5,0	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	10,9
Transporte rodoviário de carga	4,6	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	9,7
Serviços especializados para construção	4,2	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	6,7
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	4,1	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,4
Transporte rodoviário de táxi	4,0	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	4,4
Manutenção e reparação de veículos automotores	3,3	Serviços domésticos	4,0
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	3,3		
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	2,8		
Obras de acabamento	2,7		
Atividades paisagísticas	2,2		
Instalações elétricas	2,1		
Comércio varejista de outros produtos novos	2,0		
Atividades jurídicas, exceto cartórios	2,0		
Comércio varejista de produtos de padaria, laticínio, doces, balas e semelhantes	1,6		
Comércio varejista de bebidas	1,6		
Outras atividades	48,7		41,5

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas – CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

3.5.2. Faixa Etária

A distribuição das atividades econômicas por faixa etária (**tabela 3.20**) foi uniforme entre as três categorias de idades, sendo que 10 a 12 delas somaram cerca de 50% do total de atividades.

Duas categorias de atividades relacionadas à alimentação (restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas; e serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada), e uma de serviços de beleza (cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza) estão presentes em todas as categorias de idades dentre as cinco principais atividades relatadas.

Em relação às atividades de alimentação, a participação sobre o total nas faixas etárias foi: de 18 a 34 anos = 13,3%; de 35 a 54 anos = 15,9%; e de 55 a 64 anos = 19%.

Já a atividade de serviço de beleza a participação sobre o total nas faixas etárias foram: de 18 a 34 anos = 7,9%, de 35 a 54 anos = 5,3%; e de 55 a 64 anos = 4,5%.

Por fim, temos um conjunto de atividades que são exclusivas para cada faixa etária. Para a faixa de 18 a 34 anos, têm-se obras de acabamento (3,5%); comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal (3%); atividades profissionais, científicas e técnicas (2,3%) e serviços domésticos (2,1%). Na faixa de 35 a 54 anos têm-se manutenção e reparação de veículos automotores (3,4%) e comércio varejista de bebidas (2,7%). Na última faixa, de 55 a 64 anos, têm-se fabricação de produtos diversos (5%) ; instalações elétricas (4,4%) e intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis (3,6%).

Tabela 3.20Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores segundo a faixa etária - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores					
18 a 34 anos		35 a 54 anos		55 a 64 anos	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	9,9	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	9,5	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	11,6
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	8,4	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,4	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	7,4
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,9	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	5,3	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	5,6
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	4,9	Construção de edifícios	4,3	Fabricação de produtos diversos	5,0
Obras de acabamento	3,5	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	3,8	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	4,5
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,0	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	3,7	Instalações elétricas	4,4
Transporte rodoviário de carga	2,7	Manutenção e reparação de veículos automotores	3,4	Intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis	3,6
Comércio varejista de outros produtos novos	2,3	Serviços especializados para construção	3,3	Atividades jurídicas, exceto cartórios	3,4
Atividades profissionais, científicas e técnicas	2,3	Transporte rodoviário de carga	2,9	Construção de edifícios	3,1
Serviços domésticos	2,1	Transporte rodoviário de táxi	2,9	Serviços especializados para construção	2,8
Transporte rodoviário de táxi	2,0	Comércio varejista de outros produtos novos	2,7		
Atividades jurídicas, exceto cartórios	2,0	Comércio varejista de bebidas	2,7		
Outras atividades	49,0	Outras atividades	49,4	Outras atividades	48,5

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas - CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

3.5.3. Escolaridade

Examinando-se a **tabela 3.21**, que mostra as atividades econômicas dos empreendedores de acordo com os níveis de escolaridade, observa-se, no geral, que houve uma tendência a ampliar o número de atividades (com exceção dos empreendedores com fundamental completo) em que se concentram as atividades a que eles se dedicam. Outra observação é que entre os empreendedores com nível superior completo, surgiram atividades mais especializadas, sobretudo as mais típicas das profissões liberais.

Entre os empreendedores com fundamental incompleto, as atividades econômicas se concentraram em oito tipos, sendo que os relacionados

à alimentação, bebidas e comidas preparadas totalizaram 15,6% (restaurantes e outros serviços de alimentação e bebidas com 9,9% e serviços de *catering* e de bufê e outros de comidas preparadas com 5,7%). As atividades serviços especializados para construção (7,5%) e construção de edifícios (6%) representaram 13,5% desse grupo de empreendedores. Outra atividade a que mais se dedicaram são os comércios varejistas de produtos cosméticos, perfumaria e higiene pessoal (4,9%) e o de outros produtos novos (4,8%), representando então 9,7% desses empreendedores. Serviços domésticos (7,4%) surgiram apenas entre esses empreendedores, enquanto os que se dedicam à confecção de

peças de vestuário, exceto roupas íntimas foram 4,2%. Essa última atividade somente aparece também entre os empreendedores com médio completo.

Para os empreendedores com fundamental completo, as atividades mais representativas são apenas seis, entre as quais destacam-se as relacionadas à alimentação e bebidas, pois os serviços de *catering*, bufê e outros de comidas preparadas, com 17,9%, despontaram com maior percentagem, e os restaurantes e outros estabelecimentos de alimentação e bebidas foram 10,5%. Significando, portanto, mais de um quarto desses empreendedores (28,4%). Os cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza despontam com a segunda maior percentagem (11%). Os comércios varejistas também aparecem, mas relacionados a produtos de padaria, laticínios, doces e balas (3,8%) e o de bebidas (3,7%), totalizando 7,5%. Apareceu, de forma destacada, somente nesse grupo, a atividade de transporte rodoviário de carga (6,3%).

Foram onze atividades no grupo dos empreendedores com médio completo, entre as quais, apesar de perderem percentual em comparação com o grupo de fundamental completo, os serviços de *catering*, bufê e outros de comidas preparadas, com 7,7%, e os restaurantes e serviços de alimentação e bebidas (4,8%), totalizando 12,5%. Os cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza representaram a segunda maior percentagem (7,5%), mas perderam percentual em relação à importância que mostraram no grupo de empreendedores de fundamental completo. Também foram menores os percentuais das atividades de comércio varejista, pois os que vendem cosméticos, produtos de perfumaria e higiene pessoal (3,4%) e outros produtos novos (3%) somam 6,4%. Apareceram também as atividades de construção

de edifícios (4%), que estão incluídas entre os empreendedores de fundamental incompleto, e as de instalações elétricas (2,3%) que somente apareceram nesse grupo de escolaridade médio completo.

Quando se analisam as atividades econômicas dos empreendedores com superior completo ou mais, o espectro é o mais amplo de todos os grupos (13), destacando-se muitas atividades profissionais e técnicas, concentrando 21,2% desses empreendedores. Entre estas encontram-se as atividades: jurídicas, exceto cartórios (7,4%); profissionais, científicas e técnicas (4%); de contabilidade, consultoria e auditoria contábil e tributária (2,7%); de ensino (2,6%); de profissionais da área de saúde, exceto médicos e odontólogos (2,3%); e de engenharia (2,2%). No entanto, isoladamente, as atividades de serviços de *catering*, de bufê e outros de comida preparada, com 9,9% (1º lugar), e os restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas (3,9%) continuaram a ser importantes. Assim, como as do comércio varejista, mas focadas em artigos de vestuário e acessórios (5,3%), as dos cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza (2,7%), e as de manutenção e reparação de veículos automotivos (2,4%). Nesse grupo, surgiram outras duas atividades: as de intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis (3,7%) e as atividades fotográficas e similares (2,3%).

Na comparação entre os quatro grupos de empreendedores, destacam-se duas atividades econômicas às quais todos os empreendedores, independentemente da escolaridade, se dedicaram, embora com percentuais distintos. São elas: restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas; e serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada.

Tabela 3.21Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores segundo o nível de escolaridade² - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores							
Fundamental incompleto		Fundamental completo		Médio completo		Superior completo ou maior	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	9,9	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	17,9	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	7,7	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	9,9
Serviços especializados para construção	7,5	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	11,0	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,5	Atividades jurídicas, exceto cartórios	7,4
Serviços domésticos	7,4	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	10,5	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	7,2	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	5,3
Construção de edifícios	6,0	Transporte rodoviário de carga	6,3	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	4,8	Atividades profissionais, científicas e técnicas	4,0
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	5,7	Comércio varejista de produtos de padaria, laticínio, doces, balas e semelhantes	3,8	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	4,5	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	3,9
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	4,9	Comércio varejista de bebidas	3,7	Construção de edifícios	4,0	Intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis	3,7
Comércio varejista de outros produtos novos	4,8			Transporte rodoviário de táxi	3,6	Atividades de contabilidade, consultoria e auditoria contábil e tributária	2,7
Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	4,2			Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,4	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	2,7
				Comércio varejista de outros produtos novos	3,0	Atividades de ensino	2,6
				Manutenção e reparação de veículos automotores	2,9	Manutenção e reparação de veículos automotores	2,4
				Instalações elétricas	2,3	Atividades fotográficas e similares	2,3
						Atividades de profissionais da área de saúde, exceto médicos e odontólogos	2,3
						Serviços de engenharia	2,2
Outras atividades	49,5	Outras atividades	46,8	Outras atividades	48,9	Outras atividades	48,5

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas – CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

² 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.

3.5.4. Renda Familiar

A **tabela 3.22** apresenta os percentuais das atividades econômicas agregadas em três faixas de renda familiar dos empreendedores. A princípio, já se observa que o número de atividades cresceu de 8 para 11, e finalmente para 15, ou seja, à medida que aumenta o nível de renda, há mais diversidade de atividades.

Comparando-se os três grupos de renda, nota-se que há seis atividades econômicas comuns a eles, embora se perceba que, no geral, seus percentuais declinaram, significando menor importância relativa. Essas atividades foram, seguindo-se os três grupos de renda de até 2, de 2 a 4 e acima de 4 salários mínimos, respectivamente: i) serviços de *catering*, bufê e outros de comida preparada com 12%, 9,5% e 7,1%, sendo que em todas as faixas se manteve como a primeira em maior percentual; ii) cabeleireiros e outros tratamentos de beleza com 9,2%, 7% e 4,5%; iii) comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios com 6,4%, 5,3% e 6,7%; iv) restaurantes e estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas com 6,4%, 8,3% e 4,8%; v) confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas com 5,2%, 2,7% e 2,1% ; vi) construção de edifícios com 4,2%, 4% e 1,9%.

No grupo da faixa de até 2 salários mínimos, além das atividades apontadas anteriormente, ainda há: comércio varejista de outros produtos novos (5,2%) e fabricação de produtos diversos (3,3%).

Para os empreendedores situados no nível de 2 a 4 salários mínimos, além das atividades comuns já comentadas, observam-se: obras de acabamento (3,4%), serviços especializados para construção (3,1%), transporte rodoviário de carga (2,9%), manutenção e reparação de veículos automotores (2,6%) e comércio varejista de calçados e artigos de viagem (2,5%).

No grupo de mais de 4 salários mínimos, observam-se: transporte rodoviário de carga (4,2%), que também está presente no grupo de 2 a 4 salários, e a atividade de transporte rodoviário de táxi (2%), perfazendo ambas 6,2%. Nesse grupo surgem atividades mais profissionalizadas e técnicas como: jurídicas, exceto cartórios (3,6%); de engenharia (2,2%); e profissionais científicas e técnicas (2,2%), que juntas totalizam 8%. Somente nesse grupo constam as atividades: de intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis (3,1%); paisagísticas (2,5%); e de comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal (1,8%).

Tabela 3.22Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores segundo a renda familiar - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores					
Até 2 salários mínimos		De 2 salários mínimos até 4 salários mínimos até		Mais de 4 salários mínimos	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	12,0	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	9,5	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	7,1
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	9,2	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	8,3	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,7
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,4	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,0	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	4,8
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	6,4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	5,3	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	4,5
Comércio varejista de outros produtos novos	5,2	Construção de edifícios	4,0	Transporte rodoviário de carga	4,2
Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	5,2	Obras de acabamento	3,4	Atividades jurídicas, exceto cartórios	3,6
Construção de edifícios	4,2	Serviços especializados para construção	3,1	Intermediação na compra, venda e aluguel de imóveis	3,1
Fabricação de produtos diversos	3,3	Transporte rodoviário de carga	2,9	Manutenção e reparação de veículos automotores	2,6
		Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,7	Atividades paisagísticas	2,5
		Manutenção e reparação de veículos automotores	2,6	Serviços de engenharia	2,2
		Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	2,5	Atividades profissionais, científicas e técnicas	2,2
				Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,1
				Transporte rodoviário de táxi	2,0
				Construção de edifícios	1,9
				Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	1,8
Outras atividades	48,1	Outras atividades	48,6	Outras atividades	48,6

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas - CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

CAPÍTULO - 4



Características dos Empreendimentos

Características dos Empreendimentos



Este capítulo detalha as características dos empreendimentos pesquisados no Brasil quanto à formalização, à procedência de seus

clientes, à geração de ocupação e renda, e a informações sobre a inovação.

4.1. Formalização

Em 2020, 44,2% dos empreendedores afirmaram se enquadrar na categoria de formalizados. Isso significa que esses empreendedores estavam no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

(CNPJ)¹². Esse percentual teve um grande crescimento, de 69,3%, em relação a 2019. E cresceu 93,8% em relação a 2018 e 190,8% em comparação com 2017 (**tabela 4.1**).

Tabela 4.1 Distribuição percentual dos empreendedores (TTE) segundo a formalização - Brasil - 2017:2020

Empreendedores	2017	2018	2019	2020
Que obtiveram CNPJ	15,2	22,8	26,1	44,2
Que não obtiveram CNPJ	75,8	72,9	73,6	55,5
Outros ¹	8,9	4,3	0,3	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ "Não sabe", "Recusou" ou "Não se aplica".

Essa evolução dos dados concorda com o aumento do número de empreendedores formalizados no Brasil divulgado pela Receita Federal¹³. O total de adesões ao Simples Nacional¹⁴ existentes em 2020 foi 16.644.200 (inclui os optantes do Simei¹⁵) – com aproximadamente 2,11 milhões a mais do que em 2019 –, dos quais cerca de 11,32 milhões são microempreendedores individuais (MEI)¹⁶. Para referência, o número total de MEI em 2019 foi de 9.430.438. Isso significa que o aumento de MEI de 2019 para 2020 foi de 20% e foi uma importante causa do crescimento do número de CNPJ de um ano para o outro.

Como em 2019, também em 2020 o percentual de formalização foi maior à medida que os negócios encontravam-se em estágio mais avançado de desenvolvimento (**tabela 4.2**). Pouco mais da metade (55%) dos estabelecidos tinha CNPJ, enquanto o percentual dos nascentes foi de 32% e de 46,9% para os novos. Houve uma significativa evolução desses números, que foram respectivamente 31,1%, 17,8% e 24,5% em 2019. O fato sinaliza que houve maior interesse em ter o negócio formalizado, o que pode ser, em parte, atribuído às campanhas sobre a importância da regularização e sobre os benefícios atrativos

¹² Devido a diferenças de procedimentos metodológicos, a proporção de empreendedores com CNPJ identificada pelo GEM pode diferir da proporção identificada por outras instituições de pesquisa, como o IBGE, e de órgãos oficiais, como a Receita Federal.

¹³ <http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/arrecadacao/estatisticasarrecadacao.aspx>

¹⁴ O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil.

¹⁵ Simei significa sistema de recolhimento em valores fixos mensais dos tributos abrangidos pelo Simples Nacional, que só é possível para o microempreendedor individual.

¹⁶ O microempreendedor individual (MEI) é o proprietário de negócio formalizado que exerce uma das atividades permitidas ao MEI previstas no Anexo XI, da Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018; possui faturamento anual de até R\$ 81.000,00; não pode ser sócio, administrador ou titular de outra empresa; e pode ter no máximo um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

e custos baixos para fazê-la, principalmente quando se trata de microempreendedores individuais (MEI).

Tabela 4.2 Percentual dos empreendedores com CNPJ por estágio - Brasil - 2019 e 2020

Estágio		2019	2020
Empreendedorismo total	TTE	26,1	44,2
Empreendedorismo inicial	TEA	21,8	40,5
Novos	NBO	24,5	46,9
Nascentes	NEA	17,8	32,0
Empreendedorismo estabelecido	EBO	31,1	55,0

Fonte: GEM Brasil 2020

Conforme a **tabela 4.3**, “ter o negócio regularizado” foi a principal razão para os empreendedores de todos os estágios terem CNPJ, com percentuais acima de 55%. Essa razão foi particularmente mais destacada nos negócios nascentes, para os quais teve um percentual (70,8%) bem mais elevado do que para novos (56,2%) e estabelecidos (56,3%). A segunda razão mais citada foi a “exigência de emissão de

nota fiscal pelos clientes”. É uma exigência que se mostrou mais frequente para os empreendimentos estabelecidos, com 52,9%. Quanto a “contribuir para a previdência”, preocupação mais presente entre os empreendedores novos (36,2%), e demais motivos os valores médios são mais baixos, “vender para diversos mercados” (na ordem de 20%) e “exigência para se tornar terceirizado” (por volta de 16%).

Tabela 4.3 Principais razões para obtenção do CNPJ por estágio - Brasil - 2020

Motivo	% dos empreendedores ¹		
	Nascentes(NEA)	Novos (NBO)	Estabelecidos (EBO)
Estar regularizado	70,8	56,2	56,3
Exigência dos clientes quanto à emissão de nota fiscal	38,0	43,1	52,9
Contribuir para a previdência	25,1	36,2	30,4
Vender para diversos mercados, por exemplo empresas	22,8	22,3	26,0
Exigência da empresa onde trabalhava em se tornar terceirizado	18,2	16,2	14,5
Outro	8,9	15,5	6,9

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Respostas múltiplas. Não totalizam 100%.

A **tabela 4.1** mostrou que, em 2020, a parcela de 44,2% dos empreendedores entrevistados pelo estudo GEM Brasil tinha o CNPJ para seus negócios e que 55,5% deles não formalizaram o empreendimento. Esse grupo de informais relatou quais das diferentes razões da **tabela 4.4** os levaram a não obter o CNPJ. As razões que mais se destacaram para os três estágios dos empreendimentos foram “não sabe

se vai continuar com este negócio por muito tempo” (cerca de 16%), “não vê necessidade” (cerca de 20%) e a “atividade não exige CNPJ/ possui outro tipo de registro, alvará, licença” (com 15,2%, 16,3% e 34,9% respectivamente nos três estágios dos empreendimentos).

Chama a atenção que 34,9% dos informais estabelecidos tenham informado serem motivados por essa última razão. Devido a seu

tempo médio de existência e seu porte tendem a ser maiores do que o dos empreendimentos nascentes e novos, tendem também a ter maior volume de negócios. São fatores que potencialmente os fazem mais frequentemente ser alvos do trabalho de fiscais das receitas e ter também outras limitações por não poderem cumprir com formalidades nos negócios (emissão de nota fiscal, contratação formal de mão de obra etc.). Ainda assim, pouco mais de um terço (34,9%) dos informais estabelecidos alegou que sua “atividade não exige CNPJ/possui outro tipo de registro, alvará, licença”.

Outro percentual relativamente elevado da **tabela 4.4** é o da resposta “outro motivo” vinda de empreendedores de negócios nascentes.

Uma possível explicação para a alta frequência dessa resposta é que os nascentes são menos experientes com negócios e, por isso, conheçam menos as obrigações legais e até mesmo desconheçam a existência delas para se ter um negócio. Inexperientes, eles podem não ter clareza sobre como ponderar as demais possibilidades de resposta, tendendo assim a informar “outro motivo”. Podem também ser um grupo particularmente carregado de empreendedores por necessidade que agiram de modo relativamente rápido e improvisado (sem ter podido se informar melhor então) para remediar a falta de renda que muitos brasileiros enfrentaram em 2020, principalmente devido à pandemia de coronavírus.

Tabela 4.4

Principais razões para NÃO obtenção do CNPJ por estágio - Brasil - 2020

Motivo	% dos empreendedores ¹		
	Nascentes(NEA)	Novos (NBO)	Estabelecidos (EBO)
Não sabe se vai continuar com este negócio por muito tempo	17,0	18,0	14,2
Não vê necessidade	16,0	23,2	21,1
Atividade não exige CNPJ/possui outro tipo de registro alvará, licença	15,2	16,3	34,9
Formalização é um processo demorado/burocrático	14,1	16,9	20,8
Não tem como pagar impostos	13,0	11,6	14,3
Formalização custa caro	12,4	21,8	13,0
Restrição cadastral (SEPROC)	3,1	2,3	3,8
Só tem um cliente	2,7	3,2	2,5
Outro motivo	45,2	27,2	15,2

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Respostas múltiplas. Não totalizam 100%.

A leitura da **tabela 4.5** mostra uma maior diversificação das atividades dos empreendimentos com CNPJ do que entre os informais. Foram 16 atividades diferentes dos formais referentes a 51,1% dos negócios desse grupo. Por outro lado, foram 10 atividades diferentes dos informais cobrindo 50,1% dos negócios desse segundo grupo.

Dentre as atividades identificadas para os informais, apenas três delas não constam na lista

das atividades dos negócios formais: “comércio varejista de outros produtos novos”, “serviços domésticos” e “fabricação de produtos diversos”. A maior diferença para a mesma atividade encontrada nos dois grupos foi de 7 pontos percentuais para “serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada”. Essa foi a atividade de maior percentual (12,5%) no grupo dos informais. Entre os formais, o maior percentual foi de 6,4% em “cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza”.

Tabela 4.5Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendedores (TTE) segundo a formalização - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores			
Com CNPJ		Sem CNPJ	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	6,4	Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	12,5
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	5,9	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	6,6
Serviços de <i>catering</i> , bufê e outros serviços de comida preparada	5,5	Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	6,1
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	5,3	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	5,7
Construção de edifícios	3,4	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	4,2
Transporte rodoviário de carga	2,7	Comércio varejista de outros produtos novos	3,3
Manutenção e reparação de veículos automotores	2,7	Serviços domésticos	3,0
Serviços especializados para construção	2,7	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	3,0
Transporte rodoviário de táxi	2,6	Construção de edifícios	2,9
Atividades profissionais, científicas e técnicas	2,2	Fabricação de produtos diversos	2,7
Obras de acabamento	2,1		
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	2,1		
Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,1		
Atividades jurídicas, exceto cartórios	2,0		
Atividades paisagísticas	1,8		
Serviços de engenharia	1,7		
Outras atividades	48,9	Outras atividades	49,9

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas – CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

4.2. Procedência dos Clientes

Esse subcapítulo apresenta dados da procedência dos clientes do empreendedorismo brasileiro em comparação com os dos outros países estudados no GEM 2020. Os empreendedores informaram “sim” ou “não” para cada uma das três possibilidades de procedência de seus clientes. Isso levou aos percentuais de resposta “sim” mostrados na **tabela 4.6** quanto a “da cidade em que mora” o empreendedor, “de alguma outra cidade ou estado do país” e “de fora do país”.

O empreendedorismo do Brasil, em 2020, esteve fortemente concentrado no mercado nacional, segundo as **tabelas 4.6, 4.7 e 4.8**, que se referem respectivamente aos casos de empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO). Nenhum dos percentuais do Brasil relativos a “de fora do país” nessas tabelas

passou de 3,8% – que é o maior valor e ocorreu para os empreendedores estabelecidos.

Quando se observa o mercado nacional, a concentração ocorre principalmente na cidade em que moram os empreendedores, dado que nenhum dos percentuais para “de alguma outra cidade ou estado do país” ultrapassa 42,8% – que, novamente, é o maior valor e ocorreu para os estabelecidos. Comparando-se as **tabelas 4.6, 4.7 e 4.8**, todos os percentuais do Brasil nas três categorias de procedência dos clientes aumentam à medida que os empreendimentos estão em estágio mais avançado de desenvolvimento.

O aumento é maior para “de alguma outra cidade ou estado do país”, pois as diferenças entre estágios (NEA, NBO e EBO) é de cerca de 6,5

pontos percentuais de um estágio para o outro, com os percentuais começando em 29,5% (NEA), indo a 36,5% (NBO) e atingindo o máximo em 42,8% (EBO). Isso significa que aumenta

o percentual de nacionalização da distribuição dos clientes em cada estágio mais avançado de desenvolvimento dos empreendimentos brasileiros.

Tabela 4.6

Percentual dos empreendedores nascentes (NEA) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Locais de onde o empreendedor afirma que tem clientes		
			Da cidade em que mora	De alguma outra cidade ou estado do país	De fora do país
América Latina e Caribe	Brasil	M	97,9	29,5	0,5
	Chile	A	97,1	40,6	4,7
	Colômbia	M	87,4	66,4	23,7
	Guatemala	M	90,5	44,4	9,7
	Panamá	A	78,9	71,3	17,0
	Uruguai	A	84,3	54,6	11,8
Europa e América do Norte	Alemanha	A	85,0	70,3	42,5
	Áustria	A	92,2	68,2	38,8
	Canadá	A	80,9	50,9	41,6
	Chipre	A	92,9	78,3	50,7
	Croácia	A	88,9	64,6	41,3
	Eslováquia	A	84,4	68,2	37,9
	Eslovênia	A	75,0	70,8	43,3
	Espanha	A	95,5	65,8	26,0
	Estados Unidos	A	82,4	67,4	23,5
	Grécia	A	89,8	66,6	51,2
	Itália	A	83,9	76,4	10,5
	Letônia	A	91,7	79,4	45,2
	Luxemburgo	A	86,5	86,7	63,1
	Noruega	A	80,8	52,4	25,0
	Países Baixos	A	85,3	74,0	35,7
Polônia	A	96,9	44,8	2,4	
Reino Unido	A	81,8	79,0	24,2	
Rússia	M	98,7	58,9	24,7	
Suécia	A	72,8	64,8	34,0	
Suíça	A	86,9	62,7	31,5	
Oriente Médio e África	Angola	B	94,6	41,9	3,6
	Arábia Saudita	A	97,4	33,4	9,7
	Burkina Faso	B	98,7	58,4	10,5
	Catar	A	85,7	89,7	24,1
	Egito	B	80,0	74,5	11,6
	Emirados Árabes Unidos	A	82,3	61,1	29,7
	Irã	M	86,3	59,6	15,5
	Israel	A	89,7	76,5	34,1
	Kuwait	A	81,7	87,1	26,4
	Marrocos	B	90,7	38,0	9,5
Omã	A	93,3	55,5	13,7	
Togo	B	95,8	81,5	19,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	88,7	33,9	3,7
	Coreia do Sul	A	87,1	81,6	19,3
	Índia	B	90,3	18,6	1,5
	Indonésia	M	90,5	39,1	6,6
	Taiwan	A	93,8	72,6	34,4

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

As economias da região da Europa e América do Norte, que são predominantemente de renda alta, têm um padrão com porcentagens relativamente altas de clientela no exterior quando comparadas ao Brasil para NEA, NBO e EBO (**tabelas 4.6, 4.7 e 4.8** respectivamente), com exceção da Polônia. Além da renda alta, da proximidade geográfica com boa infraestrutura de acesso, grande parte das economias da Europa é caracterizada por dimensões relativamente modestas de território e população (pequenos mercados internos), assim como pelo uso de algum acordo comercial facilitador das trocas comerciais entre elas. O Mercado Comum Europeu é mostra disso. Dadas essas características, é natural que os países europeus realizem muitas exportações, em especial entre si, impulsionadas também por grande capacidade produtiva, particularmente de produtos de alto valor agregado dado o alto desenvolvimento tecnológico deles. O Mercosul e a América Latina em geral, por outro lado, se compõem de economias de dimensões maiores em território, com infraestrutura menos desenvolvida e, na maioria dos casos com população de renda média.

O Brasil, assim como Polônia, Índia e Cazaquistão, está entre as economias de mais baixo percentual de internacionalização da clientela nos três estágios de desenvolvimento dos empreendimentos. Brasil e Índia, contudo, têm um mercado interno de grande população. Ainda que a população da Índia tenha menor capacidade de compra por ser de baixa renda, sua população é uma das maiores do mundo. A do Brasil é de renda média.

Na região da América do Sul e Caribe, para os três estágios de desenvolvimento dos empreendimentos (NEA, NBO e EBO), o percentual de internacionalização da clientela do Brasil é o mais baixo. Mostra-se diferente principalmente em relação ao percentual da Colômbia, do Panamá e do Uruguai, que são os mais elevados da região. Tanto nessa região quanto mundialmente, o Brasil e o Chile são as economias de maior concentração local de clientes nos três estágios, mostrando percentuais acima de 96%. O Chile, contudo, é um país de renda alta e tem percentuais de internacionalização da clientela pouco mais elevados do que os do Brasil nos três estágios.

Tabela 4.7

Percentual dos empreendedores novos (NBO) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Locais de onde o empreendedor afirma que tem clientes		
			Da cidade em que mora	De alguma outra cidade ou estado do país	De fora do país
América Latina e Caribe	Brasil	M	98,0	36,5	3,6
	Chile	A	97,9	38,0	4,9
	Colômbia	M	87,5	59,0	16,8
	Guatemala	M	92,5	35,8	5,9
	Panamá	A	83,2	78,3	15,9
	Uruguai	A	86,3	57,3	9,0
Europa e América do Norte	Alemanha	A	87,8	62,8	26,0
	Áustria	A	85,7	56,9	33,1
	Canadá	A	88,7	60,3	35,7
	Chipre	A	90,0	61,3	36,8
	Croácia	A	94,3	60,9	38,6
	Eslováquia	A	86,6	67,1	41,6
	Eslovênia	A	84,2	86,4	47,8
	Espanha	A	93,8	52,1	20,1
	Estados Unidos	A	79,6	58,9	16,3
	Grécia	A	89,8	66,9	36,2
	Itália	A	91,6	42,0	10,4
	Letônia	A	87,3	67,8	35,4
	Luxemburgo	A	72,9	85,5	49,5
	Noruega	A	82,9	57,9	24,6
	Países Baixos	A	85,1	73,6	42,0
	Polônia	A	80,5	34,7	1,7
Reino Unido	A	77,1	65,0	31,0	
Rússia	M	99,1	41,0	22,8	
Suécia	A	83,9	67,3	35,9	
Suíça	A	88,9	61,0	32,7	
Oriente Médio e África	Angola	B	95,1	36,3	2,4
	Arábia Saudita	A	98,9	34,6	10,2
	Burkina Faso	B	98,8	51,9	11,4
	Catar	A	82,4	91,9	26,4
	Egito	B	84,4	60,0	8,4
	Emirados Árabes Unidos	A	88,7	62,2	31,2
	Irã	M	98,4	72,0	6,5
	Israel	A	87,3	76,9	29,6
	Kuwait	A	79,7	92,2	32,1
	Marrocos	B	98,0	36,3	8,2
	Omã	A	97,4	77,4	17,9
Togo	B	93,2	70,3	12,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	96,6	21,0	0,6
	Coreia do Sul	A	88,9	83,1	13,1
	Índia	B	93,3	28,4	0,0
	Indonésia	M	93,0	32,7	3,5
	Taiwan	A	93,3	76,3	35,8

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

Tabela 4.8

Percentual dos empreendedores estabelecidos (EBO) segundo a procedência do cliente - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Locais de onde o empreendedor afirma que tem clientes		
			Da cidade em que mora	De alguma outra cidade ou estado do país	De fora do país
América Latina e Caribe	Brasil	M	99,1	42,8	3,8
	Chile	A	96,4	34,7	5,1
	Colômbia	M	90,2	67,3	19,6
	Guatemala	M	86,7	40,7	6,9
	Panamá	A	65,9	80,5	22,2
	Uruguai	A	83,6	65,8	22,9
Europa e América do Norte	Alemanha	A	88,8	65,8	41,3
	Áustria	A	91,6	71,0	36,5
	Canadá	A	89,1	57,5	29,0
	Chipre	A	94,4	71,4	29,6
	Croácia	A	80,8	55,9	38,2
	Eslováquia	A	87,8	68,6	42,9
	Eslovênia	A	86,7	75,6	48,7
	Espanha	A	95,6	49,4	22,6
	Estados Unidos	A	88,1	60,5	20,9
	Grécia	A	91,1	65,9	37,7
	Itália	A	96,9	56,5	19,8
	Letônia	A	86,7	81,9	38,4
	Luxemburgo	A	75,3	81,1	64,6
	Noruega	A	88,0	66,3	22,1
	Países Baixos	A	84,1	80,8	39,4
	Polônia	A	81,3	34,8	1,4
	Reino Unido	A	79,1	70,2	38,4
Rússia	M	96,9	38,7	13,9	
Suécia	A	89,1	65,9	28,9	
Suíça	A	96,1	59,9	18,6	
Oriente Médio e África	Angola	B	96,5	39,8	3,4
	Arábia Saudita	A	97,1	28,4	7,4
	Burkina Faso	B	97,2	62,8	12,5
	Catar	A	85,2	92,5	24,2
	Egito	B	84,0	62,7	12,4
	Emirados Árabes Unidos	A	84,3	66,5	37,1
	Irã	M	98,2	60,0	8,4
	Israel	A	90,1	80,3	31,9
	Kuwait	A	87,4	84,1	40,2
	Marrocos	B	97,7	41,3	10,4
	Omã	A	97,8	55,0	10,7
	Togo	B	94,7	67,9	15,5
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	97,8	24,8	2,2
	Coreia do Sul	A	95,3	73,5	6,3
	Índia	B	98,1	22,3	0,9
	Indonésia	M	93,8	30,8	1,0
	Taiwan	A	93,7	79,8	32,3

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

4.3. Geração de Ocupação e Renda

A capacidade de geração de ocupação e renda para a população é uma das justificativas de o empreendedorismo ser reconhecido como um modo atrativo e desejado de desenvolvimento socioeconômico dos países em geral.

Os dados coletados nos países estudados pelo GEM 2020 permitem organizar informações (**tabela 4.9**) sobre o percentual de empreendedores iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) com expectativa elevada de geração de postos de trabalho: esses empreendedores afirmam que, após cinco anos, teriam 10 ou mais empregados e teriam um crescimento de pelo menos 50% do número de empregados que tinham quando responderam ao questionário do GEM 2020.

O Brasil tem o 8º maior percentual de empreendedores iniciais (27,5%) com expectativa elevada de geração de empregos e o 9º maior de estabelecidos (13%). Quanto a ambos os tipos de empreendedores, o Brasil está, portanto, entre as 10 economias participantes da pesquisa GEM 2020 com maior frequência dessa expectativa.

Chama a atenção o fato de que, na região da América Latina e Caribe, a Colômbia e o Panamá superem o Brasil quanto a ambos os tipos de empreendedores. Para os três países, a diferença entre posições de acordo com os tipos é relativamente pequena: 1 para o Brasil, 2 para a Colômbia e 3 para o Panamá. Dos três, este último país é o único de renda alta e também o único para o qual a posição quanto à frequência de empreendedores iniciais (TEA-7ª, com 28,2%) ser mais baixa do que aquela de estabelecidos (EBO- 4ª, com 29,2%).

Omã é um dos países com maior diferença entre posições: 32, tendo a 38ª posição com a TEA (7,4%) e a 6ª com a EBO (20%). Esses números indicam que, para Omã, é menor a proporção de empreendedores iniciais com alta expectativa de geração de ocupação do que de estabelecidos – mas com uma grande diferença entre as percentagens. O inverso se vê na Letônia: 9ª pela TEA, com 26,3%, e 27ª pela EBO, com 5,7%.

A Itália, economia europeia muito afetada pela pandemia de coronavírus, ficou em última posição quanto à TEA (0%) e na 35ª quanto à EBO (3,4%). Ficaram também em posição semelhante a Áustria (pela TEA, com 0%, e 42ª pela EBO, com 0,8%) e a Espanha (40ª pela TEA, com 6,4%, e 41ª pela EBO, com 1,3%). Esses são três países de muito baixa frequência de empreendedores iniciais e estabelecidos a informarem que têm expectativa elevada de geração de postos de trabalho.

Essa é uma condição praticamente oposta à do Brasil, que está nas 10 primeiras posições e, portanto, tem bem mais alta frequência de expectativa elevada de ambos os tipos de empreendedores. Na liderança do *ranking* internacional, para ambos os tipos, estão Catar, Emirados Árabes Unidos, Kuwait e Arábia Saudita – todos são países de alta renda e da região do Oriente Médio e África. Estar no alto desse *ranking* pode ser visto como um indicador de alto potencial de desenvolvimento socioeconômico, algo particularmente importante para os países se recuperarem de dificuldades, como a pandemia de coronavírus.

Tabela 4.9

Percentual dos empreendedores iniciais (TEA) e estabelecidos (EBO) segundo 'expectativa elevada quanto à geração de postos de trabalho' - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Expectativa elevada na geração de postos de trabalho ²		Classificação ³	
			Iniciais (TEA)	Estabelecidos (EBO)	Iniciais (TEA)	Estabelecidos (EBO)
América Latina e Caribe	Brasil	M	27,5	13,0	8°	9°
	Chile	A	25,5	11,5	11°	12°
	Colômbia	M	40,4	26,8	3°	5°
	Guatemala	M	13,1	9,1	28°	16°
	Panamá	A	28,2	29,2	7°	4°
	Uruguai	A	17,7	6,3	22°	25°
Europa e América do Norte	Alemanha	A	23,9	5,2	15°	28°
	Áustria	A	0,0	0,8	42°	42°
	Canadá	A	12,9	4,4	29°	30°
	Chipre	A	25,5	3,5	12°	34°
	Croácia	A	17,8	7,3	21°	21°
	Eslováquia	A	24,1	6,2	14°	26°
	Eslovênia	A	16,8	2,8	24°	38°
	Espanha	A	6,4	1,3	40°	41°
	Estados Unidos	A	22,5	8,6	19°	17°
	Grécia	A	6,7	0,4	39°	43°
	Itália	A	0,0	3,4	42°	35°
	Letônia	A	26,3	5,7	9°	27°
	Luxemburgo	A	25,5	8,3	10°	18°
	Noruega	A	23,1	4,9	18°	29°
	Países Baixos	A	9,2	7,2	35°	22°
	Polônia	A	17,4	3,5	23°	33°
Reino Unido	A	14,1	6,6	26°	24°	
Rússia	M	32,8	15,0	6°	8°	
Suécia	A	12,0	7,5	32°	20°	
Suíça	A	8,8	1,6	36°	40°	
Oriente Médio e África	Angola	B	23,8	7,6	16°	19°
	Arábia Saudita	A	36,6	18,9	5°	7°
	Burkina Faso	B	11,4	6,9	33°	23°
	Catar	A	60,1	37,2	1°	2°
	Egito	B	25,0	12,9	13°	10°
	Emirados Árabes Unidos	A	55,8	51,0	2°	1°
	Irã	M	14,0	3,4	27°	36°
	Israel	A	16,0	11,9	25°	11°
	Kuwait	A	39,9	30,1	4°	3°
	Marrocos	B	12,8	9,7	31°	14°
	Omã	A	7,4	20,0	38°	6°
Togo	B	9,4	4,1	34°	32°	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	12,8	2,3	30°	39°
	Coreia do Sul	A	23,5	3,1	17°	37°
	Índia	B	8,7	9,5	37°	15°
	Indonésia	M	0,7	4,2	41°	31°
	Taiwan	A	19,1	10,1	20°	13°

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

² Expectativa elevada quanto a geração de postos de trabalho: o empreendedor afirma que em cinco anos terá 10 ou mais empregados e terá um crescimento de pelo menos 50% no número de empregos gerados, em relação ao atual.

³ Classificação em ordem decrescente dos percentuais de empreendedores segundo a expectativa de geração de postos de trabalho.

Para consideração de mais detalhes sobre a condição do Brasil, a **tabela 4.10** mostra os percentuais, segundo a geração de ocupação, de empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO). Os dados são também organizados por colunas para os grupos de empreendedores formais (com CNPJ) e informais (sem CNPJ).

Para os nascentes, referiram-se à expectativa futura de geração de ocupação nos cinco anos seguintes à coleta dos dados feita pelo GEM 2020. Para os novos e estabelecidos, referiram-se à ocupação atual, próxima ao momento da coleta dos dados, em 2020.

Apenas 5,2% dos empreendedores nascentes acreditam que em cinco anos não terão qualquer pessoa além de si atuando no empreendimento, contudo 42% dos empreendedores novos e estabelecidos de fato não tiveram, até o momento da pesquisa, qualquer pessoa ocupada que não a si próprio. Por outro lado, nota-se

uma grande dose de expectativas positivas que o empreendedor nascente nutre em relação ao seu empreendimento, ao menos no que tange à geração de emprego, ou seja, 55% deles afirmam que, nos próximos cinco anos, criarão pelo menos cinco novos postos de trabalho. Esse nível de pessoas ocupadas é alcançado por 16,3% dos empreendedores novos. Em relação aos empreendedores estabelecidos, cerca de 20% deles já criaram cinco ou mais postos de trabalho. Esse contingente, embora alto, ainda é bastante distante da expectativa manifestada pelos empreendedores nascentes.

Para a faixa de cinco ou mais pessoas, os empreendedores com CNPJ mostraram claramente um percentual mais elevado de ocupação em relação aos sem CNPJ. Por outro lado, o percentual de não geração de ocupação (“nenhuma pessoa”) é mais baixo para os formais entre os novos e estabelecidos, ainda que ligeiramente mais elevado entre os empreendedores nascentes.

Tabela 4.10

Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo a formalização e a geração de ocupação¹ - Brasil - 2020

Pessoas ocupadas	% dos empreendedores								
	Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	NEA	NEA com CNPJ	NEA sem CNPJ	NBO	NBO com CNPJ	NBO sem CNPJ	EBO	EBO com CNPJ	EBO sem CNPJ
Não informou	10,7	6,9	12,6	1,8	3,1	0,5	0,9	0,7	1,1
Nenhuma pessoa	5,2	7,1	4,3	42,0	28,6	53,9	41,9	28,2	59,5
1 pessoa	4,9	1,6	6,5	16,9	18,4	15,7	12,9	12,8	11,5
2 pessoas	9,0	9,0	9,0	9,3	11,1	7,8	11,1	9,6	13,2
3 pessoas	7,9	7,0	8,4	7,3	7,2	7,4	6,7	8,2	4,9
4 pessoas	7,4	6,1	8,0	6,3	6,6	6,0	6,0	8,8	2,7
5 ou mais pessoas	55,0	62,3	51,2	16,3	24,9	8,7	20,6	31,7	7,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Para os empreendedores nascentes representa a expectativa futura para a geração de ocupação nos próximos cinco anos. Para os novos e estabelecidos representa a geração de ocupação atual.

O fato de os empreendimentos terem CNPJ (serem formais) parece ter uma relação com o nível de faturamento deles. Como mostra a **tabela 4.11**, os negócios recebendo a partir de R\$ 36 mil anuais estão sistematicamente ligados a percentuais mais elevados de registro no CNPJ do que a percentuais de ausência desse registro – com exceção em uma faixa de faturamento entre os empreendedores novos. Uma explicação para isso seria uma possível tendência de os empreendimentos de maior movimentação financeira terem que mais frequentemente cumprir obrigações legais para fazerem negócio. Converte com isso o fato de,

abaixo de R\$ 36 mil anuais, serem bem comuns na **tabela 4.11** os casos de percentuais de informais serem levemente mais altos, do que aqueles dos formais.

O percentual de 13,5% dos empreendedores nascentes com CNPJ informou não ter começado a faturar. O percentual é de 15,5% para aqueles sem CNPJ. São respectivamente 1,6% e 1,9% os percentuais para os empreendedores novos e 1,1% e 0% para os estabelecidos. Estar em um estágio mais avançado de desenvolvimento do empreendimento é uma condição acompanhada, portanto, da maior frequência

de já ter começado a faturar. Isso parece lógico, pois um negócio com algum amadurecimento e com mais tempo de existência tende a ter mais

tempo e chance de ter realizado algum negócio gerador de faturamento.

Tabela 4.11

Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo a formalização e o faturamento anual de seus empreendimentos - Brasil - 2020

Pessoas ocupadas	% dos empreendedores								
	Nascentes (NEA)			Novos (NBO)			Estabelecidos (EBO)		
	NEA	NEA com CNPJ	NEA sem CNPJ	NBO	NBO com CNPJ	NBO sem CNPJ	EBO	EBO com CNPJ	EBO sem CNPJ
Não informou	10,2	5,3	12,5	6,8	5,6	7,7	9,3	6,8	12,5
Ainda não faturou nada	14,8	13,5	15,5	1,8	1,6	1,9	0,6	1,1	0,0
Até R\$ 6.000,00	5,7	2,3	7,4	10,6	2,4	17,9	12,3	3,8	22,9
De R\$ 6.000,01 a R\$ 12.000,00	16,4	9,5	19,1	12,7	9,8	15,2	7,1	4,9	9,9
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	13,7	14,3	13,5	12,6	12,0	13,1	16,9	10,4	23,5
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	10,3	9,3	10,8	13,9	11,1	16,4	8,5	9,3	7,5
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	5,0	5,3	4,9	7,2	10,6	4,1	9,3	11,2	7,1
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	6,5	9,1	5,3	9,7	8,4	10,8	7,0	7,8	6,1
De R\$ 60.000,01 a R\$ 81.000,00	3,9	8,0	2,0	6,4	6,4	6,3	4,4	5,6	3,0
De R\$ 81.000,01 a R\$ 360.000,00	8,8	12,0	7,3	13,8	23,7	5,2	16,8	26,0	5,7
Acima de R\$ 360.000,00	4,7	11,4	1,6	4,6	8,4	1,4	7,9	13,0	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

4.4. Características da Inovação

A pesquisa GEM 2020 também investigou o grau de novidade do produto ou serviço e assim como o nível de atualidade do processo (tecnologia) para melhorar a compreensão da inovação propiciada pelos empreendimentos.

Aproximadamente 15% dos empreendedores nascentes informaram que seu produto ou serviço era novo no mercado local em que atuavam. O mesmo percentual foi indicado por eles para a novidade do processo em âmbito local. Para os dois tipos de inovação, respectivamente, apenas 1,9% e 4,8% informaram que os tipos ocorriam a nível nacional. Para o mundo, os percentuais foram respectivamente 2,5% e 0,9%. Cerca de 80% afirmaram que seu produto, serviço, processo não era novo em qualquer dos âmbitos considerados: local, nacional ou mundial (**tabela 4.12**).

Quanto aos empreendedores novos, os percentuais daqueles que informaram que seu produto, serviço, processo ou tecnologia era inovador no âmbito local não passaram de 8,2% e foram menores do que afirmaram os empreendedores nascentes. Para a abrangência nacional, os percentuais não passaram de 5,8% e, para o mundial, não ultrapassaram 1,1%.

Considerando-se os empreendedores estabelecidos, 3,7% deles afirmaram que seu produto ou serviço era inovador localmente e 7% disseram o mesmo sobre seu processo ou tecnologia. Para a abrangência nacional, os percentuais foram respectivamente 0,9% e 4,7%. No âmbito mundial, eles foram de 0% e 1% respectivamente.

No geral, a **tabela 4.12** mostra que as inovações ocorridas estiveram quase completamente limitadas à abrangência nacional. O fato de os empreendedores nascentes terem percentuais em média mais elevados do que os demais empreendedores sugere que um aumento das ocorrências de inovação pode se dar à medida que também cheguem à condição de empreendedores novos e estabelecidos. Um motivo de reserva quanto a isso, contudo, é o fato de os nascentes terem esses percentuais em boa medida como intenção e não consistentemente realizados na prática, pois seus negócios ainda não foram lançados ou estão nos primeiros passos do processo de abertura.

Tabela 4.12

Distribuição percentual dos empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) segundo as características relacionadas à inovação produzida pelos seus empreendimentos - Brasil - 2020

Abrangência	% dos empreendedores					
	Nascentes (NEA)		Novos (NBO)		Estabelecidos (EBO)	
	Produto ou serviço será novo	Processo (tecnologia) será novo	Produto ou serviço é novo	Processo (tecnologia) é novo	Produto ou serviço é novo	Processo (tecnologia) é novo
Local	15,4	14,7	6,9	8,2	3,7	7,0
Brasil	1,9	4,8	2,0	5,8	0,9	4,7
Mundo	2,5	0,9	1,1	0,7	0,0	1,0
Nenhum local	80,2	79,6	90,0	85,2	95,3	87,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

4.4.1. O Impacto da Inovação no Brasil Comparado aos Demais Países

De acordo com a metodologia GEM, empreendimentos de impacto em âmbito nacional são aqueles cujo empreendedor afirma que tem ou terá clientes procedentes de outras cidades e estados do país e que o produto/serviço ou o processo (tecnologia) que utiliza pode ser considerado uma novidade no nível nacional. Já os empreendimentos de impacto em âmbito internacional são aqueles que têm ou terão clientes procedentes de outros países e que o produto/serviço ou o processo (tecnologia) que utiliza pode ser considerado uma novidade em nível mundial.

A comparação entre os países estudados no GEM 2020 (**tabela 4.13**) mostra o Brasil, com 1,1%, na 24ª posição do *ranking* do indicador sobre impactos em âmbito nacional. Ao se tratar de impactos internacionais, o Brasil figura na 35ª posição, com uma taxa ligeiramente maior que zero¹⁷.

¹⁷ A taxa do Brasil para o impacto dos empreendimentos em âmbito internacional é ligeiramente superior a 0%, contudo pela regra de arredondamento utilizada (uma casa decimal) consta dessa forma na tabela.

Tabela 4.13

Taxa¹ (%) dos empreendedores iniciais (TEA) segundo o impacto do empreendimento (âmbito nacional e internacional) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ²	Impacto		Classificação ⁵	
			Âmbito nacional ³	Âmbito internacional ⁴	Âmbito nacional	Âmbito internacional
América Latina e Caribe	Brasil	M	1,1	0,0	24°	35°
	Chile	A	2,6	0,3	9°	22°
	Colômbia	M	5,1	1,3	4°	1°
	Guatemala	M	0,9	0,1	27°	31°
	Panamá	A	7,0	1,0	2°	5°
	Uruguai	A	1,8	0,2	16°	29°
Europa e América do Norte	Alemanha	A	0,8	0,3	30°	21°
	Áustria	A	1,1	0,5	25°	15°
	Canadá	A	3,6	1,3	6°	2°
	Chipre	A	2,4	0,7	10°	13°
	Croácia	A	2,3	0,7	13°	12°
	Eslováquia	A	2,9	1,2	7°	3°
	Eslovênia	A	1,1	0,5	26°	16°
	Espanha	A	0,4	0,1	36°	30°
	Estados Unidos	A	1,8	0,8	17°	9°
	Grécia	A	1,6	0,4	19°	17°
	Itália	A	0,5	0,0	34°	37°
	Letônia	A	2,0	0,8	14°	10°
	Luxemburgo	A	2,3	0,4	11°	19°
	Noruega	A	1,5	0,6	20°	14°
	Países Baixos	A	2,7	0,8	8°	8°
Polônia	A	0,4	0,0	39°	39°	
Reino Unido	A	0,9	0,3	28°	23°	
Rússia	M	0,5	0,2	35°	27°	
Suécia	A	1,2	0,4	22°	20°	
Suíça	A	1,4	0,9	21°	7°	
Oriente Médio e África	Angola	B	1,6	0,2	18°	28°
	Arábia Saudita	A	0,8	0,0	29°	36°
	Burkina Faso	B	0,7	0,2	32°	26°
	Catar	A	7,8	0,3	1°	24°
	Egito	B	0,7	0,0	33°	40°
	Emirados Árabes Unidos	A	4,1	1,2	5°	4°
	Irã	M	0,4	0,1	38°	33°
	Israel	A	1,2	0,2	23°	25°
	Kuwait	A	6,0	0,9	3°	6°
	Marrocos	B	0,4	0,1	40°	32°
	Omã	A	0,7	0,0	31°	40°
Togo	B	0,4	0,1	37°	34°	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	0,1	0,0	42°	40°
	Coreia do Sul	A	2,0	0,4	15°	18°
	Índia	B	0,1	0,0	43°	38°
	Indonésia	M	0,3	0,0	41°	40°
	Taiwan	A	2,3	0,8	12°	11°

Fonte: GEM 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

³ Impacto de âmbito nacional: o empreendedor afirma que tem ou terá clientes procedentes de pelo menos outras cidades e estados do país e que o seu produto/serviço ou o processo/tecnologia que utiliza pode ser considerado uma novidade em nível nacional.

⁴ Impacto de âmbito internacional: o empreendedor afirma que tem ou terá clientes procedentes de outros países e que o seu produto/serviço ou o processo/tecnologia que utiliza pode ser considerado uma novidade em nível internacional.

⁵ Classificação em ordem decrescente dos percentuais de empreendedores segundo o impacto do empreendimento (âmbito nacional e internacional).

Ambos os indicadores de inovação caracterizam o Brasil como um país cujos empreendedores lidam com empreendimento de baixo impacto, em qualquer âmbito que se considere, até mesmo quando se considera apenas a região geográfica da América Latina e Caribe. Nessa região, a Colômbia e o Panamá se destacam por serem líderes e estarem nas cinco posições mais elevadas na classificação comparativa.

As 17 economias com os maiores impactos nacionais – taxa de 1,8 ou superior – são classificadas como de renda alta, com exceção da Colômbia. O mesmo se repete entre as 24 economias com os maiores impactos internacionais – taxa de 0,3 ou superior. Esses números sugerem que países de renda mais elevada tendem a apresentar maior impacto da inovação de seus empreendedores, nacional e internacionalmente.

Adicionalmente, o fato de os percentuais de impacto internacional serem, em geral, sensivelmente mais baixos do que os percentuais de impacto nacional, aponta para a tendência de os países, dos três níveis de renda, terem maior frequência de impacto no âmbito nacional do que no âmbito internacional. Nesse comparativo, o Catar é o país que teve a maior diferença (7,5 pontos percentuais) entre seus impactos nacional e internacional.

Considerados em conjunto, os empreendedores nascentes e novos formam o grupo dos empreendedores iniciais. A **tabela 4.14** apresenta a distribuição percentual das atividades desse grupo de empreendedores cujo empreendimento foi classificado como de impacto no âmbito nacional. A tabela também considera a condição desses empreendedores, com CNPJ (formais) ou não (informais).

Os empreendedores iniciais “de impacto” e formais tiveram uma diversidade de atividades (12

tipos) um pouco mais elevada do que os informais (10 tipos). Apenas uma atividade se repete para formais e informais: desenvolvimento de programas de computador sob encomenda (9,8% para formais e 8,8% para informais).

Nenhum dos percentuais para os formais chegou a 10%, mas isso ocorreu para cinco atividades dos informais, o que significa que esse segundo grupo teve mais concentração de atividades em menos áreas. As cinco atividades informais que chegaram a (ou passaram de) 10% foram: (1) comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal; (2) atividades jurídicas, exceto cartórios; (3) atividades paisagísticas; (4) fabricação de colchões; (5) instalações elétricas.

As cinco atividades formais de maior frequência tiveram percentuais que variaram de 8,7% a 9,8%. Mas houve empate de três atividades no limite inferior desse intervalo, o que leva a sete atividades a considerar no intervalo: (1) obras de fundações; (2) atividades de gravação de som e de edição de música; (3) desenvolvimento de programas de computador sob encomenda; (4) atividades fotográficas e similares; (5) fabricação de produtos diversos; (6) serviços de engenharia; e (7) agências de publicidade.

Uma diferença importante entre esses dois conjuntos de atividades de maior frequência para formais e informais é que as atividades dos empreendedores formais eram de maior valor, intensidade de conhecimento e tecnologia agregados. Nesse sentido, os empreendedores com CNPJ estavam mais frequentemente realizando atividades que, em média, exigiam mais qualificação e eram de maior complexidade, tendendo também a gerar um faturamento mais elevado para compensar o esforço para realizá-las.

Tabela 4.14

Distribuição percentual das atividades¹ dos empreendimentos com impacto de âmbito nacional² (empreendedores em estágio inicial - TEA) segundo a formalização dos empreendimentos - Brasil - 2020

Atividades dos empreendedores			
Com CNPJ		Sem CNPJ	
Atividades (CNAE)	%	Atividades (CNAE)	%
Obras de fundações	9,8	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	12,9
Atividades de gravação de som e de edição de música	9,8	Atividades jurídicas, exceto cartórios	12,1
Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda	9,8	Atividades paisagísticas	11,3
Atividades fotográficas e similares	8,8	Fabricação de colchões	10,0
Fabricação de produtos diversos	8,7	Instalações elétricas	10,0
Serviços de engenharia	8,7	Atividades de publicidade	9,5
Agências de publicidade	8,7	Telecomunicações por satélite	8,9
Comércio varejista especializado de eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo	8,5	Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda	8,8
Relações exteriores	8,3	Design e decoração de interiores	8,3
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	7,7	Atividades profissionais, científicas e técnicas	8,3
Atividades de intermediários em transações de títulos, valores mobiliários e mercadorias	5,5		
Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	5,5		

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ A nomenclatura utilizada para descrever as atividades desenvolvidas pelos empreendedores é baseada na redação dada pela Classificação Nacional da Atividades Econômicas - CNAE, em seu 4º nível, ou seja, as classes CNAE.

² Impacto de âmbito nacional: o empreendedor afirma que tem ou terá clientes procedentes de pelo menos outras cidades e estados do país e que o seu produto ou o processo que utiliza pode ser considerado uma novidade em nível nacional.

CAPÍTULO - 5

5

Investidores Informais

Investidores Informais



Para compreender a dinâmica do empreendedorismo nas economias, o GEM analisa os investidores informais que apoiam financeiramente a criação de um novo negócio iniciado por outra pessoa, por meio de empréstimo de dinheiro ou de financiamento pessoal, independentemente dos valores envolvidos. Os investidores informais são quaisquer indivíduos provenientes da pesquisa da população adulta (APS) que afirmaram que investiram informalmente nos últimos três anos em algum negócio inicial que não fossem deles próprios e que não

exercessem nenhuma função administrativa nele. A pesquisa não considerou os investimentos formais como a compra de ações ou a participação em fundos de investimentos.

Conforme é mostrado na **tabela 5.1**, em 2020 o Brasil contabilizou um total de cerca de 9 milhões de pessoas como investidores informais, dado estimado a partir da proporção de 6,6% da população adulta, de 18 a 64 anos de idade, que informou ter investido informalmente em negócios.

Tabela 5.1 Taxa¹ e estimativa² de investidores informais³ - Brasil - 2020

Investidores informais	
Taxa	6,6
Estimativa	9.188.891

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

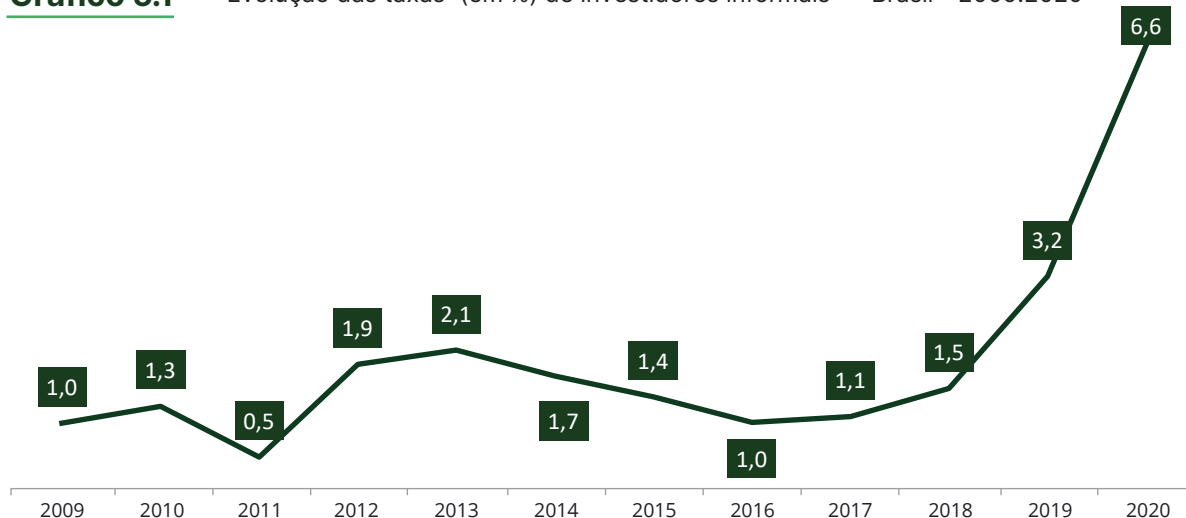
² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para o Brasil em 2020: 139,4 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2020).

³ São 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). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

O percentual de 6,6% de investidores informais de 2020 é o maior de toda a série histórica iniciada em 2009 (**gráfico 5.1**), que naquela

pesquisa foi de apenas 1%. Além disso, o valor de 2020 foi mais que o dobro do observado em 2019, que foi de 3,2%.

Gráfico 5.1 Evolução das taxas¹ (em %) de investidores informais² - Brasil - 2009:2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² São 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). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

Além de identificar a proporção de investidores informais, a pesquisa GEM também perguntou sobre o valor dos recursos despendidos por eles, e os resultados dispostos na **tabela 5.2** revelam que o valor médio investido de modo informal pelos brasileiros foi de R\$ 22.826,17.

Como a variação dos valores ao redor da média foi grande e a distribuição dos resultados foi assimétrica, a mediana também foi computada e resultou no valor de R\$ 5.000,00, ou seja, metade dos cerca de 9 milhões de investidores informais investiram abaixo desse valor e a outra metade acima¹⁸. A amplitude, ou seja, desde o valor mínimo de R\$ 150,00 até ao máximo de R\$ 500.000,00, demonstra a dispersão dos valores investidos. Em relação aos valores do

GEM Brasil 2019, obteve-se a mesma mediana, porém a média àquela época foi de R\$ 7.939,34, portanto menor do que o valor de 2020.

O fator financiamento é um dos pontos a ser melhorado no ecossistema brasileiro (ver capítulo 7 sobre condições para empreender). Não obstante, os valores aqui apresentados revelam um papel importante e suplementar aos investimentos formais, como forma de sobrepular as dificuldades existentes no sistema financeiro em fornecer acesso aos empreendimentos pequenos e novos. Ademais, as possibilidades e formas de investimentos informais tendem a aumentar, pela crescente inovação nesse setor¹⁹.

Tabela 5.2 Estatísticas dos valores (em R\$) investidos pelos investidores informais¹ - Brasil - 2019 e 2020

Estatística	2019	2020
Média	R\$ 7.939,34	R\$ 22.826,17
Mínimo	R\$ 100,00	R\$ 150,00
Máximo	R\$ 50.000,00	R\$ 500.000,00
Mediana	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ São 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). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

Colocando-se em perspectiva a proporção dos investidores informais do Brasil em relação às demais economias pesquisadas (**gráfico 5.2**), o Brasil ocupou a 10ª posição geral dentre as 43 economias participantes do GEM 2020.

Em relação às economias da região da América Latina e Caribe, o Brasil ficou na 5ª posição. O Chile figurou como o maior valor (19,7%) dentre todas as economias da pesquisa, seguido pela Arábia Saudita (14,2%), Guatemala (12,9%), Angola (12,1%) e Togo (11%), as únicas economias com valores superiores a 10%.

As menores taxas foram encontradas nas economias do Reino Unido (1,5%), Índia (1%)

e Itália (0,1%). Por fim, todos os países pertencentes à região da Europa e América do Norte, cujas economias são todas de renda alta excetuando a Rússia, mostraram proporções abaixo de 6%.

Enfocando o montante de recursos despendidos, o **gráfico 5.3** traz os valores médios gastos pelos investidores informais para os novos empreendimentos nas 43 economias participantes do GEM em 2020. A título de comparação, os valores foram convertidos para dólares, sendo a taxa de conversão utilizada para o Brasil de R\$ 5,38²⁰ para cada US\$ 1,00²¹. A média investida pelos investidores informais brasileiros em dólares foi de US\$ 4.245,00.

¹⁸ A mediana é uma das medidas de tendência central em um conjunto de dados, assim como a média e a moda. Ela representa o valor que divide o conjunto dos dados ao meio, ou seja, após a ordenação dos dados investigados, pega-se o valor que divide a distribuição exatamente em duas metades. Quando o número de elementos do conjunto for par, então pega-se a média entre o elemento de posição anterior e posterior ao elemento do meio, pois o elemento do meio nesse caso seria fracionário e, portanto, não existe.

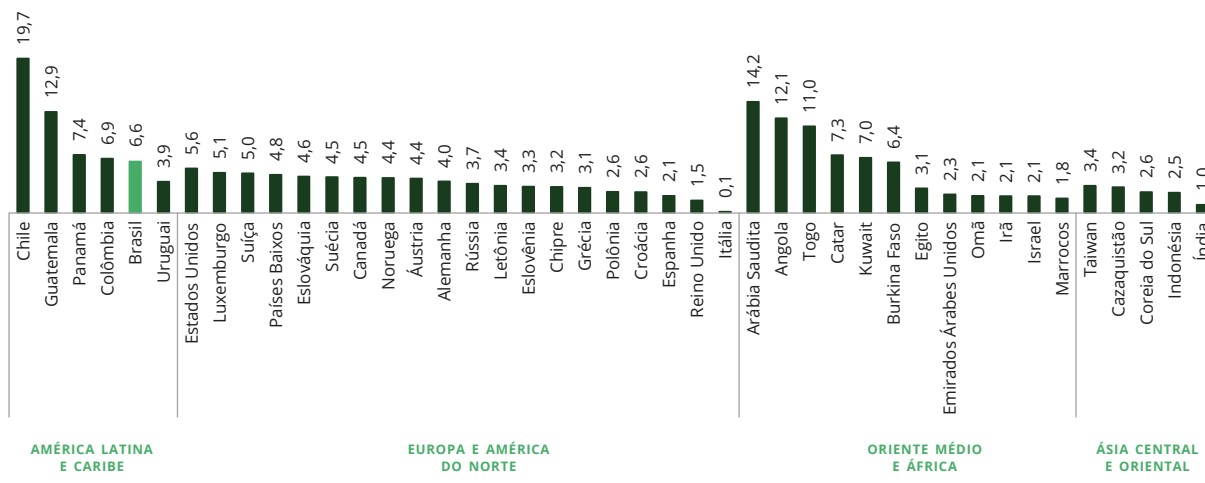
¹⁹ <https://startupi.com.br/2020/05/crowdfunding-pode-ser-alternativa-para-pmes-durante-quarentena/>.

²⁰ O valor utilizado para conversão (R\$ 5,38 / US\$ 1,00) corresponde ao valor médio da cotação entre os meses de junho e agosto de 2020. O mesmo procedimento é feito para as demais economias participantes.

²¹ Não foi computada a paridade do poder de compra do dólar em cada economia.

Gráfico 5.2

Taxas¹ (em %) de investidores informais² - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

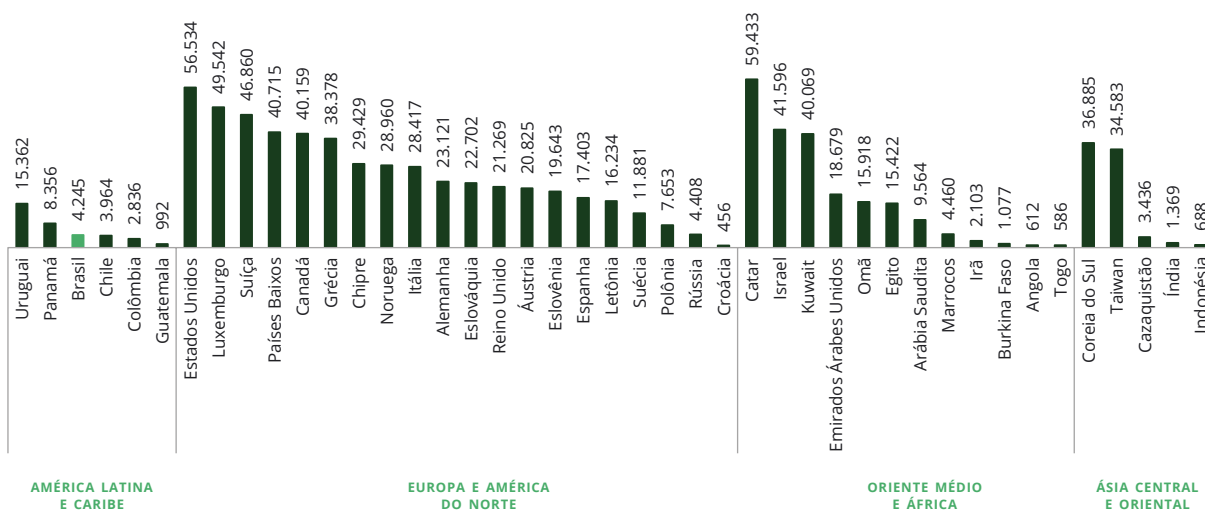
² São considerados investidores informais aqueles que, nos últimos três anos, emprestaram dinheiro ou financiaram pessoalmente algum novo negócio, iniciado por outra pessoa (familiar, amigos, conhecidos ou estranhos com uma boa ideia). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

Embora o Brasil tenha se posicionado na 10ª colocação na proporção de investidores informais, em relação ao montante investido ocupou somente a 32ª posição, ainda que tenha ganhado sete posições em relação à pesquisa GEM 2019, quando ocupava a 39ª posição, entre as 50 economias pesquisadas.

As cinco primeiras economias mais bem classificadas são todas de renda alta e de regiões geográficas diversas, sendo, em ordem decrescente: Catar (US\$ 59.433,00), Estados Unidos (US\$ 56.534,00), Luxemburgo (US\$ 49.542,00), Suíça (US\$ 46.860,00) e Israel (US\$ 41.596,00).

Gráfico 5.3

Investidores informais¹: valor médio investido (em dólares) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ São 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). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

Na região da América Latina e Caribe, o Brasil ocupou a 3ª posição, depois do Uruguai (US\$ 15.362,00) e do Panamá (US\$8.356,00), os primeiros colocados. O Chile vem após o Brasil com o valor de US\$ 3.964,00.

Sobre as características sociodemográficas, a **tabela 5.3** exhibe as proporções dos investidores informais no Brasil, em 2020, em relação à população geral ao estrato investigado. Dessa forma, observa-se que a proporção dos homens superou a das mulheres, visto que 7,3% dos homens brasileiros em idade adulta, de 18 a 64 anos, investiram nos últimos três anos em alguma atividade empreendedora inicial, que não as próprias, enquanto entre as mulheres essa proporção foi de 5,9%.

Com respeito à idade, as faixas etárias com maior proporção de investidores informais foram a de 25 a 34 anos, com 8,2%, e a de 18 a

24 anos, com 7,5%. As demais faixas etárias, englobando a população de 35 a 64 anos, se situaram abaixo dos 6,5%.

Na escolaridade, destacaram-se os investidores com ensino superior completo ou maior, com proporção de 10,4%. Diferentemente da pesquisa GEM Brasil de 2019, em que praticamente essa proporção era o dobro ou o triplo das taxas encontradas nos demais níveis de escolaridade, na pesquisa de 2020, as pessoas com ensino fundamental completo e médio completo desempenharam um papel também importante, ambas com proporções de 6,2%.

Como era de se esperar, a proporção de investidores informais aumenta conforme a renda familiar aumenta. Foi de 2,3% entre os brasileiros que possuíam renda de até 1 salário mínimo e alcançou 14,8% para os que possuíam renda superior a 6 salários mínimos.

Tabela 5.3

Taxas específicas¹ (em %) dos investidores informais² segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2020

Características sociodemográficas	Taxas
Sexo	
Masculino	7,3
Feminino	5,9
Faixa etária	
18 a 24 anos	7,5
25 a 34 anos	8,2
35 a 44 anos	5,6
45 a 54 anos	5,3
55 a 64 anos	6,1
Escolaridade³	
Fundamental incompleto	0,9
Fundamental completo	6,2
Médio completo	6,2
Superior completo ou maior	10,4
Renda familiar	
Até 1 salário mínimo	2,3
Mais de 1 até 2 salários mínimos	5,6
Mais de 2 até 3 salários mínimos	5,6
Mais de 3 até 6 salários mínimos	9,9
Mais de 6 salários mínimos	14,8

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (ex. 7,3% dos homens no Brasil eram investidores informais em 2020).

² São 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). Esse financiamento não é compra de ações ou participação em fundo de investimento.

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.

Sobre o nível de relacionamento entre o investidor informal e o empreendedor que recebeu o recurso financeiro, observa-se na **tabela 5.4** que, em 2020, o percentual de investidores classificados como amigos ou vizinhos que realizaram aportes de recursos foi de 19,3%, enquanto os classificados como familiares próximos (cônjuge, irmãos, filhos, pais e netos) chegaram a 62,2%.

Observa-se uma clara predominância familiar dos investimentos informais nos novos empreendimentos no Brasil – com 74,9%, quando somados com a proporção dos investimentos por outros parentes. As outras duas categorias atingiram proporções mais modestas, sendo 2,3% dos investimentos vindos de pessoas classificadas como “um estranho” e 3,5% de um “colega de trabalho”.

Tabela 5.4

Distribuição percentual dos investidores informais¹ segundo o nível de relacionamento com o empreendedor - Brasil - 2020

Nível de relacionamento	% dos investidores informais
Familiar próximo, como cônjuge, irmãos, filhos, pais e netos	62,2
Um amigo ou vizinho	19,3
Algum outro parente	12,7
Um colega de trabalho	3,5
Um estranho com uma boa ideia de negócio	2,3
Outras	0,0
Não sabe	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

CAPÍTULO - 6



Os Fundamentos Sociais e Culturais do Empreendedorismo

Os Fundamentos Sociais e Culturais do Empreendedorismo



Este capítulo aborda temas relacionados aos fundamentos sociais e culturais do empreendedorismo, quais sejam, os sentimentos, as aspirações, as percepções, as atitudes resultantes da interação entre as pessoas e seus ambientes e outras questões que influenciam favorável ou desfavoravelmente as atitudes e decisões das pessoas relativamente à atividade empreendedora. Destacam-se, especialmente, os principais

sonhos dos brasileiros, cujo poder mobilizador dos esforços e recursos dos indivíduos é muito grande. Ter um negócio próprio é um desses sonhos. Além de comparar as atitudes da população no Brasil com os outros países, são analisados os sonhos dos brasileiros, comparando-se à população, aos empreendedores nascentes, novos e estabelecidos, e aos não empreendedores.

6.1. O Significado das Atitudes

As pessoas vivem e convivem em sociedade, fazendo parte de redes sociais, nas quais trocam informações e recursos, obtêm e oferecem apoio, e são expostas a modelos que podem influenciar em suas atitudes, escolhas e decisões, quer favorável quer desfavoravelmente. Assim, o contato próximo com indivíduos que têm empreendimentos pode provocar interesse e motivação para iniciar um negócio. O acesso a empreendedores é uma importante referência para troca de ideias, para auxiliar no seu desenvolvimento, para facilitação de acesso a outras pessoas e recursos, bem como na orientação e mentoria quanto às alternativas a seguir. Cabe alertar, porém, que o conhecimento de outras pessoas que seguiram a trajetória empreendedora pode influir negativamente, caso se salientem mais as dificuldades e o lado negativo da criação e da operação dos negócios. De qualquer modo, o conhecimento de outros que tenham negócios é um aspecto importante que influencia no processo e na dinâmica empreendedora.

No **gráfico 6.1** são exibidos os percentuais da população dos respectivos países, por regiões, que afirmaram conhecer pessoalmente alguém que iniciou um negócio nos últimos dois anos. Observa-se uma variação nessa proporção, do menor (30,6%) na Itália, ao maior (84,3%) no Cazaquistão, posicionado, portanto, em 1º lugar. Fazendo parte do grupo de economias com

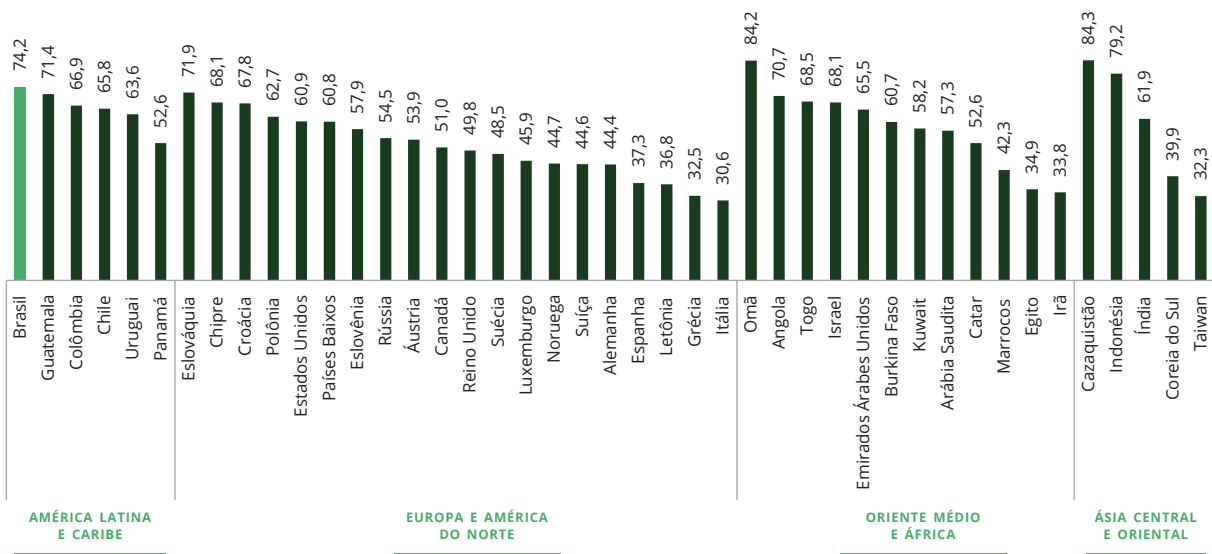
os maiores percentuais, além do Cazaquistão, têm-se: Omã (84,2%), Indonésia (79,2%), Brasil (74,2%), Eslováquia (71,9%), Guatemala (71,4%), Angola (70,7%), Togo (68,5%), Israel (68,1%) e Chipre (68,1%). Neste grupo há três economias de renda média (Brasil entre elas), quatro de alta renda e duas de baixa renda. Todas as regiões geográficas estão representadas.

O Brasil se situou no 4º lugar entre as 43 economias participantes, posicionando-se, na região da América Latina e Caribe, como o 1º. Entre os países da América Latina e Caribe, somente um não superou o nível percentual de 60%: o Panamá, em que 52,6% da população conhece pessoalmente alguém que iniciou um negócio nos últimos dois anos.

Um componente importante na decisão de iniciar um negócio é a percepção da sua facilidade em determinado contexto. Esta percepção é influenciada pelo ambiente geral de negócios do país, por suas condições para empreender, tal como é detalhado na pesquisa com especialistas NES do GEM. Ao ter conhecimento de outros que empreenderam, trocando informações, acabam conhecendo, mesmo que superficialmente, as facilidades ou dificuldades para criar um negócio. Esta percepção acaba influenciando a atitude da pessoa relativamente à trajetória empreendedora, à motivação e à decisão de persegui-la.

Gráfico 6.1

Percentual¹ da população que conhece pessoalmente alguém que iniciou um novo negócio nos últimos dois anos - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

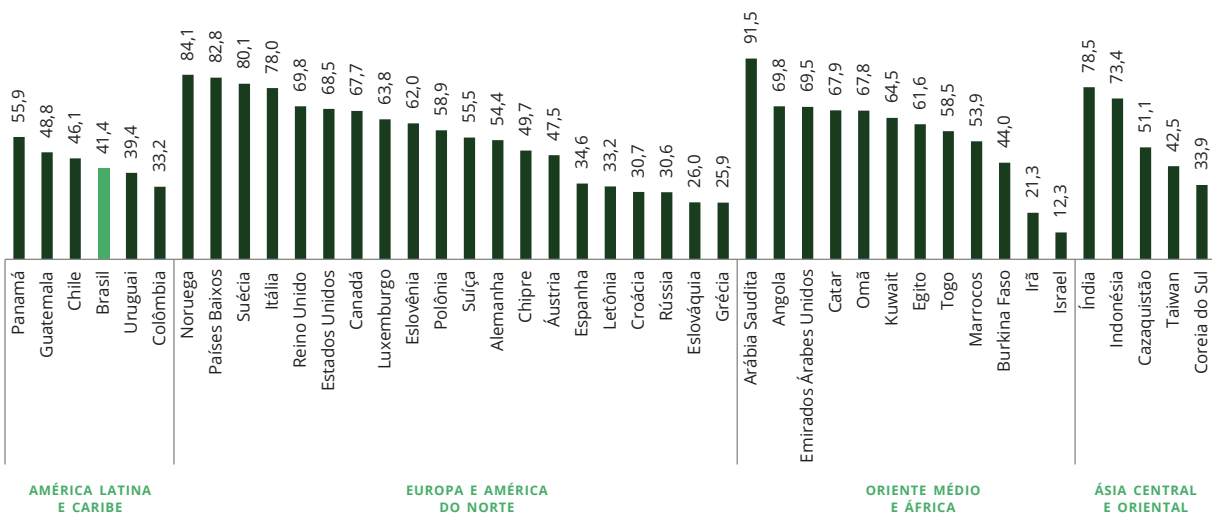
¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que respondeu 1 ou mais para a pergunta: quantos indivíduos você conhece pessoalmente que começaram um novo negócio ou que se tornaram autônomos ou que iniciaram trabalhos por conta própria nos últimos dois anos?

Os percentuais das respostas da população das 43 economias pesquisadas relativamente à percepção da facilidade para começar um negócio são apresentados no **gráfico 6.2**. Há grande variação nos percentuais, indo do menor em Israel, que afirma ser fácil começar um negócio (12,3%), ao maior na Arábia Saudita (91,5%), dois países de renda alta e regiões geográficas distintas. Os dez países que mais se destacaram na percepção de facilidade para começar

um negócio foram, em ordem decrescente: Arábia Saudita (91,5%), Noruega (84,1%), Países Baixos (82,8%), Suécia (80,1%), Índia (78,5%), Itália (78%), Indonésia (73,4%), Reino Unido e Angola (ambos com 69,8%), e Emirados Árabes Unidos (69,5%). Neste grupo, predominam as economias (cinco) da Europa, sendo sete economias de renda alta. Apenas uma é de renda média (Indonésia) e duas de renda baixa (Índia e Angola).

Gráfico 6.2

Percentual¹ da população que afirma ser fácil começar um negócio - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que concorda totalmente ou parcialmente que em seu país é fácil começar um negócio.

Especificamente na América Latina e Caribe, destaca-se o Panamá em que pouco mais da metade da população percebe facilidade para iniciar um negócio (55,9%), e, entre os seis países desse grupo, o Brasil se coloca em 4º com 41,4%. O país ficou bem próximo às dez economias em que a percepção de abertura de negócios é mais dificultada. Em ordem crescente têm-se: Israel (12,3%), Irã (21,3%), Grécia (25,9%), Eslováquia (26%), Rússia (30,6%), Croácia (30,7%), Letônia e Colômbia com a mesma proporção (33,2%), Coreia do Sul (33,9%) e Espanha (34,6%). Percebe-se uma concentração de economias da Europa (seis) e de alta renda (sete), e três de renda média (Irã, Rússia e Colômbia). Parece, então, que a menor facilidade para abertura de negócios não se vincularia à menor riqueza de um país, pois a maioria dos países com percepção de mais dificuldade para empreender está classificada como de alta renda. É importante destacar que a percepção é de um cidadão de um país com relação ao seu próprio ambiente de negócios.

O Brasil se posicionou em 32º lugar entre as 43 economias pesquisadas quanto à percepção da facilidade para abertura de negócios. A percepção obtida pelo GEM confirma a imagem do ambiente brasileiro como difícil para os negócios, tal como são confirmados pelos resultados do relatório *Doing Business* 2020 referentes a 2019²², em que o país se posicionou na 124ª entre os 190, sendo que no indicador específico de abertura de empresas, a colocação brasileira foi a 138ª. Por sua vez, conforme o documento “mapa de empresas” do governo brasileiro (3º quadrimestre de 2020)²³: “O tempo para abertura de empresa no Brasil é, em média, de 2 dias e 13 horas, um recorde no registro histórico, com redução de 8 horas (11,6%) em relação ao 2º quadrimestre de 2020 e redução de 1 dia e 22 horas (43,0%) em relação ao final de 2019”.

Esses resultados evidenciam que ainda há muito a fazer para tornar o contexto brasileiro mais amigável para as iniciativas empreendedoras. De fato, muitas mudanças têm sido realizadas no sentido de melhorar os processos e facilitar, por exemplo, a formalização dos microempreendedores no Brasil. No entanto, parece que ainda há muito a fazer no sentido de destravar

e desburocratizar os processos de abertura e da criação de empresas no país.

No capítulo sobre as condições para empreender, no Brasil e no mundo, esse contexto é examinado com a ajuda das percepções e de recomendações de especialistas em diversas áreas que participaram da pesquisa NES. De qualquer modo, pode-se supor que a população não percebe o ambiente brasileiro como fácil para iniciar negócios. Algumas das razões que podem explicar este fenômeno passa pelas mudanças e políticas recentes ainda não efetivamente implementadas ou insuficientes, pelas reformas ainda incompletas para demover os antigos processos e entraves burocráticos, ou pela falta de informação para a população, de tal modo que a percepção continua inalterada.

Outro influenciador importante nas considerações sobre empreender é a percepção de boas oportunidades para abertura de um negócio. Na pesquisa APS do GEM, os entrevistados são indagados acerca do grau em que concordam ou discordam sobre existirem boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses, na região onde vivem. Estes resultados são apresentados no **gráfico 6.3**.

Inicialmente, observa-se que há grande variação na percepção da existência de boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses: a percentagem no Irã foi de 13,3%, enquanto na Arábia Saudita foi de 90,5%. Tomando-se o percentual de 50%, das 43 economias, em apenas 18 delas a população afirma perceber boas oportunidades para iniciar um negócio no curto prazo. Há concentração de 10 economias na região do Oriente Médio e África com maior intensidade da percepção de boas oportunidades para empreender, com percentuais entre 57,3% (no Marrocos) e 90,5% (na Arábia Saudita), já mencionada. Cinco destas economias são de alta renda, e as outras cinco são de baixa renda.

Na região da Europa e América do Norte, apenas quatro economias obtiveram percentuais acima de 50%: Polônia (51,6%), Noruega (57%), Itália (62,2%) e Suécia (62,5%). Considerando a mesma região, com percentuais abaixo de 50%,

²² O *Doing Business* é uma publicação do Banco Mundial que mede como o ambiente estimula ou constrange os negócios em 190 economias, numa série iniciada em 2003. Sua metodologia é quantitativa e 10 indicadores são apresentados sobre a regulamentação dos negócios e a proteção dos direitos de propriedade.

<https://portugues.doingbusiness.org/pt/doingbusiness> e

<https://portugues.doingbusiness.org/pt/data/exploreconomies/brazil>

²³ Publicado em: 02 de fevereiro de 2021. [https:// gov.br/mapadeempresas](https://gov.br/mapadeempresas).

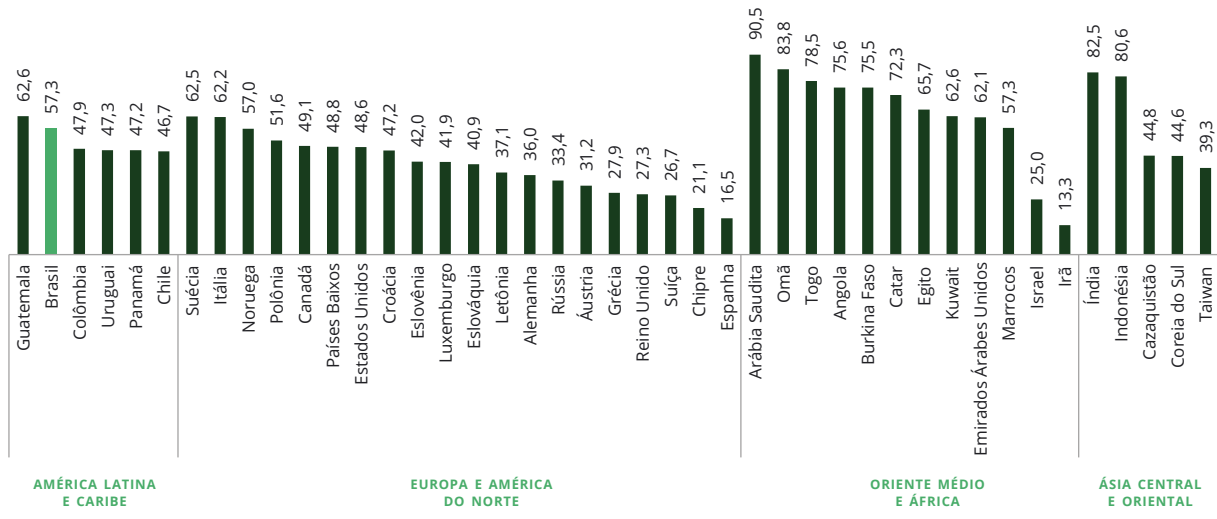
há 15 economias de alta renda. Considerando esses resultados, sugere-se que a percepção de existência de boas oportunidades para iniciar um negócio pode ser independente do nível de renda do país.

O Brasil exibe um percentual de 57,3%, igual ao de Marrocos, situando-se na 15ª posição entre as 43 economias. Na região da América Latina e

Caribe, o Brasil foi superado apenas pela Guatemala, com 62,6%. Assim, mais brasileiros (57 em cada 100) acreditam existirem boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses, a despeito da crise provocada pela pandemia, do que os brasileiros que percebem ser fácil iniciar um negócio no país (41 em cada 100).

Gráfico 6.3

Percentual¹ da população que percebe boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que concorda totalmente ou parcialmente que nos próximos seis meses haverá boas oportunidades para iniciar um negócio na área onde mora.

6.2. Autopercepções e Empreendedorismo

Na decisão de empreender, vários fatores são parte do processo. Alguns são relativos ao ambiente, como as percepções da existência de boas oportunidades para serem exploradas, da facilidade para realizar a abertura do negócio e a existência de pessoas próximas que servem como referência e pontos de apoio. Outros são relacionados com aspectos internos do indivíduo, como o medo de fracassar na iniciativa de abrir um negócio próprio. O medo pode ser vencido por atitudes e características, como motivação, coragem, resiliência e confiança na própria competência.

Na pesquisa APS do GEM, os entrevistados são indagados acerca do medo do fracasso como um impeditivo para empreender, a despeito da percepção da existência de boas oportunidades. Os resultados são apresentados no **gráfico 6.4**.

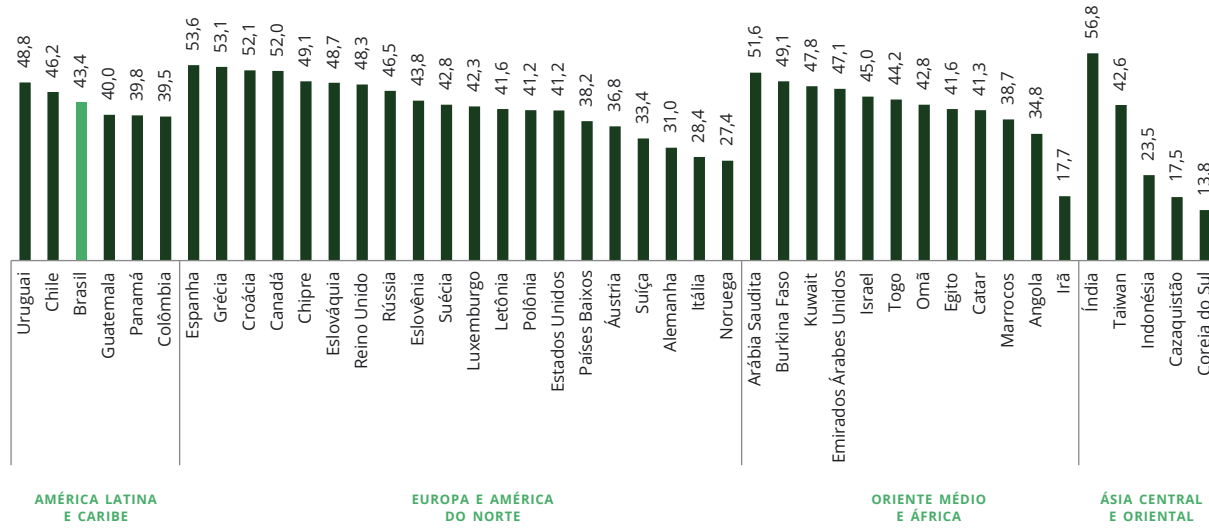
A variação entre o maior percentual foi de 56,8% na Índia e 13,8% na Coreia do Sul. Seis economias

apresentaram os maiores percentuais da população que não começaria um negócio por medo de fracasso: Índia (56,8%), Espanha (53,6%), Grécia (53,1%), Croácia (52,1%), Canadá (52%) e Arábia Saudita (51,6%). Percebe-se, nessas economias, que, para mais da metade da população, o medo de fracassar é um poderoso impeditivo das iniciativas empreendedoras. Observa-se que são países de diversas regiões geográficas e de culturas muito distintas, e apenas uma delas é de baixa renda.

Por outro lado, examinando-se as menores percentagens quanto ao medo do fracasso nos negócios, têm-se as seguintes economias: Coreia do Sul (13,8%), Cazaquistão (17,5%), Irã (17,7%), Indonésia (23,5%), Noruega (27,4%) e Itália (28,4%). Nota-se que, neste grupo, três economias são de renda média (Irã, Cazaquistão e Indonésia) e as outras são de renda alta. Geograficamente, são mais concentrados na Ásia (três países) e nenhuma delas localiza-se na América Latina e Caribe.

Gráfico 6.4

Percentual¹ da população que percebe boas oportunidades, mas não começaria um negócio por medo de fracassar - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que concorda totalmente ou parcialmente que nos próximos seis meses haverá boas oportunidades para iniciar um negócio na área onde mora e também concorda totalmente ou parcialmente que não começaria um negócio por medo de fracassar.

O Brasil obteve o percentual de 43,4%, a 3ª colocação na sua região geográfica. Na comparação com as 43 economias, o Brasil situou-se na 19ª posição. Neste fator, medo de fracasso, a América Latina e Caribe teve menor variação do que nas outras regiões, visto que o maior percentual foi do Uruguai (48,8%) e, o menor, da Colômbia (39,5%). Assim, as economias desta região ficaram na faixa intermediária de medo do fracasso, revelando que este fator, ainda que neste nível, representa importante cerceador das iniciativas empreendedoras da população da América Latina e Caribe.

O medo do fracasso pode prejudicar o potencial empreendedor dos países, pois, ainda que o contexto seja percebido como rico em boas oportunidades e fácil para a abertura de negócios, o medo impedirá a exploração destas oportunidades pelas pessoas. É o que se observa no caso da Índia, em que 82,5% da população declara perceber boas oportunidades de negócios, e 78,5% das pessoas percebe ser fácil abrir um negócio. No entanto, 56,8% das pessoas não começariam um negócio por medo do fracasso. Casos como o da Indonésia apresentam-se na direção contrária, pois neste país o medo de fracassar é menos intenso, 23,5%. Deste modo, menos pessoas recuariam ante a possibilidade de explorarem oportunidades, que são percebidas por 80,6% dos indonésios, sendo que para 73,4% deles há facilidade na abertura dos negócios.

No processo empreendedor, um componente importante é o autoconceito que a pessoa tem acerca de suas próprias capacidades para criar e administrar o seu negócio, que é uma auto-percepção também conhecida como autoeficácia. No GEM, este aspecto é medido por meio do grau de concordância com a afirmativa relacionada a ter conhecimentos, habilidades e experiências necessárias para iniciar um novo negócio. Os dados das 43 economias, por regiões geográficas, são exibidos no **gráfico 6.5**.

Nota-se que a variação vai do máximo percentual em Togo (91,9%), ao mínimo percentual na Rússia (34,5%). Chama a atenção o fato de em 35, das 43 economias, os percentuais serem superiores a 50%, demonstrando que mais da metade de suas populações acreditavam possuir os conhecimentos, habilidades e experiências necessárias para iniciar e gerir um empreendimento. Entre as economias com os mais altos percentuais, em ordem decrescente, têm-se: Togo (91,9%), Arábia Saudita (86,4%), Burkina Faso (84,1%), Angola (82,3%), Índia (81,7%), Indonésia (79%), Croácia (75%), Guatemala (74,4%), Panamá (72,7%) e Chile (71,7%). Observa-se que estas economias são de todas as regiões, uma é da Europa, duas da Ásia Central e Oriental, quatro são do Oriente Médio e África, e outras três são da América Latina e Caribe. Quanto à renda, quatro delas são de renda baixa, duas de renda média e quatro são de renda alta.

O Brasil obteve o percentual de 67,8%, posicionando-se na 12ª colocação no *ranking* geral. Na América Latina e Caribe foi superado pela Guatemala (74,4%), Panamá (72,7%) e Chile (71,7%), em que apenas a Guatemala é de renda média como o Brasil, sendo os outros dois países de renda alta.

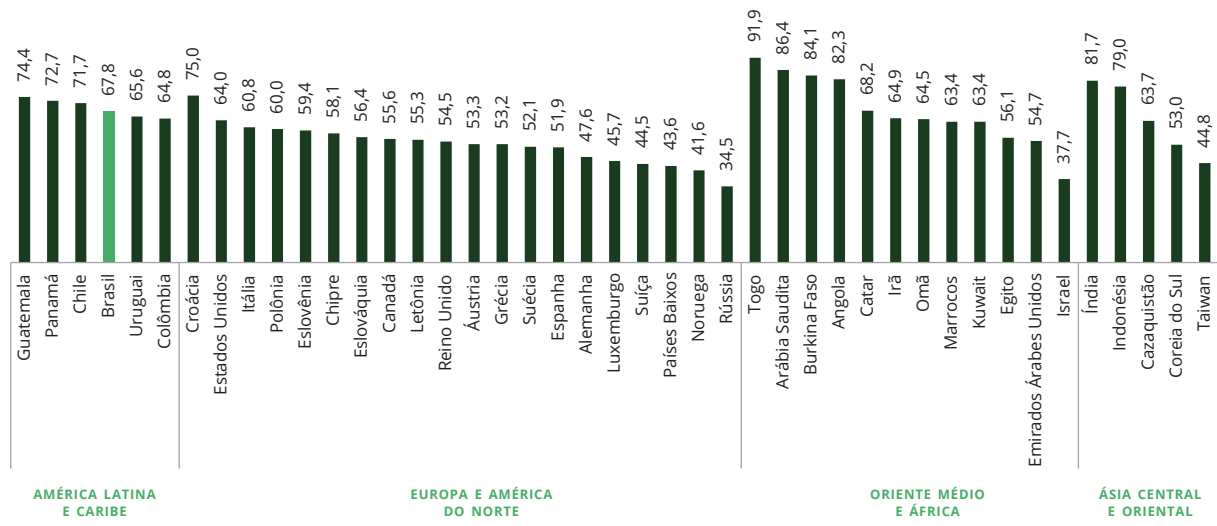
No grupo das economias nas quais as suas populações se autoperceberam como menos preparadas para a trajetória empreendedora, encontram-se concentradamente na Europa, com apenas uma da Ásia e uma do Oriente Médio: Rússia (34,5%), Israel (37,7%), Noruega (41,6%), Países Baixos (43,6%), Suíça (44,5%), Taiwan (44,8%), Luxemburgo (45,7%) e Alemanha (47,6%). Todas são de renda alta, excetuando a Rússia, que é de renda média. Ou seja, são economias com bons sistemas educacionais, e,

ainda assim, sua população acredita ser menos preparada para a atividade empreendedora, o que contrasta com a maioria do grupo de economias em que as suas populações se julgam preparadas para criar e gerir seus negócios.

Pode ser que, nesse grupo de economias com resultados mais elevados na autopercepção quanto à preparação para a trajetória empreendedora, as atividades de negócio que suas populações estejam focalizando sejam atividades mais simples, com pouca agregação de conhecimento, de tecnologia e de inovação, ou que estejam superestimando as suas capacidades para as demandas das atividades empreendedoras. Esta é uma questão em aberto e interessante de ser investigada mais a fundo, por meio de outro tipo de estudo.

Gráfico 6.5

Percentual¹ da população que afirma ter os conhecimentos, as habilidades e as experiências necessárias para iniciar um novo negócio (autopercepção) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020



Fonte: GEM 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que concorda totalmente ou parcialmente que possui os conhecimentos, as habilidades e as experiências necessárias para iniciar um negócio.

6.3. Sonhos dos Brasileiros

Examinando-se a intensidade dos sonhos da população brasileira, em 2020 relativamente a 2019, percebeu-se uma intensificação de todos os sonhos. Enquanto em 2019 os percentuais dos sonhos variaram entre o máximo de 49,1% (viajar pelo Brasil) a 9,8% (comprar um computador/tablet/smartphone), em 2020, os percentuais para estes mesmos sonhos variaram entre 63,2% e 29,1%.

Em 2020 (**tabela 6.1**), destacaram-se como sonhos mais intensos da população brasileira: 1º “viajar pelo Brasil” (63,2%); e, em 2º, alcançando

pela primeira vez tal posição em nove anos de monitoramento dessa variável, “ter o próprio negócio” (58,9%), assumindo assim ainda mais relevância em relação a 2019, ano em que se posicionou como o 4º sonho mais citado.

Em 2020, o sonho de “ter o próprio negócio” continuou a superar em 13,5 pontos percentuais o “desejo de fazer carreira numa empresa” (mesma diferença percentual de 2019), e ampliou-se a diferença para 27,3 pontos percentuais relativamente a ter “vontade de fazer carreira em serviço público” (em 2019, foi de

21 pontos percentuais). Assim, a intensificação desse sonho do negócio próprio pode ser associada à crise econômica provocada pela pandemia da Covid-19, em que, como é apontado em outros dados deste relatório, houve decréscimo da riqueza nacional com aumento significativo de perdas de empregos e de fechamento de negócios. Portanto, por ser única alternativa para alcançar renda própria ou por vislumbrar oportunidades, “o negócio próprio” ganha força relativamente às outras alternativas de carreira.

Entre os empreendedores nascentes, esse sonho é ainda mais forte (72,8%), numa distância de 31,4 pontos percentuais e de 43,9 pontos percentuais em relação a “fazer carreira em uma empresa” (com 41,4%) e “no serviço público” (com 28,9%), respectivamente. Aliás, a opção de carreira no serviço público para esses empreendedores foi classificada por eles em penúltima posição (9ª). Isso pode ser explicado pelo fato desses empreendedores não terem completado ainda a implementação de seu negócio com rentabilidade. Entre os outros

sonhos se destacam os de “viajar pelo Brasil” (65,6%), “comprar um automóvel” (55,6%) e “viajar para o exterior” (55,2%).

Entre os empreendedores novos, o desejo de ter o próprio negócio (64,9%) somente é superado pelo sonho de viajar pelo país (66,6%), e na comparação com as alternativas de carreira numa empresa (29,3%) e no serviço público (17,2%) as diferenças são muito favoráveis a ter o negócio próprio. Considerando-se que esses empreendedores já estão mais avançados no desenvolvimento do negócio relativamente aos nascentes, a intensidade desse sonho talvez se explique pela valorização da escolha de carreira que fez, dado que nele já investiram esforços e recursos²⁴. Destacam-se também os sonhos de “viajar pelo exterior” (60,8%), e “adquirir um automóvel” (51%).

O sonho do “negócio próprio” (49,9%) entre os empreendedores estabelecidos é claramente mais intenso do que o de fazer “uma carreira numa empresa” (19,1%) ou no “serviço público”

Tabela 6.1

Percentual¹ da população segundo o "sonho": comparação entre a população, indivíduos não empreendedores e empreendedores - Brasil - 2020

Sonho	% da população	% dos nascentes (NEA)	% dos novos (NBO)	% dos estabelecidos (EBO)	% dos não empreendedores
Viajar pelo Brasil	63,2	65,6	66,6	61,6	62,6
Comprar a casa própria	54,0	52,2	52,2	34,2	57,0
Ter o próprio negócio	58,9	72,8	64,9	49,9	56,8
Viajar para o exterior	54,0	55,2	60,8	48,3	53,4
Fazer carreira numa empresa	45,4	41,4	29,3	19,1	52,2
Comprar um automóvel	50,0	55,6	51,0	38,3	50,3
Ter um diploma de ensino superior	45,6	51,6	41,3	27,1	47,7
Ter plano de saúde	44,6	49,7	41,9	36,0	45,3
Fazer carreira no serviço público	31,6	28,9	17,2	15,7	36,6
Casar ou constituir uma nova família	30,4	33,6	34,6	17,7	30,5
Comprar um computador/tablet/smartphone	29,1	27,1	28,2	22,4	30,3
Outro	9,2	7,3	11,4	11,1	9,0
Nenhum	3,2	3,2	2,9	2,4	3,4
Não respondeu	0,2	0,0	0,0	0,4	0,2

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos, de não empreendedores e empreendedores que têm como sonho o item especificado. Cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

²⁴ A Teoria da Dissonância Cognitiva de Leon Festinger explica que pode haver consonância ou dissonância entre elementos de conhecimento (ou crenças). Isso pode acontecer entre sentimentos, crenças, ações e comportamentos. O desconforto gerado – cognitiva e emocionalmente – faz com que a pessoa busque formas de minimizá-lo. No caso de uma decisão já tomada, a pessoa tenderá a reforçar as razões pelas quais as tomou e minimizar os elementos de conhecimento que a contradigam. O livro *The Theory of Cognitive Dissonance*, publicado em 1962, é considerado o trabalho fundamental sobre este tema.

(15,7%), numa diferença de 30,8 pontos percentuais e 34,2 pontos percentuais respectivamente. No entanto, é superado pelo sonho de “viajar pelo Brasil” (61,6%) e fica próximo ao de “viajar para o exterior” (48,3%). Comparativamente aos empreendedores dos estágios nascentes e novos, o sonho de “adquirir a casa própria” é menos intenso (34,2%). Quanto ao percentual de ter “o próprio negócio”, parece que seria interessante compreender melhor por que ainda o destacam com intensidade, dado que esses empreendedores já estão envolvidos em um negócio a mais de 42 meses e que já remunerou seus proprietários. Certamente podem ser levantadas algumas possíveis explicações para isso: seriam seus negócios informais ainda, e sonhariam eles com a formalização deles ou estariam seus negócios ainda distantes do que desejariam que fossem? Somente pesquisas complementares poderiam responder a essas questões.

Comparando-se os percentuais dos sonhos dos não empreendedores com os sonhos dos empreendedores, no geral, segue ordenação e ordem de grandeza mais semelhante aos dos empreendedores nascentes e novos, ao passo que mostram intensidades maiores do que as apresentadas pelos empreendedores estabelecidos. “Viajar pelo Brasil” continua no 1º lugar (62,6%), seguindo de “compra de casa própria” (57%), 2º sonho mais intenso, que supera os outros grupos, sobretudo os estabelecidos (34,2%). Ter “o próprio negócio” (56,8%) fica em intensidade abaixo dos empreendedores nascentes e novos, mas supera os estabelecidos (49,9%). Para os não empreendedores a atração do sonho de “fazer carreira numa empresa” (52,2%) ou “no serviço público” (36,6%) supera todos os grupos de empreendedores.

Os dados da **tabela 6.2** enfocam as características sociodemográficas da população brasileira em relação aos sonhos de “ter o próprio negócio” e o de “fazer carreira em uma empresa”.

Tabela 6.2

Percentual¹ da população para os sonhos de “ter o próprio negócio” e “fazer carreira numa empresa” segundo as características sociodemográficas - Brasil - 2020

Características sociodemográficas	% da população que sonha	
	Ter o próprio negócio	Fazer carreira numa empresa
Sexo		
Masculino	59,0	44,1
Feminino	58,8	46,7
Faixa etária		
18 a 24 anos	68,8	68,5
25 a 34 anos	61,9	54,6
35 a 44 anos	64,8	47,8
45 a 54 anos	55,3	28,6
55 a 64 anos	36,9	19,4
Escolaridade²		
Fundamental incompleto	63,3	41,2
Fundamental completo	62,1	48,0
Médio completo	63,9	50,9
Superior completo ou maior	45,3	35,6
Renda familiar		
Até 1 salário mínimo	71,1	56,6
Mais de 1 até 2 salários mínimos	65,2	55,1
Mais de 2 até 3 salários mínimos	63,5	48,9
Mais de 3 até 6 salários mínimos	54,6	34,2
Mais de 6 salários mínimos	39,4	28,2

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual referente a cada categoria da população (p. ex.: 59% dos homens no Brasil sonhavam em ter o próprio negócio enquanto 44,1% sonhavam em fazer carreira numa empresa em 2020).

² 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.

Na população geral, comparativamente o sonho de ter um negócio próprio revela-se mais intenso do que o de fazer carreira numa empresa em todas as características sociodemográficas. O desejo do próprio negócio ficou praticamente no mesmo percentual para homens (59%) e mulheres (58,8%). Esse sonho predomina entre os mais jovens, na faixa de 18 a 24 anos; e quanto à escolaridade, percebe-se que atingiu mais de 60% nas três faixas mais baixas: 63,3% com fundamental incompleto, 62,1% com fundamental completo e 63,9% com médio completo. Entre a população com nível superior completo ou mais, esta percentagem declina para 45,3%.

Em termos de renda familiar, este sonho é mais intenso nas duas faixas: até 1 salário mínimo (71,1%) e mais de 1 até 2 salários mínimos (65,2%), observando-se declínio na intensidade desse sonho, à medida que a aumenta a renda familiar, atingindo o menor percentual entre os que declararam ter mais de 6 salários mínimos (39,4%).

O sonho “fazer carreira numa empresa” foi pouco mais intenso entre as mulheres do que entre os homens (46,7% e 44,1%, respectivamente).

Com respeito às faixas etárias, comparativamente ao sonho do negócio próprio, o percentual foi similar em intensidade para os jovens entre 18 e 24 anos, e, a partir daí, tendem a apresentar menores intensidades, sendo que a maior diferença percentual acontece na faixa de 45 a 54 anos (26,7 pontos percentuais a menos). Fazer carreira numa empresa também é menos intenso em todas as faixas de escolaridade, com máxima diferença de 22,1 pontos

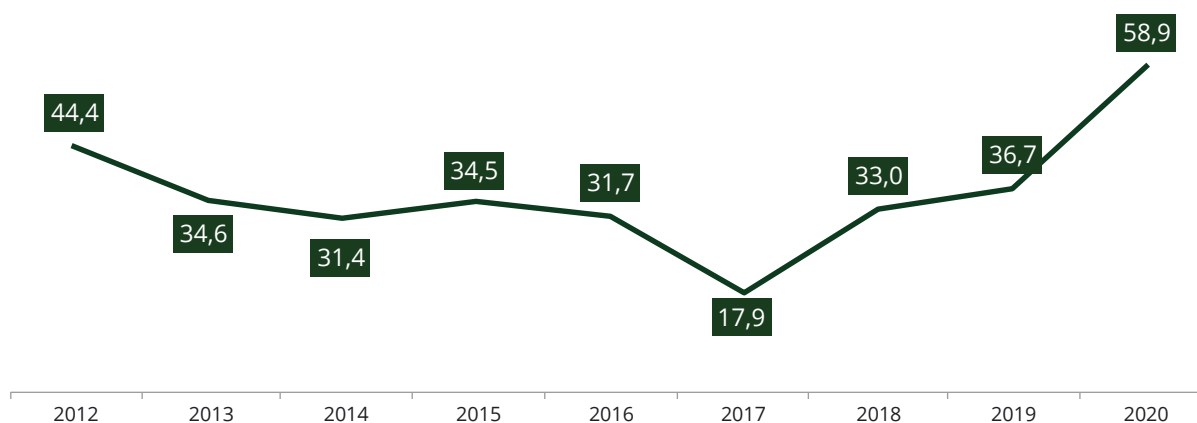
percentuais a menos – comparativamente ao sonho do negócio próprio entre a população com fundamental incompleto. Mesmo atingindo o maior percentual de 50,9% para as pessoas de nível médio completo, ainda assim, atingiu 13 pontos percentuais a menos.

Analisando-se a renda familiar, o sonho de fazer carreira numa empresa é menos intenso que o do negócio próprio, variando de 56,6%, entre as pessoas com até 1 salário mínimo, a 28,2%, na faixa de mais de 6 salários mínimos, seguindo, nas diferentes faixas, um padrão de percentuais declinantes similar ao do sonho do próprio negócio. A máxima diferença entre os sonhos, de 20 pontos percentuais, ocorre na faixa de mais de 3 a 6 salários mínimos.

Para finalizar, mostra-se a evolução dos percentuais para o sonho de ter o próprio negócio, para a população brasileira desde 2012 (**gráfico 6.6**). O percentual de 58,9% em 2020 supera o maior valor alcançado anteriormente, de 44,4%, em 2012. Aqui se percebe o quão importante se tornou este sonho, para os brasileiros, em plena pandemia da Covid-19. Relacionado fortemente à falta de alternativas para obtenção de renda, como mostrado no capítulo 2 – que analisa as motivações para empreender no Brasil e no mundo –, esse sonho ocorre em maior intensidade geralmente entre as pessoas de classes mais desfavorecidas, entre os de menor escolaridade, mais jovens e com menor experiência. Infere-se, portanto, a necessidade e a importância de programas de capacitação e de apoio para auxiliar estes empreendedores a terem mais chances de sucesso na implementação de seus sonhos.

Gráfico 6.6

Evolução do percentual¹ da população que indica possuir o sonho de “ter o próprio negócio” - Brasil - 2012:2020



Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

CAPÍTULO - 7



Condições para Empreender no Brasil e no Mundo

Condições para Empreender no Brasil e no Mundo



A pesquisa realizada com os especialistas convidados a responder sobre as condições que impactam na dinâmica do empreendedorismo, com a sigla NES – de sua denominação em inglês *National Expert Survey* – embasa os dados apresentados e discutidos neste capítulo. As avaliações desses especialistas apontam para os fatores favoráveis e para os que limitam a ação dos empreendedores em suas economias, bem como sugerem recomendações para

a melhoria do contexto em que os empreendedores operam. O panorama sobre as condições para empreender é complementado com a avaliação realizada com a amostra de adultos na APS (*Adult Population Survey*), que também foi solicitada a responder questões que enfocavam o contexto para empreender no Brasil. Especialmente em 2020, nas duas pesquisas, foram inseridas questões relativas ao impacto da pandemia de Covid-19.

7.1. Pesquisa com Especialistas Nacionais (*National Expert Survey - NES*)

Em 2020 foram 45 economias²⁵ que conduziram a pesquisa com pelo menos 36 especialistas nacionais escolhidos devido ao seu conhecimento e à sua experiência com pelo menos uma das nove condições EFCs (*Entrepreneurial Framework Conditions*), que embasam o modelo do GEM, aplicado no desenho do questionário. Esses especialistas representam tanto o setor privado quanto o público e compreendem, por exemplo: pesquisadores e professores, investidores anjo, agentes envolvidos com a proposição ou promoção de políticas públicas, agentes ligados aos programas governamentais, empreendedores, profissionais ligados à indústria e à inovação, representantes de agências de desenvolvimento, advogados, contadores dentre outros.

Algumas das EFCs são desdobradas em subitens, sendo o caso da EFC2 – políticas governamentais; EFC4 – educação e capacitação; e EFC7 – acesso ao mercado e barreiras à entrada. No **quadro 7.1** apresentam-se todas as condições abordadas no questionário.

O questionário possui uma parte fechada e outra aberta. A parte fechada adota o formato de afirmativas apresentadas com uma escala

Likert em que o especialista avalia a condição numa pontuação de 0 (muito inadequado) a 10 (muito adequado), sendo que o especialista também pode indicar que não sabe ou que a afirmativa não se aplica.

Na parte aberta os especialistas são estimulados a registrar por escrito, segundo a sua perspectiva, três fatores que mais favorecem e os três que mais restringem a atividade empreendedora nas respectivas economias. São solicitados a indicar, também, três recomendações para melhorar as condições para empreender em seu país. Estas respostas espontâneas dos especialistas normalmente abrangem um leque mais amplo do que as 9 EFCs, daí que, ao longo das edições do GEM, a coordenação internacional, a partir do *input* das equipes nacionais, formulou um quadro de 20 categorias que norteiam as interpretações e análises realizadas pelos times nacionais. Em 2020, a NES foi respondida digitalmente por 45 especialistas brasileiros²⁶, compondo uma amostra intencional não probabilística. Mais informações sobre a metodologia, instrumento e processamento dos dados são apresentadas no Apêndice 1 - Metodologia.

²⁵ Das 43 economias que realizaram a pesquisa APS, o Canadá não realizou a etapa da pesquisa NES. E três outros países - Japão, México e Porto Rico - somente realizaram a pesquisa com os especialistas. Deste modo, em 2020, os dados da NES totalizam os resultados de 45 países.

²⁶ Os especialistas brasileiros que finalizaram o preenchimento dos questionários e permitiram que seus nomes e afiliações fossem divulgados estão relacionados nas páginas 6 e 7 deste documento. Apenas um não autorizou a divulgação de seu nome.

Quadro 7.1

Condições que afetam o empreendedorismo (EFCs) segundo o modelo GEM

▪ EFC 1: Apoio Financeiro
▪ EFC 2: Políticas Governamentais
▪ EFC 2.1: Efetividade das políticas: avalia em que medida os novos empreendimentos são priorizados pelas políticas governamentais em geral
▪ EFC 2.2: Burocracia e impostos: trata da regulamentação, da burocracia e custos envolvidos
▪ EFC 3: Programas Governamentais
▪ EFC 4: Educação e Capacitação
▪ EFC 4.1: Ensino fundamental e médio
▪ EFC 4.2: Ensino superior
▪ EFC 5: Pesquisa e Desenvolvimento
▪ EFC 6: Infraestrutura Comercial e Profissional
▪ EFC 7: Acesso ao Mercado e Barreiras à Entrada
▪ EFC 7.1: Dinâmica do mercado interno: avalia em que extensão ocorrem as mudanças no mercado de um ano para outro
▪ EFC 7.2: Barreiras, custos, concorrência e legislação no mercado interno: avalia a facilidade de entrada de novas empresas em mercados já existentes
▪ EFC 8: Acesso à Infraestrutura Física
▪ EFC 9: Normas Culturais e Sociais

Fonte: GEM 2020

7.1.1. Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI)

As médias das avaliações realizadas com respeito às condições (EFCs) que influenciam a atividade empreendedora no Brasil, originadas nas questões fechadas, são apresentadas no **gráfico 7.1**. Essas médias combinadas geraram o índice NECI, o qual permite a comparação dos resultados entre todos os países.

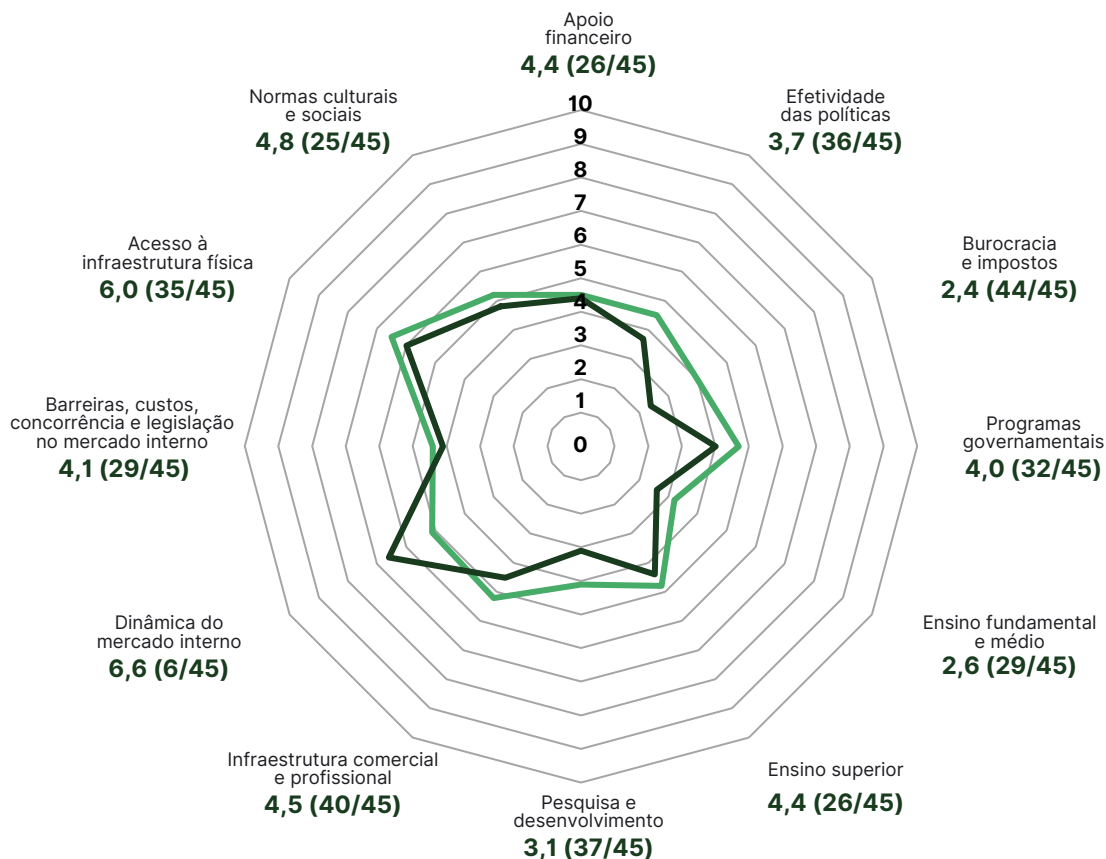
O índice NECI sigla advinda do inglês (*National Entrepreneurship Context Index*), criado pelo GEM, expressa comparativamente, na escala de 0 a 10, a qualidade dos contextos para empreender nas economias participantes da pesquisa NES. Para calcular este índice faz-se a média ponderada das notas atribuídas pelos especialistas nas diferentes condições (EFCs) que impactam a atividade empreendedora. A comparação entre os índices das 45 economias consta no **gráfico 7.2**. Esta comparação é especialmente útil por apontar as condições em que os agentes e todos os interessados podem melhorar o contexto nacional em que os empreendedores agem.

A economia com a maior pontuação em suas condições para empreender, de acordo com os especialistas, foi a Indonésia, com a média

geral de 6,4 (**gráfico 7.2**). Seguida pelos Países Baixos (6,3), Taiwan (6,1), Emirados Árabes (6), Índia (6), Arábia Saudita (5,7), Catar (5,7), Noruega (5,7), Coreia do Sul (5,5) e Suíça (5,4). Deste modo, dentre as economias situadas na Ásia e Pacífico, destacaram-se quatro economias (Indonésia, Taiwan, Índia e Coreia do Sul), três se localizam na Europa (Países Baixos, Noruega e Suíça), enquanto três outros são do Oriente Médio (Emirados Árabes Unidos, Arábia Saudita e Catar). Analisadas pelas categorias de renda, em 2020, as melhores condições para empreender se encontram em uma economia de renda média, sendo outras oito classificadas como renda alta, e apenas uma economia de renda baixa – a Índia – está incluída entre as que oferecem melhores condições para empreender. Quando se examinam as taxas de empreendedorismo inicial (TEA) destas 10 economias, parece que nem sempre as melhores condições para empreender se traduzem em mais atividade empreendedora inicial. Entre as economias mais bem posicionadas no NECI, cinco apresentaram TEA abaixo de 10%: Índia (5,3%), Noruega (7,6%), Taiwan (8,4%), Suíça (9,2%) e Indonésia (9,6%).

Gráfico 7.1

Avaliação dos especialistas (NES) sobre as condições que afetam o empreendedorismo - Pontuação e posicionamento do Brasil em relação às economias participantes - 2020

**LEGENDA**

Pontuação média das 45 economias —

Pontuação Brasil —

Fonte: GEM 2020

Nota 1: a escala dos fatores vai de 0 = muito inadequado / status insuficiente a 10 = muito adequado / status suficiente.

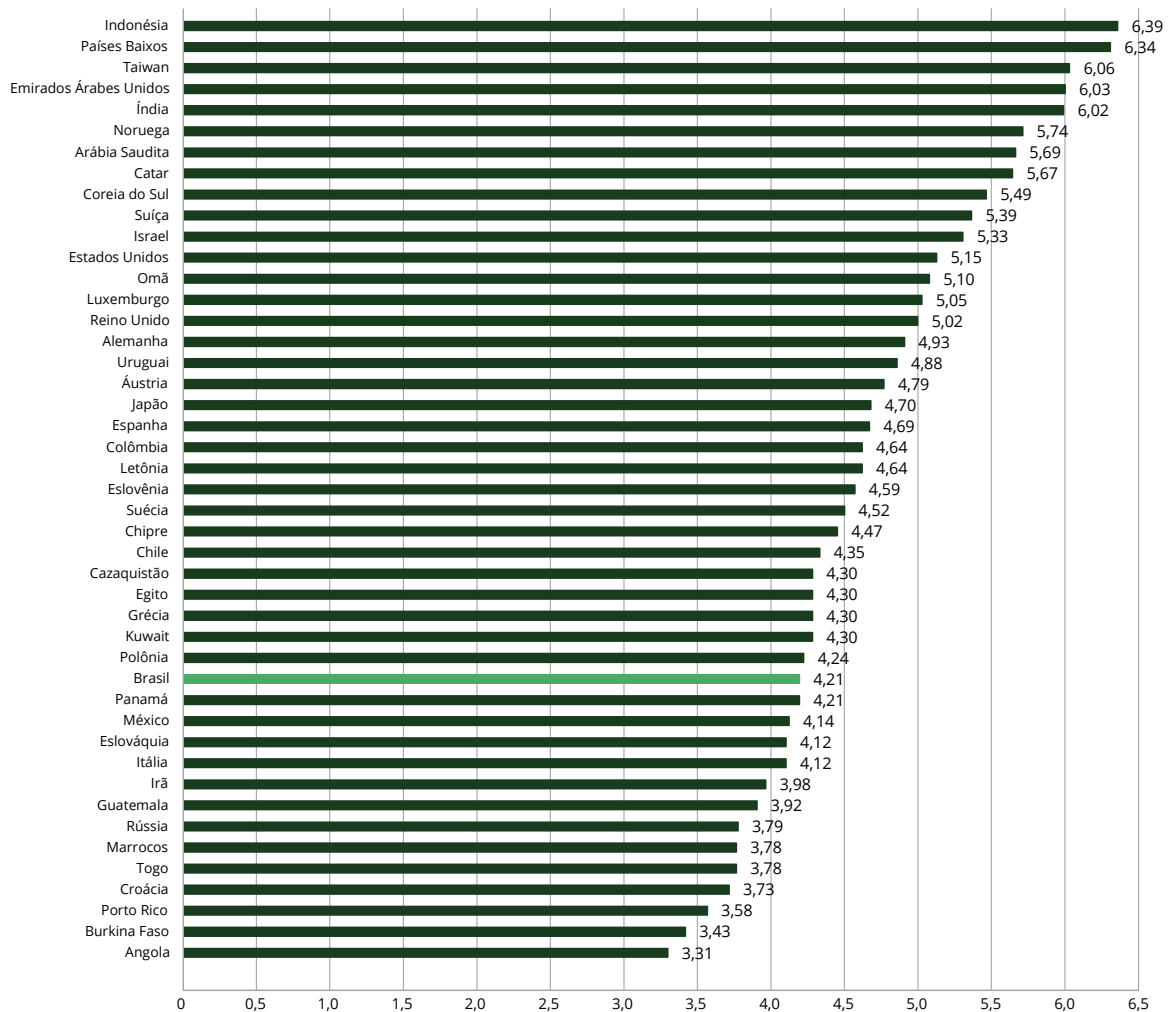
Nota 2: os dados que estão entre os parênteses mostram a classificação do Brasil no ranking do fator analisado em comparação com as 45 economias participantes da pesquisa NES em 2020.

O Brasil com índice de 4,2 (pareado com Panamá e Polônia) aproximou-se mais das economias com menores índices no NECI, posicionando-se como o 32º entre os 45 países participantes. Dentre as 10 economias avaliadas como mais desfavoráveis em suas condições para empreender destacaram-se cinco localizadas no Oriente Médio e África (Irã, Marrocos, Togo, Burkina Faso e Angola), três estão na América Latina e Caribe (México, Guatemala e Porto Rico) e duas se situam na Europa (Rússia e Croácia). Em termos de renda, distribuíram-se em: duas economias com renda alta (Porto Rico e Croácia), quatro com renda média (Irã, Rússia, México e Guatemala), e quatro com renda baixa (Marrocos, Togo, Burkina Faso e Angola). Se examinadas com respeito às suas TEA, verificaram-se somente três destas economias (Rússia = 8,5%, Irã = 8% e Marrocos = 7,1%) com

taxas abaixo de 10%. Quatro economias apresentaram altas taxas de empreendedorismo inicial: Angola (49,6%), Togo (32,9%), Guatemala (28,3%) e Burkina Faso (23%). Como o México não realizou a pesquisa APS, desconhece-se sua TEA em 2020 (que em 2019 tinha sido de 13%).

Pode-se esperar que as melhores condições para empreender favoreçam a médio e longo prazos que mais empreendimentos iniciais se tornem estabelecidos (GEM Global Report 2019/2020). No entanto, quando se focalizam as taxas de empreendedorismo estabelecido (EBO)²⁷, em doze economias participantes da APS em 2020 a EBO mostrou-se mais elevada que a TEA. Trata-se dos casos da Indonésia (EBO de 11,4%), Taiwan (EBO de 11,1%) e Coreia do Sul (EBO de 16,1%).

²⁷ Consultar a tabela 1.1, no capítulo 1.

Gráfico 7.2**Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI) - Economias participantes da pesquisa com especialistas - 2020**

Fonte: GEM 2020

Analisando-se as economias que se classificaram como contextos mais difíceis para empreender, verificou-se que as EBO variaram entre 17,8% e 4,2%. Apenas no Irã a EBO superou a TEA, ainda que as condições para empreender tenham sido consideradas não favoráveis. Em mais três países, a EBO superou 10%: Togo (17,8%), Burkina Faso (12,4%) e Guatemala (12,3%).

Deste modo, parece confirmar-se que as relações entre os resultados obtidos pelas economias no NECI, as taxas TEA, EBO e grupos de renda demandam mais estudos para elucidá-las (GEM Global Report 2019 /2020 Global Report, p. 70). Taxas elevadas de TEA, no geral, se devem a atividades empreendedoras informais, típicas de autoemprego e denominadas de empreendedorismo por necessidade. Elas se caracterizam por pouca ou nenhuma inovação, baixo valor agregado e baixa expectativa de crescimento. Quando

esses negócios se defrontam com um contexto de fraco apoio para o desenvolvimento dos empreendedores e suas iniciativas, diminuem muito as possibilidades de se organizarem e estruturarem para se tornarem negócios estabelecidos. Esses fatores juntos se retroalimentam provocando baixo nível de desenvolvimento econômico, dado que esses empreendimentos geram pouco resultado, têm dificuldades para se formalizar e gerar empregos e impostos. Pode-se antever que este ciclo se retroalimenta criando mais dificuldades para as economias pouco desenvolvidas. E as relações entre fatores e resultados geram dúvida sobre a direção da causalidade: as condições desfavoráveis é que fazem com que os empreendimentos iniciais tenham pouco valor agregado, ou o pouco valor agregado desses empreendimentos é que impedem o maior desenvolvimento econômico e a melhoria das condições para empreender?

O oposto pode se dar em economias em que o contexto oferece mais apoio para as iniciativas empreendedoras, facilitando a evolução e amadurecimento dos negócios. Assim, ainda que os empreendedores se defrontem com maior competição, estariam em melhores condições

para obter resultados e para criar mais empregos. Consequentemente, teriam mais chances de fazer parte do grupo de empreendimentos estabelecidos e de impactar mais favoravelmente a economia.

7.1.2. Fatores Favoráveis ou Limitantes à Atividade Empreendedora no Brasil

Nesta seção, apresentam-se os resultados que expressam a percepção dos especialistas nacionais que avaliaram as condições para empreender no Brasil no ano de 2020. Na análise, são consideradas as notas atribuídas pelos especialistas às 9 condições que constavam na parte fechada do questionário bem como as manifestações espontâneas sobre condições

favoráveis e limitantes classificadas em 20 fatores. Deste modo, apresentam-se os fatores reagrupados para melhor apresentar o contexto brasileiro. Em cada tópico, os fatores são definidos²⁸ e a sequência foi ordenada do fator considerado como mais favorável para o menos favorável para o empreendedorismo no Brasil.

7.1.2.1. Acesso ao Mercado e Barreiras à Entrada

São abordados nesta seção os temas relacionados à EFC 7 – Acesso ao Mercado e Barreiras à Entrada. Assim, agruparam-se os comentários espontâneos relacionados às condições de concorrência, em termos de flexibilização de acordos e contratos, de preços, barreiras comerciais; ou seja, a facilidade de penetrar no mercado e as possibilidades dos novos negócios se colocarem como opções aos negócios existentes e disputarem licitações públicas.

Os resultados do Brasil na pesquisa objetiva em 2020 apontaram que a condição percebida como mais favorável à atividade empreendedora foi a dinâmica do mercado interno (6,6),

a despeito de barreiras, custos, legislação e concorrência atuando na direção contrária. Mesmo que 2020 tenha sido marcado pela pandemia do coronavírus, ainda assim, pelo seu tamanho e dinâmica, o mercado interno foi percebido como importante estimulador das iniciativas empreendedoras, fazendo com que, neste fator, o Brasil se posicionasse como 6º entre as 45 economias participantes. Os especialistas indicaram ser a abertura de mercado e internacionalização o fator mais favorável para empreender (39,5%), enquanto alguns especialistas (4,7%) apontaram algumas limitações, posicionando este fator como o 13º (tabela 7.1).

Tabela 7.1

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "acesso ao mercado e barreiras à entrada": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	39,5	1º
Limitante	4,7	13º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

²⁸ As definições completas constam no Apêndice 1 – Metodologia.

Segundo os dados de 2020, os especialistas consideraram o fator “acesso ao mercado e barreiras à entrada” como favorável aos esforços dos empreendedores, situando-o em 1º lugar entre os fatores mais favoráveis. Foram mencionados aspectos como abundância de recursos, o tamanho do mercado interno brasileiro e de sua população jovem, a mudança de hábitos, a abertura para o novo e a experimentação de produtos e serviços novos (sobretudo os baseados em tecnologias de informação) pela população. O Brasil mostra muitas realidades sendo “uma Amazônia de oportunidades e de problemas”. Apresenta

diversidade de problemas, em todas as classes sociais – dos mais simples aos mais complexos, dos sistêmicos aos sociais –, que demandam soluções inovadoras. E tem oportunidades para oferecimento de produtos e serviços mais flexíveis e customizados, sobretudo para nichos e negócios “*business-to-business*” (B2B). Mencionaram também: amadurecimento dos ecossistemas de *startups* (surgimento de muitos unicórnios), mecanismos de fomentos e editais para *startups*. Como limitantes, citaram a exclusão digital de parte dos negócios e a dificuldade dos novos negócios para vender para os maiores compradores de suas regiões.

Tabela 7.2

Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “acesso ao mercado e barreiras à entrada” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Subfator - dinâmica do mercado interno	6,6
<ul style="list-style-type: none"> ▪ O mercado de bens de consumo e de serviços muda consideravelmente de um ano para o outro (é dinâmico e oferece mais oportunidades) ▪ 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) 	6,5
Subfator - barreiras, custos, concorrência e legislação no mercado interno	4,1
<ul style="list-style-type: none"> ▪ As empresas novas e em crescimento conseguem facilmente entrar em novos mercados ▪ As empresas novas e em crescimento conseguem arcar com os custos de entrada no mercado ▪ As empresas novas e em crescimento conseguem entrar no mercado sem ser injustamente bloqueadas por empresas estabelecidas ▪ A legislação antitruste é efetiva e bem aplicada 	4,5
	3,6
	3,8
	4,8

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Na parte objetiva da pesquisa, em que os especialistas atribuíram notas ao fator “acesso ao mercado e barreiras à entrada” (**tabela 7.2**), foram pontuadas como mais elevadas as afirmativas sobre as mudanças e dinâmica do mercado interno de bens e serviços do segmento B2B (nota 6,6) e de bens de consumo e de serviços (6,5). A maior barreira apontada pelos especialistas refere-se aos custos de entrada no mercado para as novas empresas ou as em crescimento (3,6).

A condição dinâmica do mercado interno atingiu a média 6,6 superando, conforme já foi mostrado (**gráfico 7.1**), a média de 5,2 do conjunto dos 45 países, a despeito da pesquisa ter sido realizada durante a pandemia de Covid-19. Assim, o país se situou como o 6º melhor (**tabela A2.1** - Apêndice 2). Apenas Coreia do Sul (7,9), Japão (7,3), Arábia Saudita (6,9), Polônia

(6,8) e Índia (6,8) superaram o resultado brasileiro. Próximos à média brasileira foram classificados a Indonésia (6,3), Emirados Árabes Unidos (6,2) e Taiwan (6,2). Dentre as economias mencionadas apenas a Índia foi classificada entre os países de renda baixa, Indonésia (como o Brasil) entre os de renda média, e os demais constaram entre as economias de renda alta.

Focalizando-se a condição barreiras, custos, concorrência e legislação no mercado interno, a média do Brasil foi de 4,1, pouco abaixo da média das 45 economias participantes (4,4), situando-o como o 29º neste fator (**gráfico 7.1**). Na região da América Latina e Caribe (**tabela A2.1** - Apêndice 2), foi superado pela Colômbia e Uruguai (ambas economias com 4,5). Relativamente às outras economias, o país se situou próximo ao Chipre (4,4), Suécia (4,4), Egito (4,3) e Grécia (4,1) e ficou distante dos Países Baixos

(6,3), Índia (6,2) e Indonésia (6,1). Cabe ressaltar que dentre estas economias, o Egito e a Índia são posicionados entre as de baixa renda,

Colômbia, Indonésia e Brasil entre as de renda média, enquanto as outras estão no grupo de renda alta.

7.1.2.2. Infraestrutura (Comercial e Profissional) e Informações

Enfocam-se agora os fatores relativos à infraestrutura institucional e de serviços que permitem a criação, sobrevivência e promoção dos novos negócios ou para aqueles em crescimento. Referem-se a serviços profissionais como de contabilidade, jurídicos, comerciais, tributários. Abordam-se também os assuntos referentes ao acesso e à oferta de fontes de informações – revistas, jornais, periódicos, internet – necessárias para que os

empreendedores potenciais, novos e estabelecidos possam se balizar e decidir suas ações. Mais de um quarto (27,9%) dos especialistas fizeram muitas menções favoráveis ao fator infraestrutura comercial e profissional e informações (**tabela 7.3**), posicionando-o como o 2º mais favorável às iniciativas dos empreendedores. Em contraste com 23,3% dos especialistas que indicaram as limitações deste fator, ordenando-o como o 5º mais limitante.

Tabela 7.3

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "infraestrutura (comercial e profissional) e informações": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	27,9	2º
Limitante	23,3	5º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

No lado favorável, foram indicadas muitas iniciativas privadas e públicas e o importante apoio oferecido pelo sistema S de instituições como Sebrae, Senac, Senai, das Federações de Indústrias e de Comércio e de Universidades que ofertam cursos, treinamentos e consultorias para os empreendedores, propiciando melhor capacitação, minimizando falhas de formação; apoiam também na intermediação do crédito com custo acessível ou totalmente subsidiado. Apontaram ainda a dinâmica de comunidades, redes e ecossistemas que oferecem inúmeros eventos (que devido à pandemia são virtuais), disponibilizando orientação e mentorias para modelagem e prototipagem de ideias de negócios, agregando conhecimento teórico e prático e investimentos para os potenciais e atuais empreendedores. Na parte privada, mencionaram o *e-commerce*, as redes sociais, as plataformas e os aplicativos que tornaram muito mais simples, acessíveis e com menor custo a divulgação e comercialização de produtos e serviços, bem como legislação que protege os direitos dos consumidores e a oferta de logística de entrega de curta e longa distância. Para as ideias e empreendimentos

de base tecnológica, apontaram a existência de hubs de inovação tecnológica que ajudam os empreendedores a validarem suas soluções e produtos.

No que se refere às informações, os especialistas mencionaram a disseminação de casos de sucesso, a grande acessibilidade, a riqueza e o volume, com muita facilidade e informalidade nas trocas e transferência de conhecimento, mesmo com especialistas de grupos e organizações, incluindo-se centros de pesquisa e universidades.

Como limitantes, os especialistas apontaram que há empreendedores com dificuldades para decidir e controlar seus negócios, por falta de informação ou de capacitação para diferenciar entre o sonho e a realidade do negócio, com suas diversas responsabilidades fiscais, trabalhistas, sanitárias, relacionamento, qualidade, etc. Indicaram também a desinformação dos potenciais e atuais empreendedores sobre políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo.

Nas avaliações objetivas (**tabela 7.4**), destacaram com a maior nota (5,3) a existência de oferta suficiente de serviços de apoio aos empreendimentos novos ou em crescimento por

parte de profissionais terceirizados, consultores e fornecedores, e com a pior nota (3,4) os custos destes serviços profissionais e dos fornecedores.

Tabela 7.4

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “infraestrutura comercial e profissional” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Fator - infraestrutura comercial e profissional	4,5
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existem terceiros, fornecedores e consultores suficientes para o apoio a empresas novas e em crescimento ▪ As empresas novas e em crescimento podem arcar com os custos da utilização de terceiros, fornecedores e consultores ▪ É fácil para as empresas novas e em crescimento obterem serviços de terceiros, fornecedores e consultores de bom nível ▪ É fácil para as empresas novas e em crescimento obterem bons serviços profissionais nas áreas contábil e jurídica ▪ É fácil para empresas novas e em crescimento obterem bons serviços bancários (conta corrente, transações em moeda estrangeira, cartas de crédito, e afins) 	5,3 3,4 4,3 4,9 5,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

O Brasil alcançou a média de 4,5 neste fator, ficando abaixo da média obtida pelos 45 países participantes da NES (5,2), ocupando a 40ª classificação entre eles (**gráfico 7.1**). Examinando-se os resultados por regiões (**tabela A2.1** - Apêndice 2), na América Latina e Caribe o país somente superou o do México que alcançou 4,3 e ficou distante da média do Uruguai (5,8). Estendendo-se a comparação com economias de outras regiões, o resultado brasileiro ficou

na vizinhança dos resultados obtidos por: Rússia (4,4), Croácia (4,6), Grécia (4,6), Burkina Faso (4,6), Egito (4,6) e Cazaquistão (4,7) e ficou distante dos destaques Noruega (6,6), Israel (6,6) e Índia (6,4). Cabe notar que dentre todos esses países Burkina Faso, Índia e Egito foram classificados no grupo de renda baixa, e Rússia, Cazaquistão e México, assim como o Brasil, pertencem aos países de renda média, todos os outros estão no grupo de renda alta.

7.1.2.3. Capacidade Empreendedora

Neste fator mencionado espontaneamente pelos especialistas, abordam-se temas como visão, motivação, potencial e experiência, bem como se as pessoas possuem as competências para empreender. Também se solicita que os especialistas pontuem sobre a existência de oportunidades para empreender no país, e como avaliam qual seria a percepção da população a respeito dessas oportunidades para as iniciativas empreendedoras.

Conforme se verifica na **tabela 7.5**, praticamente 25,6% dos especialistas mencionaram espontaneamente temas alinhados com este fator, sendo o 3º mais favorável. Ao passo que existem menções que 18,6% enfocam as limitações com respeito à capacidade empreendedora, situando-o como 6º entre os fatores limitadores.

Os especialistas se referiram espontaneamente à criatividade, facilidade de gerar ideias, inovação dos brasileiros, e às capacidades de propor soluções, de se reinventar, de superar desafios e de se adaptar, indicando o traço cultural de resolver problemas. Mencionaram o perfil do empreendedor brasileiro, que mesmo com pouca escolaridade, enfrenta as adversidades pessoais e os entraves burocráticos. Destacaram o potencial dos jovens mais familiarizados com os recursos e plataformas tecnológicas digitais, o que lhes permite conceber empreendimentos mais modernos. E indicaram que os empreendedores brasileiros com mais escolaridade estão mais capacitados para analisar e identificar oportunidades no mercado.

Tabela 7.5

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "capacidade empreendedora": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	25,6	3º
Limitante	18,6	6º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Como limitantes neste fator, foram apontados aspectos culturais: pouca tolerância ao risco (das pessoas e das instituições e bancos), pouca valorização da atividade aplicada que gere resultados, resistência à formalização, tendência a burlar e não pagar impostos, falta de cultura de planejamento futuro, de poupança e de previdência. Enfocaram ainda: a precariedade da educação básica, de conhecimento básico de finanças, desconhecimento de ferramentas de desenho de negócios e de gestão; falta de apoio psicopedagógico para desenvolver autoconhecimento e identificação de competências para embasar atividade útil, que gere renda e impacto econômico. Mencionaram que os

empreendedores brasileiros carecem de conhecimento de mercado para visualizar oportunidades e da realidade estrutural e de preparo de gestão para inovar efetivamente. No Brasil, o empreendedor não focaliza solução com potencial de crescimento global, e precisa de assessoria, conhecimento de legislação sobre empresas e conhecer ferramentas para testar o negócio. Relativamente aos investidores brasileiros, mencionaram a mentalidade de esperar retorno de 25 a 40% em 24 meses, com contratos e exigência de garantias numa relação quase bancária. Assim, no Brasil, carece o trabalho com ROI adequado para *startups* e verdadeiros modelos de contratos de risco.

7.1.2.4. Acesso à Infraestrutura Física

Este fator abarca desde menções espontâneas a acesso e qualidade de recursos naturais como clima, solo e florestas, à qualidade e acesso de matéria-prima necessários para a criação e desenvolvimento dos empreendimentos. Compreende também o acesso e a qualidade dos recursos físicos: água, esgoto, telefonia, internet, correio e outras utilidades públicas; custo

de aquisição e de aluguel de terras, terrenos, propriedades e espaços para escritórios e estacionamento; transporte terrestre, aéreo, fluvial e marítimo. Os especialistas brasileiros destacaram como 4º fator mais favorável o acesso à infraestrutura física – 20,9% deles o mencionaram, e apenas 2,3% o situaram como limitador, posicionando-o como 14º (**tabela 7.6**).

Tabela 7.6

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "acesso à infraestrutura física": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	20,9	4º
Limitante	2,3	14º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Foram mencionados espontaneamente: a grande oferta de recursos como terras e oportunidades; o crescente acesso a serviços de internet via celular, à tecnologia digital, e a plataformas e ferramentas que favorecem o surgimento e

estabelecimento de empresas online, contexto que foi ainda mais favorecido pela pandemia de Covid-19. Destacaram que as *startups* são favorecidas com o acesso e crescimento de uso de novas tecnologias. E que a oferta de produ-

tos e de serviços inovadores diminuiu os custos operacionais para os empreendedores (ex.: contas bancárias digitais, escritório de contabilidade digital e espaços de *coworking*). A maior bancarização da população permitiu ampliar as transações comerciais, favorecendo até a economia e os negócios informais. Também a infraestrutura logística de estradas, voos regulares e empresas fornecedoras de logística são aspectos que favorecem os empreendimentos.

Objetivamente este fator recebeu a média 6 (**tabela 7.7**), posicionando-o pouco abaixo da média (6,5) das 45 economias (**gráfico 7.1**).

Aparece como aspecto mais favorável (6,9) o acesso que as empresas novas ou em crescimento têm aos serviços básicos. Uma empresa nova ou em crescimento consegue ter acesso em até um mês aos serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto). Outro item avaliado com nota muito próxima (6,8) foi a grande oferta de aluguel de espaços de escritório para empresas novas e em crescimento. A infraestrutura física (estradas, serviços de energia elétrica, fornecimento de água, comunicação, saneamento, esgoto) foi o aspecto avaliado mais desfavoravelmente (4,6), sendo percebido como limitante para empreender no país.

Tabela 7.7

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator "acesso à infraestrutura física" - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Fator - acesso à infraestrutura física	6,0
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A infraestrutura física (estradas, serviços de energia elétrica, fornecimento de água, comunicação, saneamento, esgoto) oferece um bom apoio a empresas novas e em crescimento ▪ O custo para o acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.), por uma empresa nova ou em crescimento, não é muito alto ▪ Uma empresa nova ou em crescimento obtém acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.) em menos de uma semana ▪ Uma empresa nova ou em crescimento pode arcar com os custos de serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) ▪ Uma empresa nova ou em crescimento consegue ter acesso a serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) em aproximadamente um mês ▪ Há muitos espaços de escritório acessíveis para alugar para empresas novas e em crescimento ▪ Há muitos espaços de produção acessíveis para alugar para empresas novas e em crescimento 	<p>4,6</p> <p>5,9</p> <p>6,4</p> <p>5,7</p> <p>6,9</p> <p>6,8</p> <p>5,8</p>

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Analisando-se os resultados dos países por regiões (**tabela A2.1** - Apêndice 2), na região da América Latina e Caribe a média brasileira ficou próxima às médias alcançadas por Colômbia (5,9) e México (6,1), e colocou o país distante das médias obtidas pelo Uruguai (7,5), Chile (7,2) e Panamá (7,1). Expandindo-se a análise para os países das outras regiões, percebeu-se que o Brasil ficou pareado com as médias de

Chipre, Luxemburgo, Marrocos e Omã. Situando-se distante dos destaques: Taiwan (8,4), Arábia Saudita (8,1) e Países Baixos (8,0). Dentre os países citados anteriormente somente Marrocos pertence ao grupo de renda baixa, Colômbia, México e Brasil estão entre os países de renda média, todos os outros são países de renda alta.

7.1.2.5. Composição da População e Características da Força de Trabalho

Este fator envolve temas relacionados à composição da população bem como as características da força de trabalho do país. Assim, as menções relativas à composição da população abrangem o tamanho da população e suas fragmentações em diferentes culturas, grupos étnicos e religiões e seu efeito sobre o empreendedorismo. Ao passo que as menções classificadas em características da força de trabalho se

relacionam com a oferta, acessibilidade, qualificações e custo de profissionais qualificados do país. Mostram-se na **tabela 7.8** que este fator também foi classificado como o 4º melhor em termos de condição para empreender, com 20,9% dos especialistas. Ao passo que 9,3% dos especialistas sobre este fator indicaram limitações, classificando-o em 10º lugar.

Tabela 7.8

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "composição da população e características da força de trabalho": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	20,9	4º
Limitante	9,3	10º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Os especialistas se referiram favoravelmente às diferentes culturas e hábitos que abrem possibilidades para a criação de variedade de empreendimentos. Também enfatizaram como positivas as necessidades de sobreviver, garantir dignidade ou conquistar sonhos como impulsionadores para que os brasileiros empreendam, formal ou informalmente, quer para garantir renda como para complementá-la, por meio de novos negócios e soluções. Adicionaram que a grande oferta de mão de obra ainda barata no Brasil, favorece a competitividade; porém, alertam que a disseminação do trabalho remoto pode afetar esta vantagem.

Como limitantes, os especialistas mencionaram a mentalidade de dependência do estado que aliada à insuficiente criação de postos de trabalho tem impulsionado o brasileiro para empreender mais por necessidade do que por oportunidade. Apontaram a falta de investimento público bem como dos empresários na qualificação dos profissionais. A oferta de profissionais especializados, fator que tem dificultado a busca das *startups* por mão de obra qualificada em tecnologias e com competência para criar e inovar.

7.1.2.6. Normas Culturais e Sociais

Neste fator, enquadram-se todas as referências ao estímulo ou não das normas culturais e sociais para as iniciativas das pessoas para criarem novos empreendimentos, modelos de negócios ou novas maneiras de conduzir as atividades econômicas. Assim, abarca as atitudes da população com respeito ao risco e fracasso, à criação de riqueza, e à valorização do empreendedor; bem como a influência das normas sociais e culturais a respeito do comportamento empreendedor e ao desenvolvimento do empreendedorismo, à posição da mulher, dos grupos étnicos, religiosos e minoritários e das comunidades regionais. Neste fator (**tabela**

7.9), 20,9% dos especialistas comentaram favoravelmente, situando-o também como o 4º mais favorável. Todavia, foi destacado como limitante por 16,3% dos especialistas, posicionando-o como o 7º mais limitador.

Nas menções favoráveis, os especialistas destacaram traços culturais como a valorização do empreendedorismo e o sonho de ser o próprio patrão, a paixão e os esforços de tornar o negócio mais eficaz repassada por gerações em empreendimentos familiares. Apontaram a existência de mais modelos representativos de empreendedores tipicamente brasileiros,

de camadas mais desfavorecidas, saindo dos estereótipos de homem branco engravatado, exemplos estes que exibem mais autoconfiança, expectativas e visão de futuro, inspirando os demais brasileiros. Indicaram ainda o avanço do empreendedorismo feminino e que os

jovens brasileiros buscam experimentar produtos novos, favorecendo então as iniciativas empreendedoras, e que os jovens estariam mais interessados em buscar e absorver a cultura empreendedora.

Tabela 7.9

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "normas culturais e sociais": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	20,9	4º
Limitante	16,3	7º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Como limitantes enfatizaram traços culturais como: desvalorização da educação, fraca cultura pró-empresendedorismo, cultura do sucesso e aversão aos erros. Indicaram como limitante o culto aos empreendedores de unicórnios, a glamourização do empreendedorismo e minimização da necessidade de qualificação para se tornar empreendedor. Aliás, a mensagem de que para determinados tipos de negócios a qualificação não é importante foi relacionada sobretudo aos pequenos negócios que seriam desvalorizados na sociedade. Apontaram a grande oferta de iniciativas

de educação empreendedora, mas com baixo engajamento, quer sejam os eventos pagos ou gratuitos. Indicaram ainda o forte individualismo que leva o empreendedor a se descolar da realidade social e de sua função instrumental. Particularmente sobre os jovens, destacaram que há parcela de jovens talentosos preferindo bons empregos em grandes empresas ou na esfera pública e as barreiras ao empreendedorismo feminino pois, via de regra, as mulheres enfrentam jornada dupla, e dificuldades de acesso a crédito e investimentos.

Tabela 7.10

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator "normas culturais e sociais" - Brasil - 2020

Afirmarões	Média
Fator - normas culturais e sociais	4,8
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A cultura nacional apoia de modo efetivo o sucesso individual obtido através de esforços pessoais ▪ A cultura nacional enfatiza a autossuficiência, autonomia e iniciativa pessoal ▪ A cultura nacional encoraja o indivíduo a correr os riscos de iniciar um novo negócio ▪ A cultura nacional encoraja a criatividade e ações inovadoras ▪ A cultura nacional enfatiza a responsabilidade que o indivíduo tem (mais do que o coletivo) em administrar a própria vida 	5,1
	4,9
	4,2
	5,2
	4,6

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Na avaliação objetiva (**tabela 7.10**), a média deste fator foi 4,8, sendo que a maior nota (5,2) foi atribuída à afirmativa "a cultura nacional encoraja a criatividade e ações inovadoras", e a

menor (4,2) foi dada à assertiva "a cultura nacional encoraja o indivíduo a correr os riscos de iniciar um novo negócio".

Quanto às normas culturais e sociais, a média brasileira de 4,8 classificou-se abaixo da média (5,1) dos 45 países participantes da NES em 2020, ficando o Brasil na posição 25ª (**gráfico 7.1**). Quando é examinado o desempenho do país comparativamente aos demais (**tabela A2.1** - Apêndice 2), verifica-se que, na região da América Latina e Caribe, ficou acima da média do Uruguai (4,4) e abaixo das médias atingidas pela Colômbia e Panamá

(ambos com 5,5). A avaliação de 4,8 colocou o Brasil em igualdade com a Alemanha e Egito, e distante dos mais bem posicionados, que foram: Estados Unidos (7,5), Emirados Árabes Unidos (7,3), Israel (7), Indonésia (6,9) e Países Baixos (6,8). Quanto à renda destes países, o Egito é classificado como de renda baixa, enquanto Indonésia e Colômbia acompanham o Brasil entre os de renda média, e os demais estão entre os de renda alta.

7.1.2.7. Pesquisa e Desenvolvimento

Neste fator são considerados os temas relativos à disponibilização, acessibilidade e aplicação dos resultados da pesquisa e do desenvolvimento na geração de oportunidades para iniciativas empreendedoras. Deste modo são considerados aspectos como: nível de inovação dos países, orientação nacional relativa à pesquisa e ao 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; capacidade dos pesquisadores em lidar com contrapartidas industriais e vice-versa; e as implicações das obrigações jurídicas e legislação de patentes. São mostrados na **tabela 7.11** os resultados das manifestações espontâneas dos especialistas que também situaram este fator como o 4º mais favorável (20,9%) em contraste com 7% dos especialistas que o situaram como limitante.

Tabela 7.11

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "pesquisa e desenvolvimento": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	20,9	4º
Limitante	7,0	11º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Examinando-se as menções favoráveis, os especialistas destacaram: a existência de um forte movimento impulsionando a criação de novos negócios, com ampliação da temática empreendedora nas universidades, mais integração das universidades com o mercado, e programação de estímulo e incentivo à inovação. Indicaram a existência de Arranjos Produtivos Locais (APLs), alguns *clusters* e polos de inovação, polos gastronômicos, com cooperação entre as empresas favorecendo a sobrevivência delas durante a pandemia. Apontaram o desenvolvimento dos ecossistemas empreendedores no Brasil, com a existência de diversos parques tecnológicos e a disponibilização de mais laboratórios tanto públicos quanto privados. Mencionaram a atuação de muitas instituições privadas no amparo ao desenvolvimento do empreendedor e inserção e cooperação de novas gerações. Exemplificaram com programas como o

Vale do Pinhão (Curitiba - PR) que integra diversos atores: comunidades, habitats de inovação, instituições de ensino e pesquisa, prestadores de serviços, governo, instituições de fomento, grandes empresas, investidores e mentores.

Entre os aspectos limitantes foram comentados: a desconexão entre as pesquisas acadêmicas e o mercado, principalmente nas áreas da ciência e tecnologia, que não se convertem em novas oportunidades de negócios e incentivo à permanência no país de vários de seus melhores talentos; a falta de uma rede de nacional de inovação e empreendedorismo; e a escassez de fomento aos programas realizados por redes, associações e arranjos como Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs), incubadoras, aceleradoras e outros atores do ecossistema de inovação nacional.

Na **tabela 7.12** percebe-se que este fator recebeu a média 3,1, abaixo da média dos outros países, posicionando o Brasil com 37º entre os 45 (**gráfico 7.1**). Como itens mais bem avaliados objetivamente foram destacados dois, com a mesma nota de 3,8: “a ciência, as novas tecnologias e outros conhecimentos são transferidos eficientemente pelas universidades e centros públicos de pesquisa às

empresas novas e em crescimento” e “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”. A afirmação que recebeu a pior avaliação (2,4) foi “as empresas novas e em crescimento têm condições econômicas para obter tecnologias mais avançadas”.

Tabela 7.12

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “pesquisa e desenvolvimento” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Fator - pesquisa e desenvolvimento	3,1
<ul style="list-style-type: none"> ▫ A ciência, as novas tecnologias e outros conhecimentos são transferidos eficientemente pelas universidades e centros públicos de pesquisa às empresas novas e em crescimento ▫ As empresas novas e em crescimento têm praticamente o mesmo acesso a novas pesquisas e tecnologias que empresas grandes e estabelecidas ▫ As empresas novas e em crescimento têm condições econômicas para obter tecnologias mais avançadas ▫ Há subsídios governamentais adequados para empresas novas e em crescimento adquirirem novas tecnologias ▫ 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 ▫ Existe apoio para que engenheiros e cientistas tenham suas ideias comercializadas através de empresas novas e em crescimento 	3,8
	2,7
	2,4
	2,8
	3,8
	3,4

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Na América Latina e Caribe, a média do Brasil (3,1) foi superada por todos os outros países dessa região e ficou distante do mais bem classificado, que foi o Uruguai (5) (**tabela A2.1** - Apêndice 2). Comparando-o aos países de outras regiões, o resultado brasileiro ficou pareado com ou em proximidade com países como

Kuwait (3,1), Polônia (3,3), Suécia (3,4) e Egito (3,4) e distante dos destaques como Catar (5,4), Países Baixos (6,1) e Indonésia (6,5). Dentre estes países apenas o Egito foi classificado como de renda baixa, Indonésia e Brasil entre os de renda média, ao passo que todos os demais classificaram-se como de renda alta.

7.1.2.8. Clima Econômico, Contexto Político, Institucional e Social

Este fator compreende todos os aspectos ligados à situação geral macroeconômica do país e seu impacto para o surgimento, a manutenção e o crescimento dos empreendimentos e vice-versa. Ou seja, são aqui enfocados os efeitos sobre as atividades empreendedoras provocados por: situação política, administração pública, políticas atuais, sistema jurídico,

taxa de criminalidade, e corrupção nos órgãos governamentais ou a eles ligados. Percebe-se que neste fator as menções negativas feitas por 25,6% dos especialistas superaram as 18,6% favoráveis (**tabela 7.13**). Assim, este fator foi classificado como favorável na 8ª posição e como limitante ficou na 4ª.

Tabela 7.13

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "clima econômico, contexto político, institucional e social": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	18,6	8º
Limitante	25,6	4º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

No espectro favorável, os especialistas incluíram aspectos gerais como: o avanço das discussões sobre liberdade econômica; a integração de maior parte da população ao mercado de consumo formal, a diminuição das carreiras públicas, a queda de juros, a desvalorização do real impactando em maior competitividade internacional de produtos brasileiros – *commodities*, produtos industriais e produtos da economia do conhecimento. Destacaram que no Brasil há muitos problemas estruturais, econômicos, sociais, ambientais, de eficiência organizacional e em todas as faixas de renda da população que são oportunidades para soluções de mercado. Ressaltaram as vantagens competitivas do setor agropecuário, assentadas em ciência e tecnologias aplicadas geradas no país (Embrapa, sobretudo), em engenharia civil, aeronáutica, eletrônica, geração de energia, biotecnologia, tecnologias de comunicação, informação, etc. E também lembraram os diversos polos tecnológicos e *clusters* tecnológicos, nas regiões Sul e Sudeste, mas com alguns se consolidando no Nordeste, bem como a ampliação das agências de inovação das universidades ajudando a resolver os problemas das empresas e a

inovar. Referiram ainda os muitos movimentos e entidades da sociedade civil crescentemente engajados na defesa e no apoio ao empreendedorismo e aos empreendedores, no estímulo da cultura empreendedora e na ampliação da discussão com os poderes públicos.

Como limitantes, os especialistas listaram: muitos anos de baixo crescimento ou até recessão, com recuo do PIB per capita mais acentuado devido à pandemia e à crise de saúde pública, afetando negativamente a confiança e disposição de consumir das pessoas. Indicaram também as mudanças abruptas nas regras do jogo, a baixa confiança nas instituições, a crise entre os poderes. Adicionaram ainda a falta de direcionamento do governo federal, o ambiente político instável e o embate ideológico. A crise moral, de valores e a corrupção também foram mencionadas. Apontaram que a remuneração mensal de mão de obra não estimula produtividade e que a alta carga tributária, com baixo retorno à população devido à corrupção, impacta em infraestrutura básica deficiente e diminuição da competitividade brasileira.

7.1.2.9. Políticas Governamentais

São classificados neste fator os temas que se referem às políticas governamentais nacionais e regionais, e se suas aplicações em termos de regulamentações e tributos estimulam ou não o surgimento de novas empresas. Esse fator foi mencionado favoravelmente

por 18,6% dos especialistas (**tabela 7.14**), o que o classifica como o 8º, em contraste com 62,8% das menções que apontam as políticas governamentais no país como o 1º fator que mais limita as condições para empreender no Brasil.

Tabela 7.14

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "políticas governamentais": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	18,6	8º
Limitante	62,8	1º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

As menções favoráveis incluíram a Lei da Liberdade Econômica e os aspectos positivos da Lei Geral das Micro, Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais, incentivando a formalização das atividades econômicas, emissão de notas fiscais e geração de impostos e contribuição para aposentadoria. Os especialistas destacaram a migração de recursos do Sistema S²⁹ para o Ministério da Cidadania para favorecer a inclusão produtiva do público mais vulnerável, pela ampliação da oferta de cursos técnicos para que este público consiga abrir negócios mais complexos e com mais inovação. Outro aspecto comentado foi a facilitação do acesso ao crédito, contribuindo para que ideias e sonhos saiam do papel, e a proteção aos pequenos empreendedores e aos iniciantes, permitindo que ganhem tempo, desenvolvam competências e amadureçam a gestão. Indicaram a mudança na mentalidade e estrutura de secretarias de diversos níveis de governo, tratando do tema do empreendedorismo pelo seu impacto no desenvolvimento das cidades e criando programas com este foco. E também a maior disseminação da desburocratização nos municípios brasileiros (ex. abertura de MEI em Curitiba por sistema *on-line* e processo concluído em um dia), influenciando na democratização das oportunidades.

Relativamente a este fator os especialistas mencionaram como limitantes: a falta de um projeto nacional de apoio ao empreendedorismo, bem como de políticas públicas efetivas em todas as esferas – federal, estadual e municipal – e também de políticas que contemplem os grupos minoritários. Apontam que das políticas públicas existentes, não há resultados de sua eficácia. Faltaria ainda a regulamentação do Marco Legal da Inovação nos Estados e Municípios, pois mesmo com a Lei Federal 17.243/2016, que prevê várias ações do poder público em prol da inovação tecnológica no meio empresarial, os gestores públicos têm tido receio de aplicar a lei, concedendo espaços, dando subvenção econômica entre outras medidas previstas. Indicaram a ausência do uso do mecanismo de compras

públicas e outros similares como alavancador dos pequenos negócios.

Os especialistas ressaltaram que, no Brasil, exige-se do empreendedor muito mais do que vencer a concorrência e conquistar clientes, pois necessitam lutar contra um emaranhado de atividades não relacionadas ao *core business* e entender de leis complexas que dificultam a formalização dos negócios. Essas dificuldades são responsáveis, ao menos em parte, pela grande informalidade no país: dados do primeiro trimestre de 2020 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) relativos à Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua) apontavam mais de 800 mil empregadores sem CNPJ, 18,7 milhões de pessoas que trabalhavam por conta própria sem CNPJ, mais 1,9 milhão de trabalhadores familiares auxiliares³⁰.

Como limitantes, ressaltaram que a burocracia é acentuada em todas as etapas do empreendimento: há muita dificuldade para abertura e fechamento de empresas, exigem-se diversos alvarás, licenças e registros junto aos órgãos públicos. Desta maneira as pessoas com baixa escolaridade não compreendem os termos jurídicos e o fluxo dos processos e as ações necessárias para a abertura do negócio. Explicaram que há pouca transparência, as regulamentações normativas, tributárias e fiscais incidentes sobre as empresas tornam as obrigações burocráticas mensais muito complexas, elevando o custo operacional e tempo despendido pelos negócios brasileiros. Assim, muitos empreendedores ficam expostos a riscos por desconhecerem todas as obrigações legais, tributárias e trabalhistas que incidem sobre os seus negócios. Comentaram também que as leis trabalhistas protegem pouco o trabalhador ao mesmo tempo que dificultam contratações.

Sobre a carga tributária mencionaram que é arcaica, confusa, complexa, muda muito e é elevada (entre as 20 mais altas do mundo), o que desmotiva o empreendedor a formalizar o

²⁹ Sistema S se refere ao conjunto de organizações das entidades corporativas voltadas para o treinamento profissional, assistência social, consultoria, pesquisa e assistência técnica, cujos nomes se iniciam com a letra S, além de terem raízes comuns e características organizacionais similares. Compreendem o sistema S: Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai); Serviço Social do Comércio (Sesc); Serviço Social da Indústria (Sesi); e Serviço Nacional de Aprendizagem do Comércio (Senac). Existem ainda os seguintes: Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar); Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop); e Serviço Social de Transporte (Sest).
Fonte: Agência Senado, <https://www12.senado.leg.br/noticias/glossario-legislativo/sistema-s>

³⁰ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua – PNAD Contínua. Divulgação Abril de 2020. https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Mensal/Quadro_Sintetico/2020/pnadc_202003_quadroSintetico.pdf

negócio e, na sequência, seu crescimento. Enfatizaram que o Brasil possui o menor Índice de Retorno de Bem-Estar à Sociedade (IRBES)³¹. Mesmo que o país tenha feito avanços importantes como o Simples Nacional, existe muita coisa a ser feita para avançar na simplificação e redução da carga tributária.

Objetivamente os especialistas atribuíram a melhor média (3,7) ao subfator efetividade das políticas (**tabela 7.15**), sendo que atingiu a melhor nota (4) a afirmativa “o apoio a empresas

novas é uma alta prioridade nas políticas dos governos estaduais e municipais”. O subfator burocracia e impostos obteve a média de 2,4, sendo mais bem pontuada (nota 3,3) a afirmativa “os tributos e outras regulamentações governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente”. Saiu-se pior (nota 1,8) a afirmativa “é relativamente fácil para empresas novas e em crescimento lidar com a burocracia governamental, regulamentações e permissões”.

Tabela 7.15

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “políticas governamentais” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Subfator - efetividade das políticas	3,7
<ul style="list-style-type: none"> ▫ As políticas governamentais (por exemplo, licitações públicas) favorecem consistentemente as novas empresas ▫ O apoio a empresas novas e em crescimento é uma alta prioridade nas políticas do governo federal ▫ O apoio a empresas novas é uma alta prioridade nas políticas dos governos estaduais e municipais 	3,6
Subfator - burocracia e impostos	2,4
<ul style="list-style-type: none"> ▫ As novas empresas conseguem obter a maioria das permissões, licenças e concessões em cerca de uma semana ▫ A carga de tributos NÃO é um fardo para empresas novas e em crescimento ▫ Os tributos e outras regulamentações governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente ▫ É relativamente fácil para empresas novas e em crescimento lidar com a burocracia governamental, regulamentações e permissões 	2,2
	2,1
	3,3
	1,8

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Comparando-se a média da efetividade das políticas do Brasil com as outras economias (**tabela A2.1** - Apêndice 2), na região da América Latina e Caribe o país fica bem distante do Uruguai (4,9), próximo do Chile (3,9). E se situa mais longe ainda das economias mais bem pontuadas: Taiwan (6,9), Emirados Árabes Unidos (6,8) e Países Baixos (6,1). No fator burocracia e impostos, em que a média do país foi 2,4, entre as economias da América Latina e Caribe

somente superou Porto Rico (1,5), e ficou bem distante do Chile (4,6), situando-se pior do que Croácia (2,5), Angola (2,5) e Japão (4,1). A distância do Brasil relativamente às economias mais bem classificadas é grande: Indonésia (6,1), Países Baixos (5,9) e Catar (5,8). Dentre os países mencionados, Angola faz parte do grupo de baixa renda, Brasil e Indonésia entre os de média renda, e os restantes constam entre os de alta renda.

³¹ Este índice foi criado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) e é calculado para os 30 (trinta) países de mais elevada carga tributária (arrecadação tributária em relação ao PIB), de modo a verificar se os valores arrecadados retornam para a sociedade, através de serviços de qualidade, gerando bem-estar à população. Baseia-se em dois parâmetros: a última atualização da carga tributária (arrecadação em relação ao PIB), obtida da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), e também do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), conforme dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Fonte: IBPT

7.1.2.10. Programas Governamentais

Neste fator são agrupadas as menções aos temas que se referem às iniciativas concretas – programas diretos – existentes em todos os níveis de governo (nacional, regional e municipal) que visam apoiar os novos negócios. Assim, compreende também temas relativos à acessibilidade, qualidade e efetividade dos programas governamentais, à habilidade dos órgãos

do governo em gerir as ações especificamente dirigidas aos empreendedores, bem como à disponibilidade e qualidade dos recursos humanos desses órgãos. Os especialistas favoráveis a este fator (18,6%) o posicionaram como o 8º mais favorável, e 14% deles apontaram-no como limitante situando-o na 8ª posição dentre os mais limitadores (**tabela 7.16**).

Tabela 7.16

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "programas governamentais": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	18,6	8º
Limitante	14,0	8º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Analisando-se as manifestações favoráveis, estas abrangeram: redução da burocracia e digitalização de serviços públicos refletindo-se em melhoria nos prazos para abertura e fechamento de empresas; sistemas com integração entre os órgãos licenciadores e reguladores, com atendimento das solicitações das empresas em prazos bem menores e redução de taxas da Receita Federal para abertura de empresas. Apontaram a articulação de atores públicos e privados em prol da alavancagem da inovação e incentivo à inovação por meio de editais de fomento. E também os mecanismos de apoio como incubadoras de empresas para os que desejam iniciar seus negócios, e a existência de programas de incentivo a *startups*, negócios locais, negócios sustentáveis que têm sido alavancas importantes no apoio ao início e fortalecimento de novos negócios. Como exemplos, indicaram os programas InovAtiva e StartOut Brasil do Ministério da Economia, que colocam as *startups* em contato com mentores, disponibilizam ferramentas de orientação e também apoiam na internacionalização de negócios.

Como limitantes os especialistas se referiram a diversos aspectos como a falta de apoio aos empreendedores por necessidade, que tipicamente não possuem uma visão de médio prazo e se envolvem com atividades de baixo valor agregado ou sazonais resultando em empreendimentos frágeis e muito sensíveis às oscilações do mercado. Apontaram que especialmente

para os pequenos empreendedores há insuficiência de rotas de fuga, que garantam a sustentabilidade econômica do empreendedor que falha, o que é muito comum. Indicaram ainda a falta de políticas mais robustas e inclusivas e que as ações do governo precisam ter mais visibilidade e garantir que cheguem às diversas regiões, mesmo nas mais distantes, e de forma proporcional. Assim, indicaram a carência de Programas Governamentais mais efetivos de apoio ao empreendedorismo, por exemplo: menos burocratização para micro e pequenas empresas e mais acesso a recursos e crédito.

Com respeito ao ecossistema empreendedor, os especialistas destacaram a existência de variedade de profusão de ações, projetos, meios de acesso ao capital, além de muitos agentes como Sebrae, Finep, agentes regionais e consultores. Por um lado, indicaram que há necessidade de mais ações integradas e conjuntas com os diversos atores do ecossistema, e por outro, apontaram a complexidade desse mundo para a maioria dos empreendedores. Pois, normalmente não fariam parte de redes de contatos com atores do ecossistema ou não teriam tempo para explorar este contexto, e ter acesso às informações, novidades ou tempo para preencher formulários, editais ou participar dos processos. Desse modo, apontaram que as informações existem, mas faltam curadores que as traduzam para a realidade da maioria dos empreendedores.

Na avaliação objetiva do fator programas governamentais, o Brasil obteve a média 4. Pode-se perceber que a melhor média de 6,3 (**tabela 7.17**) foi atribuída à afirmativa “parques tecnológicos e incubadoras de negócios fornecem um apoio efetivo a empresas novas e em crescimento”. E a menor média de 2,6 atribui-se à afirmativa “praticamente qualquer pessoa que necessite da ajuda de programas governamentais para negócios novos ou em crescimento consegue encontrar o que procura”.

O Brasil com a média 4 posicionou-se abaixo da média das 45 economias (4,7), classificando-se no 32º lugar (**gráfico 7.1**). Comparativamente com outras economias (**tabela A2.1** - Apêndice 2), na região da América Latina e Caribe superou o México (3,4), Porto Rico (3,2) e Guatemala (3,1). Situou-se em faixa similar a economias como Egito, Eslováquia, Polônia e Japão (todas com 4,1) e Itália (3,9). E ficou distante de destaques como Emirados Árabes Unidos (6,0), Taiwan (6,2), Uruguai (6,4) e Países Baixos (6,6). Dentre as economias mencionadas, somente Egito é de renda baixa, e México e Guatemala são de renda média, as demais são de renda alta.

Tabela 7.17

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “programas governamentais” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Fator - programas governamentais	4,0
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uma ampla variedade de assistência do governo para empresas novas e em crescimento pode ser obtida através do contato com uma única agência ▪ Parques tecnológicos e incubadoras de negócios fornecem um apoio efetivo a empresas novas e em crescimento ▪ Há um número adequado de programas governamentais para negócios novos e em crescimento ▪ As pessoas que trabalham para órgãos governamentais são competentes e efetivas em seu apoio a empresas novas e em crescimento ▪ Praticamente qualquer pessoa que necessite da ajuda de programas governamentais para negócios novos ou em crescimento consegue encontrar o que procura ▪ Os programas destinados a apoiar empresas novas e em crescimento são efetivos 	<p>3,1</p> <p>6,3</p> <p>3,6</p> <p>4,5</p> <p>2,6</p> <p>3,9</p>

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

7.1.2.11. Educação e Capacitação

Este fator enfoca temas relativos à inserção no sistema educacional formal em todos os níveis (ensino fundamental/médio/superior, escolas técnicas, cursos de pós-graduação e especificamente voltados ao empreendedorismo/negócios) da educação e capacitação especialmente voltada para a criação e gerenciamento de novos negócios. Assim, são agrupadas neste fator as menções que abordam a filosofia do sistema educacional direcionada à inovação e criatividade; a relevância, profundidade e qualidade da educação voltada à criação ou gestão de novos negócios; a competência dos professores para o ensino do empreendedorismo; e a experiência dos empreendedores e gerentes para tratar com os colaboradores.

Foram 16,3% dos especialistas que citaram aspectos positivos ao fator, sendo classificado na 11ª posição dos mais favoráveis, no entanto 46,5% mencionaram aspectos negativos, situando o fator na 2ª posição entre os mais limitantes (**tabela 7.18**).

As menções favoráveis dos especialistas abordaram: a maior valorização da inovação em setores acadêmicos e a existência do “fetiche unicórnio”; mais estímulo ao ensino de empreendedorismo em todos os níveis e de educação e em todos os cursos, com surgimento de disciplinas obrigatórias, melhorias nos projetos pedagógicos, e o oferecimento de programas de formação online com acesso a informações qualificadas.

Tabela 7.18

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "educação e capacitação": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	16,3	11°
Limitante	46,5	2°

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Os especialistas chamaram a atenção para os muitos recursos, atores e informação disponíveis nos meios de comunicação (*podcasts, blogs, youtubers*) que estimulam o empreendedorismo por oportunidade/inovador, bem como para os programas de inovação aberta e os centros de tecnologias públicos e privados, com os respectivos programas de aceleração de *startups* e *spin-offs* apoiadas em conhecimento, muitas vezes lideradas por pesquisadores, especialistas ou ex-funcionários. Ainda que se voltem para parte da elite da população, essas iniciativas vêm estimulando a integração entre tecnologia, negócios e problemas reais e gerando *Fintechs, Healthtechs, Agrotechs* e oportunidades, empregos e renda para as regiões.

Como limitantes, os especialistas se mostraram preocupados com a falta de mais investimento na educação, sobretudo no ensino básico (fundamental e médio), onde se desenvolvem as competências de leitura, interpretação, escrita e linguagem, aptidões matemáticas, pensamento lógico, metódico, racional sobre as quais se assentam quaisquer educação ou capacitação posteriores, incluindo a formação empreendedora. Também externalizaram a preocupação com o abismo educacional entre os sistemas público e privado de educação, abismo que foi potencializado pela pandemia de Covid-19, pois as instituições privadas têm mais infraestrutura para incorporar e dar acesso às novas tecnologias e seus alunos têm maior prontidão para absorvê-las, em contraste com o ensino público, que conta com poucos recursos, o que contribui para o atraso do aprendizado e a ampliação do abismo social.

Segundo os especialistas, há confusão entre os tipos de empreendedores: o arrojado, dinâmico e realizador e o desempregado ou trabalhador precário que buscam o "microempreendedorismo" como a única chance de sobrevivência. Assim, falta disseminar mais a visão sobre o empreendedorismo, sobretudo o de oportunidade, em

todos os níveis de educação, nas escolas técnicas, profissionais ou não, e nas universidades, públicas ou privadas. Mencionaram a oferta da educação empreendedora ministrada de forma equivocada por profissionais sem conhecimentos específicos, a acomodação e resistência de muitos educadores e a falta de uma política de formação de professores empreendedores. E alertaram para o fato de a educação empreendedora não ser base para programas de empregabilidade, inclusão produtiva e concessão de microcrédito e para a falta de uma formação para a inserção prática na vida economicamente ativa. Também apontaram a distância existente entre o Ensino Superior e o Técnico, que poderia ser minimizada pela criação de Institutos Superiores Politécnicos interligados com empresas e universidades.

Os especialistas enfatizaram a ausência de uma sólida formação empreendedora (transversal em todos os cursos e áreas do conhecimento), a qual inibe a criação de novos negócios inovadores por oportunidade; e a falta de entendimento básico sobre gestão (planejamento de marketing, finanças, custos, produtos e serviços, além de noções gerais de economia). Destacaram que o sistema educacional deveria promover discussões sobre a importância do empreendedor (que mantém um negócio, gera e distribui renda além de contribuir com a economia de uma sociedade) e a opção de carreira empreendedora, para atrair a atenção da sociedade e incentivar o empreendedorismo por oportunidade e inovador.

Pontuaram que a maioria dos empreendedores tem educação limitada e lhes faltam treinamentos para a resolução de problemas, com controle emocional para lidar com difíceis relacionamentos e crises. Observaram que esses empreendedores ainda têm dificuldade de acesso à informação, ao conhecimento, à orientação, e iniciam suas jornadas empreendedoras com pouca clareza de riscos, pontos fortes,

fracos, fazendo com que iniciem negócios insustentáveis ou até sejam impedidos de implementar suas iniciativas. Explicaram ainda que há empreendedores que não se sentem seguros para definir quanto precisam e qual é a capacidade de pagamento que possuem, pois não tiveram educação que os ajudasse nesta definição, consequentemente o crescimento de seus negócios fica limitado.

Com respeito à avaliação objetiva (**tabela 7.19**), o subfator ensino fundamental e médio foi mais mal avaliado (média 2,6) que o subfator ensino superior, sinalizando um importante ponto de carência no Brasil. Assim, o subfator ensino fundamental e médio coloca o país na 29ª posição (**gráfico 7.1**) entre os 45 participantes desta pesquisa (média 3,2). A afirmativa “o ensino em escolas primárias e secundárias encoraja a criatividade, a autossuficiência e a

iniciativa pessoal” obteve a melhor média (3) e a afirmativa “o ensino em escolas primárias e secundárias dá a atenção adequada ao empreendedorismo e criação de novas empresas” alcançou a média 2,3.

No subfator ensino superior, com média de 4,4, ficou posicionado como o 26º (**gráfico 7.1**) dentre 45 países (média 4,8), destacando-se a afirmativa “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” avaliada com média 5, ao passo que a afirmativa “as faculdades e universidades fornecem uma preparação boa e adequada para lidar com empresas em fase de abertura (*startup*) e em crescimento” recebeu a média 3,9.

Tabela 7.19

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “educação e capacitação” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Subfator - ensino fundamental e médio	2,6
<ul style="list-style-type: none"> ▪ O ensino em escolas primárias e secundárias encoraja a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal ▪ O ensino em escolas primárias e secundárias fornece instrução adequada sobre os princípios econômicos de mercado ▪ O ensino em escolas primárias e secundárias dá a atenção adequada ao empreendedorismo e criação de novas empresas 	3,0 2,4 2,3
Subfator - ensino superior	4,4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ As faculdades e universidades fornecem uma preparação boa e adequada para lidar com empresas em fase de abertura (<i>startup</i>) e em crescimento ▪ O nível do ensino nas áreas de administração e negócios fornece uma preparação boa e adequada para iniciar novos negócios e desenvolver novas empresas ▪ 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 	3,9 4,3 5,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Comparando a média obtida pelo Brasil no subfator ensino fundamental e médio (**tabela A2.1** - Apêndice 2) com outras economias, na América Latina e Caribe, somente foi superado pela Colômbia (3,6), e ficou abaixo de países como Japão (2,4), Rússia (2,7), Cazaquistão (2,9), Israel (3,9), e distante de destaques como Noruega (5,2), Emirados Árabes Unidos (5,8), Países Baixos (6) e Indonésia (6,6). No subfator ensino superior, a média brasileira de 4,4 na região da América Latina e Caribe superou somente Panamá e Porto Rico (ambas com 4,2). Equiparou-se

com economias como Chipre, Eslováquia e Itália, aproximou-se da Coreia do Sul (4,6), ficou abaixo de economias como Israel (5,1) e Índia (5,2) e bem distante de destaques como Países Baixos (6,5), Colômbia e Uruguai (ambas com 6,6) e Indonésia (7,2). Dentre as economias mencionadas, a da Índia foi classificada como de baixa renda, as da Colômbia, da Rússia, do Cazaquistão, do Brasil e da Indonésia foram classificadas como de renda média e as demais como de renda alta.

7.1.2.12. Apoio Financeiro

Este fator abrange os assuntos relativos à oferta de recursos financeiros (investimentos, capital de giro, doações, subsídios, etc.) destinados à criação e sobrevivência de negócios. Compreende, portanto, temas como: o entendimento de empreendedorismo pela comunidade financeira (conhecimento, habilidade e disposição para lidar com empreendedores, para avaliar oportunidades, planos de negócios e necessidades de capital de empreendimentos

de pequena escala e postura diante do risco). E analisa tipos e qualidade do apoio financeiro, capital inicial e de giro, formas de participação, etc. Este fator foi apontado por 14% dos especialistas (**tabela 7.20**), colocando o apoio financeiro em 12ª posição entre os fatores favoráveis ao empreendedorismo no país, e mais especialistas indicaram as limitações (44,2%) destacando este fator como o 3º mais limitador.

Tabela 7.20

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "apoio financeiro": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	14,0	12º
Limitante	44,2	3º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Entre os aspectos favoráveis, destacaram-se: a expansão de programas de microcrédito para empreendedores informais em parcerias com empresas e também maior interesse por parte dos bancos no público de microempreendedores, apoiados em estudos recentes que mostraram ser um público promissor. Concorrem para este maior interesse as soluções financeiras buscadas pelas *fintechs*. Indicaram ainda o crescente acesso ao crédito, mesmo que algumas linhas sejam acessadas por número pequeno de empreendedores; mais suporte de investidores anjo e financiamentos coletivos e o crescimento dos fundos de investimento voltados para a potencialização dos novos negócios e *startups*.

Os especialistas indicaram como limitantes: oferta insuficiente de linhas de incentivo e de crédito (sobretudo de crédito barato), falta de investimentos anjo, muita burocracia, produtos de financiamento mal formulados para a fase inicial dos negócios e desinformação do público-alvo sobre políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo. Destacaram que os bancos, intermediários de recursos financeiros

do governo para os empreendedores, não flexibilizam as exigências de garantia ou colaterais e normas de concessão (p. ex. faturamento anual, documentos), o processo é moroso, dificultando o acesso. Adicionaram que houve medidas de flexibilização devido à pandemia, mas o acesso ao crédito ainda é dificultado para parcela significativa dos empreendedores, sobretudo dos informais, que não atendem aos critérios pré-estabelecidos. Por outro lado, mencionaram que os empreendedores de base da pirâmide não confiam no sistema bancário tradicional, o que abre espaço para a atuação das OSCIPs de microfinanças e microcrédito, no entanto elas não são elegíveis aos recursos da lei nº 10.735/03³². Indicaram que outros tipos de organizações microfinanceiras listadas no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) seriam um canal de distribuição estratégico para negociar com a população de baixa renda, mas elas não têm acesso direto aos recursos, e os bancos não lhes repassam. Falta a opção de garantidores de crédito do governo com acesso fácil.

³² Lei que dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências.

Observa-se na mesma **tabela 7.21** que a melhor média (5,1) foi na afirmativa “há disponibilidade suficiente de financiamento (*debt funding*) para empresas novas e em crescimento (p. ex: financiamento para capital de giro e investimento)”. E a afirmativa com a média mais baixa

(3,6) foi “há disponibilidade de financiamento (*funding*) proveniente de lançamento público de ações e títulos ao público (*initial public offerings* - IPOs) suficiente para empresas novas e em crescimento”.

Tabela 7.21

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas ao fator “apoio financeiro” - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Fator - apoio financeiro	4,4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Há disponibilidade suficiente de fundos de participação (<i>equity funding</i>) para empresas novas e em crescimento ▪ Há disponibilidade suficiente de financiamento (<i>debt funding</i>) para empresas novas e em crescimento (por ex: financiamento para capital de giro e investimento) ▪ Há disponibilidade de subsídios governamentais (<i>government subsidies</i>) suficientes para empresas novas e em crescimento ▪ 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, investidor anjo) ▪ Há profissionais investidores (investidor anjo) disponíveis para empresas novas e em crescimento ▪ Há uma oferta suficiente de capital de risco para empresas novas e em crescimento ▪ Há disponibilidade de financiamento (<i>funding</i>) proveniente de lançamento público de ações e títulos ao público (<i>initial public offerings</i> - IPOs) suficiente para empresas novas e em crescimento ▪ Há disponibilidade de financiamentos privados, tais como financiamento coletivo (<i>crowdfunding</i>) para as empresas novas e em crescimento 	<p>4,6</p> <p>5,1</p> <p>4,1</p> <p>4,9</p> <p>4,9</p> <p>4,0</p> <p>3,6</p> <p>4,8</p>

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Na avaliação objetiva, quanto ao fator apoio financeiro, o Brasil obteve a média de 4,4 (**tabela 7.21**), posicionando-se como o 26º entre 45 economias (**gráfico 7.1**), destacando-se com a melhor média na região da América Latina e Caribe. Comparando com algumas economias (**tabela A2.1** - Apêndice 2), superou a Rússia

(3,5) e se pareou com Espanha, Eslovênia e Egito, ficando distante dos Países Baixos (6,2), Arábia Saudita (6,0) e Índia (6,0). Deve-se notar que destas economias, a Índia e o Egito têm renda baixa e a Rússia está, como o Brasil, posicionado como renda média.

7.1.2.13. Crise Internacional

Agruparam-se neste fator as menções explícitas sobre a influência da crise provocada pela pandemia de Covid-19 nas condições para empreender no Brasil. Pode-se observar que tanto os efeitos favoráveis quanto os limitantes provocados pela crise foram manifestados por 7% dos especialistas (**tabela 7.22**), este fator foi o 13º mais favorável e o 11º mais limitador.

Foram destaques favoráveis: a ruptura do *status quo* com aceleração de rotinas, ferramentas e consumo digital favorecendo o empreendedorismo no país; a pressão exercida pela crise para implantação de novos modelos de negócio em plataformas digitais; a valorização do pequeno comércio e do pequeno empreendedor, bem como dos novos produtos e serviços, muitos deles oferecidos por novas empresas; e o auxílio emergencial e FGTS emergencial que facilitaram a circulação do dinheiro.

Tabela 7.22

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "crise internacional": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	7,0	13º
Limitante	7,0	11º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Como limitantes, os especialistas mencionaram: reversão da ascendente de crescimento econômico obtida pelo atual governo e equipe econômica; falta de horizonte e aumento das incertezas contextuais relativas ao fechamento e à abertura das atividades produtivas; ampliação da crise econômica que acirrou dificuldades, perda de empregos, perda de poder de consumo das empresas e as pessoas, perda de parcelas de mercado e de oportunidades; fechamento de empresas e indústrias com impactos nas cadeias de agregação de valor; maior intensidade de competição entre as

empresas e fornecedores; acirramento de endividamento; maior precarização das relações de emprego e competitividade dificultada pelos gargalos logísticos. Indicaram a existência de riscos à democracia e ao respeito às liberdades individuais com a imposição de restrições pelos governos alegando razões relacionadas com a pandemia.

Mencionaram ainda que a ausência de políticas de apoio às PMEs afetadas pela pandemia e que as medidas tomadas pelo governo foram paliativas.

7.1.2.14. Custos do Trabalho, Acesso e Regulamentação

Este fator trata dos custos de acesso a pessoas qualificadas, das formalidades e dos custos para a contratação formal de empregados bem como da gestão de recursos humanos. Neste

fator, 4,7% dos especialistas fizeram observações favoráveis, classificando-o como o 14º mais favorável (**tabela 7.23**). Nenhuma menção limitante foi registrada.

Tabela 7.23

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "custos do trabalho, acesso e regulamentação": percentual² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	4,7	14º
Limitante	0,0	15º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Aspectos favoráveis citados foram: o regime de trabalho em *home office*, que trouxe agilidade e satisfação para o empregado, o interesse das

comunidades por capacitação e o apoio e a iniciativa privada na linha de frente.

7.1.2.15. Diferenças Devidas ao Porte da Empresa

Agrupam-se neste fator a influência dos diferentes portes das empresas ou negócios em aspectos como: operações, competência, regulamentos, impostos, estágio, etc. Apresenta-se na **tabela 7.24** a classificação deste fator, que

não recebeu menções favoráveis, ficando na 15ª posição, todavia foi indicado como limitante por 11,6% dos especialistas, posicionando-o como o 9º mais limitante.

Tabela 7.24

Manifestações espontâneas dos especialistas¹ sobre o fator "diferenças devidas ao porte da empresa": percentua² e classificação³ - Brasil - 2020

Indicaram como:	% dos especialistas	Classificação
Favorável	0,0	15º
Limitante	11,6	9º

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Nas manifestações espontâneas os especialistas não citam diretamente o fator. As respostas sobre o que consideram limitante ou favorável à atividade empreendedora são interpretadas e categorizadas pela equipe GEM.

² Percentual dos especialistas que mencionaram informações relacionadas ao fator. O especialista pode ter comentado sobre mais de um fator.

³ Posição do respectivo fator em relação ao conjunto analisado.

Entre as menções limitantes, constaram: a falta de estabilidade e precariedade de políticas de sustento às pequenas e médias empresas; a falta de acesso a recursos financeiros no início do negócio, havendo muita concorrência nas poucas linhas que existem como o Programa Centelha da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), em âmbito federal, e das Fundações de Amparo à Pesquisa (FAPs), estaduais; a falta de investimentos em *startups*, que não têm recebido

atenção do poder público para se manterem ativas em meio à pandemia. Indicaram ainda que os impostos e taxas não são diferenciados nos primeiros anos da empresa. E apontaram a falta de educação empreendedora mais focada na realidade do pequeno empresário, com materiais e facilitadores que falem a língua do empreendedor, bem como a necessidade de tirar o "glamour" da imagem do empreendedor como herói e disruptivo.

7.1.3 Condições Relacionadas com a Pandemia de Covid-19 que Afetam o Empreendedorismo

Na pesquisa NES do GEM 2020 foram introduzidos tópicos relativos à influência da pandemia de Covid-19 sobre as condições para empreender nas economias. Os especialistas brasileiros atribuíram a média de 7,4 ao tópico 1 (**tabela 7.25**), que abordou as consequências no empreendedorismo (reatividade e reinvenção do empreendedorismo). Neste fator, a afirmativa que recebeu a melhor média (8) foi "um número substancial de empresas novas e em crescimento está fazendo ajustes em seus produtos e serviços atuais para se adaptar à pandemia de Covid-19".

A menor média (6,7) atribuída às afirmações deste fator foi para "a cooperação entre e dentro de empresas novas, empresas em crescimento e/ou empresas estabelecidas aumentou como resultado da pandemia de Covid-19". No fator consequências nas políticas governamentais (tópico 2), as notas dadas pelos especialistas atingiram a média 3,9, sendo que a melhor média (4,5) foi atribuída à afirmativa "como resultado da pandemia de Covid-19, o governo aumentou substancialmente a disponibilização

em forma digital de regulamentos/normativas para empresas novas e em crescimento". A menor média (3,2) neste fator ficou para a afirmação "o governo adotou medidas eficazes para evitar a perda maciça de empresas novas e em crescimento devido à pandemia de Covid-19".

Na **tabela 7.26** são exibidas as médias das avaliações feitas pelos especialistas, das 45 economias participantes nesta pesquisa, agrupadas por regiões geográficas nestes dois fatores: consequências no empreendedorismo (reatividade e reinvenção do empreendedorismo) e consequências nas políticas governamentais. Lembrando que a escala utilizada nestas afirmações é de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro. Assim, relativamente à influência da pandemia no empreendedorismo, o Brasil obteve média 7,4, sendo que as médias tenderam a ser altas em todas as regiões geográficas. Na América Latina e Caribe, variaram entre 6,7 e 7,6, o Brasil somente foi superado pelas economias do Panamá (7,6) e Guatemala (7,5). Mesmo economias como as do Reino Unido (7,5), Arábia Saudita (7,5) e

Taiwan (7,3) obtiveram médias próximas às do Brasil, mostrando que a percepção do impacto da crise é intensa, mesmo em economias com renda per capita maior que a do Brasil. As

menores influências foram indicadas para as economias da Rússia (5,4), Burkina Faso (4,8) e Cazaquistão (5,5).

Tabela 7.25

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas à Covid-19 - Brasil - 2020

Afirmações	Média
Tópico 1 - Consequências no empreendedorismo	7,4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Um número substancial de empresas novas e em crescimento está adotando novas maneiras de fazer negócios como resultado da pandemia de Covid-19 ▪ Um número substancial de empresas novas e em crescimento está promovendo o trabalho em casa como resultado da pandemia de Covid-19 ▪ Um número substancial de empresas novas e em crescimento está fazendo ajustes em seus produtos e serviços atuais para se adaptar à pandemia de Covid-19 ▪ Um número substancial de empresas novas e em crescimento está identificando muitas novas oportunidades devido à pandemia de Covid-19 ▪ A cooperação entre e dentro de empresas novas, empresas em crescimento e/ou empresas estabelecidas aumentou como resultado da pandemia de Covid-19 ▪ Um número substancial de empresas novas e em crescimento está colaborando em atividades sociais, desafios e propostas globais, como resultado da pandemia de Covid-19 	7,6 7,9 8,0 6,9 6,7 6,8
Tópico 2 - Consequências nas políticas governamentais	3,9
<ul style="list-style-type: none"> ▪ O governo adotou medidas efetivas para que empresas novas e em crescimento se ajustem à realidade econômica causada pela pandemia de Covid-19 ▪ O governo adotou medidas eficazes para evitar a perda maciça de empresas novas e em crescimento devido à pandemia de Covid-19 ▪ O governo tem agido para proteger trabalhadores e clientes de empresas novas e em crescimento da Covid-19 durante a pandemia ▪ Como resultado da pandemia de Covid-19, o governo aumentou substancialmente a disponibilização em forma digital ou on-line de regulamentos/normativas para empresas novas e em crescimento 	3,6 3,2 4,0 4,5

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

No outro fator – consequências nas políticas governamentais – o Brasil obteve média de 3,9 e, comparativamente aos outros países da região da América Latina e Caribe, ficou bem distante do Uruguai (6,4) e Chile (5,1), que se posicionaram melhor neste fator. Comparando-se com outras regiões, percebe-se que o Brasil ficou distante do melhor país na Europa e América - Países Baixos com média de 7,1 - e acima dos

Estados Unidos com média 2,7. Focando a comparação com economias do Oriente e África, o Brasil ficou distante do país mais bem posicionado, que foi a Arábia Saudita (8,4), mas se posicionou acima de Israel (3,6). Se compararmos com países da Ásia, o Brasil ficou distante dos mais bem posicionados que foram Taiwan (6,7) e Índia (6,6) e, nesta região, somente superou a média do Cazaquistão (3,7).

Tabela 7.26

Avaliação dos especialistas (NES) sobre as condições que afetam o empreendedorismo (relacionados com a Covid-19) - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ¹	Consequências no empreendedorismo	Consequências nas políticas governamentais
América Latina e Caribe	Brasil	M	7,4	3,9
	Chile	A	7,1	5,1
	Colômbia	M	6,7	4,6
	Guatemala	M	7,5	3,6
	México	M	6,9	2,9
	Panamá	A	7,6	4,7
	Porto Rico	A	7,3	2,9
	Uruguai	A	6,8	6,4
Europa e América do Norte	Alemanha	A	6,3	5,8
	Áustria	A	6,6	6,1
	Chipre	A	6,8	6,2
	Croácia	A	6,1	5,8
	Eslováquia	A	5,8	3,7
	Eslovênia	A	6,7	4,9
	Espanha	A	6,2	3,5
	Estados Unidos	A	6,8	2,7
	Grécia	A	6,4	6,5
	Itália	A	6,5	4,5
	Letônia	A	6,3	4,5
	Luxemburgo	A	6,5	6,5
	Noruega	A	6,7	6,5
	Países Baixos	A	6,6	7,1
	Polônia	A	6,3	5,2
	Reino Unido	A	7,5	5,2
	Rússia	M	5,4	3,1
Suécia	A	6,9	4,3	
Suíça	A	6,8	5,9	
Oriente Médio e África	Angola	B	6,1	3,3
	Arábia Saudita	A	7,7	8,4
	Burkina Faso	B	4,8	4,5
	Catar	A	6,8	6,4
	Egito	B	6,7	5,1
	Emirados Árabes Unidos	A	7,5	7,2
	Irã	M	5,5	3,5
	Israel	A	6,8	3,6
	Kuwait	A	6,5	4,1
	Marrocos	B	5,5	4,7
	Omã	A	6,4	5,8
	Togo	B	5,3	5,7
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	5,5	3,7
	Coreia do Sul	A	6,4	5,2
	Índia	B	7,0	6,6
	Indonésia	M	6,6	6,1
	Japão	A	6,5	3,9
Taiwan	A	7,3	6,7	

Fonte: GEM 2020

¹ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opedata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021).

Obs.: a escala dos fatores vai de 0 = muito inadequado / status insuficiente a 10 = muito adequado / status suficiente.

7.2. Avaliação pela População Brasileira das Políticas e Iniciativas Governamentais nos Municípios

Além dos especialistas, na pesquisa GEM 2020 realizada com a população adulta também se inserem afirmativas que enfocam as condições para empreender, visando conhecer sua opinião sobre a existência de: estímulos governamentais suficientes para que as pessoas se tornem empreendedoras; disciplinas relacionadas ao empreendedorismo nas instituições de ensino; e discriminação no atendimento prestado pelos órgãos de apoio.

Com respeito à percepção da existência de estímulos governamentais, o resultado de 2020 manteve-se em patamar similar ao obtido em 2019 (dois terços), pois 60,5% da população não conhecia nenhum estímulo oferecido por quaisquer níveis de governo (municipal, estadual e federal) para os indivíduos se tornarem empreendedores (**tabela 7.27**).

Tabela 7.27 Distribuição percentual da população¹ sobre a percepção quanto à existência de estímulos governamentais suficientes para que as pessoas se tornem empreendedoras² - Brasil - 2020

Existência de estímulos governamentais	% da população
Sim	32,4
Não	60,5
Não sabe	7,1
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Os entrevistados respondem tendo como referência a cidade onde moram.

Com respeito a existência de disciplinas relacionadas ao empreendedorismo nas instituições de ensino (**tabela 7.28**), 52,6% dos pesquisados

declararam saber, comparativamente a 32,3%, que não sabiam da existência destas disciplinas.

Tabela 7.28 Percentual da população¹ sobre a percepção quanto à existência de disciplinas relacionadas ao empreendedorismo nas instituições de ensino² - Brasil - 2020

Existência de disciplinas de empreendedorismo	% da população
Sim	52,6
Não	32,3
Não sabe	15,0
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

² Os entrevistados respondem tendo como referência a cidade onde moram.

Sobre a percepção da existência de algum tipo de discriminação no atendimento prestado pelos órgãos de apoio (**tabela 7.29**), os resultados mostraram que 61,6% dos pesquisados não percebiam e 8,4% não sabiam de quaisquer tipos de

discriminação, ao passo que nos diversos tipos de discriminação a mais indicada foi a étnico-racial (24,8%), socioeconômica (9,8%), por orientação sexual (9,7%), por orientação religiosa (7,2%) e por opção política (7%).

Tabela 7.29

Percentual da população¹ sobre a percepção de algum tipo de discriminação no atendimento prestado pelos órgãos de apoio² - Brasil - 2020

Discriminação	% da população
Não percebe nenhum tipo de discriminação	61,6
Étnico-racial	24,8
Por gênero	11,5
Socioeconômica	9,8
Por orientação sexual	9,7
Religiosa	7,2
Por opção política	7,0
Outras	1,5
Não sabe	8,4

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos. Não totalizam 100% pois cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

² Os entrevistados respondem tendo como referência a cidade onde moram.

7.3. ————— Recomendações para Melhoria da Atividade Empreendedora no Brasil

Esta seção mostra as recomendações feitas nas duas pesquisas – a realizada com os especialistas nacionais (NES) e a realizada com

a população adulta (APS) – para a melhoria do contexto para empreender no país.

7.3.1. Recomendações dos Especialistas para o Brasil

Após a avaliação das condições favoráveis e limitantes para empreender no Brasil, e de se manifestar espontaneamente sobre elas, os especialistas foram demandados apresentar três recomendações para a melhoria do contexto para empreender no país (pesquisa NES do GEM).

Na **tabela 7.30** são apresentados os percentuais dos fatores a que se referem as recomendações feitas pelos especialistas nacionais.

Observa-se que mais de metade dos especialistas (55,8%) fez recomendações sobre políticas governamentais e educação e capacitação, seguidas de aproximadamente um quarto deles que enfocaram apoio financeiro (27,9%) e pesquisa e desenvolvimento (25,6%). Outros fatores que receberam mais de 10% das recomendações foram: programas governamentais (16,3%), infraestrutura comercial e profissional (14%) e normas culturais e sociais (11,6%).

Tabela 7.30Recomendações dos especialistas: áreas de intervenção para melhoria das condições para empreender no país¹ - Brasil - 2020

Fatores em que se enquadram as recomendações	% dos especialistas
Políticas governamentais	55,8
Educação e capacitação	55,8
Apoio financeiro	27,9
Pesquisa e desenvolvimento	25,6
Programas governamentais	16,3
Infraestrutura comercial e profissional	14,0
Normas culturais e sociais	11,6
Capacidade empreendedora	9,3
Contexto político, institucional e social	7,0
Acesso à infraestrutura física	4,7
Clima econômico	4,7
Diferenças devidas ao porte da empresa	4,7
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	4,7
Informações	4,7
Abertura de mercado/barreiras à entrada	2,3
Características da força de trabalho	2,3
Internacionalização	2,3
Composição da população percebida	0,0
Crise internacional	0,0
Corrupção	0,0

Fonte: GEM Brasil 2020¹ Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

No **quadro 7.2** foram compiladas as principais recomendações nos fatores mais comentados³³. Essas recomendações são sugestivas para melhorias do ambiente nacional para empreender, e indicam aspectos que podem ser mais aprofundados antes de serem formuladas e implementadas quaisquer iniciativas baseadas nelas para que se possa maximizar a efetividade de seus resultados.

³³ Devido à proximidade dos temas, as recomendações para os programas governamentais foram agrupadas com as políticas governamentais.

Quadro 7.2

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados - Brasil - 2020

POLÍTICAS E PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS	Simplificação de todas as burocracias necessárias para abertura, operação e fechamento de empresas no Brasil, o que inclui, mas não se limita a, processos de abertura e concessão de permissões de operação.
	Legislação, iniciativas e ações governamentais que deem espaço continuamente para a pequena empresa no país e reconheçam a sua importância para o país.
	Desburocratização e simplificação das leis e regras para empresas nos primeiros 36 meses, com facilidade para abrir e fechar um negócio, por meio da digitalização massiva dos governos.
	Necessidade de adoção de políticas públicas que apoiem mais as mulheres no empreendedorismo. Exemplo: ao lidar com a maternidade e o negócio, políticas relacionadas à disponibilidade de creches são fundamentais.
	Políticas públicas de fomento ao afro-empendedorismo, empreendedorismo de periferias e empreendedorismo feminino.
	Oferecer apoio especializado, que dialogue com os desafios e peculiaridades de empreendedores específicos, como: mulheres, afrodescendentes e público LGBTI, por meio de organizações apoiadoras que integrem redes e grupos que representam esses públicos específicos. Buscar apoiadores das 'causas' entre os parceiros públicos e privados para apoio financeiro e aceleração da criação de organizações que apoiam esses empreendedores.
	Investir na reforma tributária agora, aproveitando bem todo o trabalho e as discussões já desenvolvidas com inúmeros agentes da sociedade. Cacifar agora, de modo a gerar impulso para as empresas.
	Revisão das políticas de empreendedorismo existentes no Brasil, a fim de verificar sua adequação em relação ao público-alvo e ao objetivo que pretendem atender. É preciso considerar que o país apresenta diferentes contextos e diferentes demandas e que o ambiente econômico atual exige ações mais efetivas.
	Garantir a devida cobertura social para os indivíduos que desejem empreender mas que, pessoalmente, não tenham condições de arcar com riscos que afetem a si e sua família de forma drástica.
	Regulamentar as legislações propostas no nível federal. Estados e municípios ainda não conseguiram fazer isso de forma rápida e dando a devida resposta ao ecossistema empreendedor.
	Além da simplificação tributária e trabalhista, é imperativo uma diminuição significativa da carga tributária no Brasil, no mínimo para trazer isonomia entre setores e maior previsibilidade e competitividade.
	Políticas de incentivos para o empreendedor em esferas municipais, como por exemplo: legislação sobre a tributação em escalas de acordo com o tipo de empreendimento e da sua capacidade de desenvolvimento de pessoas e a empregabilidade.
	Um plano estratégico que deixe claro quais os segmentos que devem crescer para ajudar o país a crescer. Assim, esforços de investimentos, de pesquisa e desenvolvimento, de capacitação acadêmica, podem estar orquestrados para uma visão de médio e longo prazo.
	Integração das bases de dados do Governo para agilizar e simplificar os trâmites.
	Prever nos programas e projetos a sistemática de avaliação de resultados, verificando se os empreendedores, empresas e <i>stakeholders</i> estão sendo atendidos, estão tendo efetividade em seus negócios, se o apoio oferecido está realmente cumprindo sua missão.
	Ampliar a oferta de programas de apoio às empresas em suas principais dificuldades de serviços. Programas como o Sebraetec que facilitam o pagamento de serviços de terceiros e ao mesmo tempo valorizam o trabalho dos especialistas.
	Ampliar a participação de organismos públicos, especialmente municipais e estaduais, no apoio a microempreendedores, em especial aos de baixa renda. Capacitar gestores e equipes de organismos públicos sobre a temática do empreendedorismo.
Criar mecanismos legais e regulatórios que preservem ambientes promotores de inovação já criados, com recursos humanos qualificados para a execução de ações voltadas ao empreendedorismo inovador, melhoria de infraestrutura física e tecnológica, recursos financeiros e econômicos para a realização de ações em prol da inovação, como: eventos presenciais e remotos, consultorias, assessorias e capacitações em geral (para a equipe técnica executora das atividades e para o público-alvo).	

(continuação)

Quadro 7.2

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados - Brasil - 2020

EDUCAÇÃO E CAPACITAÇÃO	<p>Recomenda-se com urgência o desenvolvimento de políticas de formação básica e integral dos indivíduos, de orientação dos mercados de acordo com o capital social, de orientação na formação profissional de acordo com a demanda e aptidão dos indivíduos.</p>
	<p>Formar uma rede de professores empreendedores no Brasil, ligados aos ecossistemas locais.</p>
	<p>Melhoria do sistema de ensino brasileiro para que formem cidadãos com visão empreendedora e capazes de gerar negócios com valor agregado para o desenvolvimento do país. A falta de preparo e da visão empreendedora afeta diretamente a qualidade dos negócios que são gerados no Brasil. Quanto mais bem formadas forem as pessoas, melhores são os negócios por elas geridos, com maior competitividade e sustentabilidade.</p>
	<p>É preciso pensar numa educação que efetivamente prepare as pessoas para serem protagonistas, essa educação deve ter início desde o preparo dos docentes, pois educação para o empreendedorismo deve ser pautada no desenvolvimento do comportamento, das atitudes, para que as pessoas possam ser agentes de transformações, seja como intraempreendedores ou empreendedores.</p>
	<p>Fortalecer a educação empreendedora no ensino profissional, técnico e tecnológico, bem como na formação continuada, respeitando a baixa escolaridade e a dificuldade de compreensão de termos técnicos.</p>
	<p>É necessário revisar a ementa educacional das crianças, jovens, adultos e introduzir Educação Empreendedora e Educação Financeira. Sem isso, formamos adultos analfabetos financeiramente e profissionais que buscam ser empregados, sem atitude empreendedora na vida e sem independência financeira e pessoal na vida.</p>
	<p>Professores de empreendedorismo devem ter experiência profissional para compartilhar com seus alunos. É preciso rever o contrato de trabalho de professores de universidades federais e estaduais, favorecendo aqueles que têm experiência de mercado em contraposição ao currículo acadêmico.</p>
	<p>Currículo escolar a universitário que ofereça novas disciplinas, coerentes com o que é necessário em 2020 para que um jovem esteja preparado de verdade para o mercado de trabalho. Atualmente existe uma total desconexão, onde alunos reclamam do excesso de teoria e da falta de aulas práticas, professores distantes do mercado. Aproximação da academia e grandes empresas na área de pesquisa e desenvolvimento, para que alunos pesquisadores possam aprender a ser empreendedores e recebam rodadas de investimento e mentoria para tal.</p>
	<p>Integrar iniciativas públicas e privadas de educação empreendedora, financeira e cidadã. Se qualquer indivíduo for abrir uma empresa, seja MEI ou de outras natureza, ele deve ter acesso gratuito a um curso online com os principais desafios, regras e oportunidades para a empresa dele. Penso que se unir Sebrae, Agentes de Fomento e Governo e criar um espaço virtual. Plataforma que integra e conecte virtualmente o empreendedor com entidades associativas do setor, com cursos e capacitações, acesso as regras e normativas. Disseminar o conhecimento sobre empreendedorismo, modelo de negócio e gestão. Nesse contexto sempre lembrar que o "ser empreendedor" é uma <i>soft skill</i> que deve ser amplamente debatida nas escolas.</p>
<p>Rodar projetos que contemplem educação empreendedora, desde o ensino fundamental, até a universidade, passando também por projetos como os do Sebrae, grande impulsionador dos pequenos negócios. A disseminação da cultura empreendedora precisa ser uma constante.</p>	

Fonte: GEM Brasil 2020

(continua)

(continuação)

Quadro 7.2Recomendações apresentadas pelos especialistas
em relação aos fatores mais citados - Brasil - 2020

APOIO FINANCEIRO	Maior democratização do acesso ao crédito, serviços bancários, principalmente para os nano empreendedores, informais.
	Fundo garantidor - melhorar e oferecer fundos garantidores de crédito ao pequeno comerciante.
	Programa de acesso e financiamento à tecnologia e inovação facilitado para empreendedores.
	Acesso ao capital de risco para o micro e pequeno empreendedor. É fundamental criar as circunstâncias para o nascimento de um negócio ou as pessoas buscarem o risco de empreender. As estratégias de microcrédito e acesso ao capital, ainda são extremamente complexas e inacessíveis para uma parcela da população. Criar condições especiais e coerentes com a realidade da maior parte da população é fundamental.
	Ampliar a oferta e o acesso a crédito para microempreendedores, tornando os mecanismos mais simples para garantias de crédito (menos documentos).
	Engajamento do BACEN na fiscalização do microcrédito e alteração da legislação para que os 2% compulsórios chegue nas mãos das organizações que trabalham com o empreendedor informal.
	Reeducação e conscientização das instituições financeira levando a processos de análise de risco mais humanizados e livres de preconceitos. Bancos e agentes de crédito devem buscar entender a realidade e gramática do empreendedor.
	Estímulo ao financiamento de baixo custo para empreendedores.
	É necessário rever as políticas públicas e iniciativas de acesso a capital / crédito / investimento do empreendedor em todo seu espectro (pequenos, médios e grandes negócios). Tanto das iniciativas do governo quanto de instituições privadas (bancos, por exemplo).
É necessária uma atuação mais focada para proporcionar investimentos mais consistentes nas soluções tecnológicas desenvolvidas pelas startups iniciantes. Existem grandes soluções esperando o apoio financeiro para expandirem.	
PESQUISA E DESENVOLVIMENTO	Ampliar parcerias entre academia e empresas para que, além da teoria, as pessoas tenham acesso à prática, conhecendo boas práticas e lições aprendidas por quem já teve oportunidade de iniciar e/ou ainda atua no ambiente de negócios.
	Estimular fortemente a tríplice hélice: Fundamentada nos benefícios derivados de maior integração entre Universidade-Empresa-Governo, a tríplice hélice precisaria ser mais bem estimulada por todos os entes envolvidos. A Academia por meio de pesquisas básicas e sobretudo aplicadas, deve contribuir mais direta e efusivamente com o setor produtivo nacional. Somente recentemente a Universidade tem percebido a relevância de seu papel para a geração de inovações de produtos, serviços e processos. Do mesmo modo, o Governo precisaria estimular com muito mais intensidade um ambiente propício à criação e ao desenvolvimento empreendedor nacional. Sem a adequada e forte associação entre Universidade-Empresa-Governo, a real melhoria das condições do empreendedorismo no Brasil, sob perspectiva geral e considerando um cenário internacional, seria inviável.
	Facilitar a interação das universidades com as empresas nascentes e em crescimento, pois frequentemente essas empresas não conseguem estabelecer parcerias produtivas com as instituições de ensino. O estímulo ao surgimento, desenvolvimento e preservação de incubadoras de negócios no ambiente universitário pode ser uma alternativa consistente para essa proposta.
	Aumento na integração das produções científicas geradas nas universidades e centros de pesquisa com o mercado. Vários países que possuem uma forte presença de negócios inovadores e exponenciais apresentam uma forte integração academia-mercado, onde as "dores" do mercado (população) direcionam as pesquisas na busca de soluções.
	Incentivar mais os ambientes de inovação, sobretudo nas universidades, fazendo com que se voltem mais para a extensão, construindo pontes firmes com a comunidade, gerando aproximação de modo a conhecer mais as necessidades dos empreendedores e dos empresários, para canalizar recursos de conhecimento, de pessoas, de estrutura e outros, em prol de construir soluções melhores e inovadoras.
	Facilitar/agilizar o pedido e o registro da patente.

7.3.2. Recomendações da População Brasileira para as Políticas Públicas

A população adulta pesquisada no GEM 2020 (APS) também avaliou ações e iniciativas que incentivariam os brasileiros a empreender, e também considerou quais ações estimulariam públicos específicos – mulheres e pessoas com mais de 55 anos.

Na **tabela 7.31**, constam os percentuais dos resultados atribuídos às diferentes ações. A opinião com maior percentual – sinalizada por

39,3% dos adultos – foi a de proporcionar maior facilidade de acesso ao crédito, e em segunda posição (21,3%) foi indicada a maior difusão dos cursos de empreendedorismo. Também apontaram que a redução de custos de contratação de mão de obra (13,4%), e que maior rapidez para abrir uma empresa (12,2%), seriam estímulos importantes para que as pessoas se dispusessem a se tornar empreendedoras.

Tabela 7.31

Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as pessoas a se tornarem empreendedoras: percentual da população¹ - Brasil - 2020

Ação	% da população
Maior facilidade de acesso ao crédito	39,3
Maior difusão de cursos de empreendedorismo	21,3
Menores custos para contratar mão de obra	13,4
Maior rapidez para abrir uma empresa	12,2
Maior oferta de serviços tecnológicos	4,7
Outras	4,5
Não sabe	4,6
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

Para estimular as mulheres a empreender, conforme a **tabela 7.32**, as ações mais recomendadas foram: oferecer cursos voltados especificamente para mulheres (45,7%), e organização de grupos de mulheres (33%). Estes resultados são similares aos obtidos quando

os pesquisados foram indagados sobre ações que estimulariam as pessoas com mais de 55 anos (**tabela 7.33**): oferecer cursos voltados especificamente para essa faixa etária (44,7%) e organização de grupos de pessoas dessa faixa etária (27,6%).

Tabela 7.32

Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as mulheres a se tornarem empreendedoras: percentual da população¹ - Brasil - 2020

Ação	% da população
Por meio de cursos voltados especificamente para mulheres	45,7
Por meio da organização de grupos de mulheres	33,0
Por meio de palestras específicas para mulheres	15,7
Outra forma	2,7
Não sabe	2,8
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

Tabela 7.33

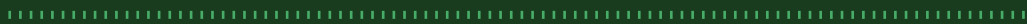
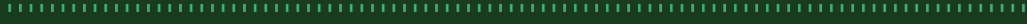
Opinião sobre as ações mais importantes para estimular as pessoas com mais de 55 anos a se tornarem empreendedoras: percentual da população¹ - Brasil - 2020

Ação	% da população
Por meio de cursos voltados especificamente para esta faixa etária	44,7
Por meio de organização de grupos de pessoas dessa faixa etária	27,6
Por meio de palestras específicas para pessoas desta faixa etária	20,8
Outra forma	2,6
Não sabe	4,3
Total	100,0

Fonte: GEM Brasil 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS



Considerações Finais

Este último capítulo objetiva retomar e enfatizar os principais achados da pesquisa GEM Brasil 2020, assim como fazer indicações para estudos futuros que se aprofundem em tópicos especiais. Está estruturado da seguinte forma: a primeira seção apresenta uma síntese dos principais achados da pesquisa, dispostos nos capítulos 1 ao 7. A segunda elenca as principais forças, fragilidades e ameaças ao empreendedorismo no Brasil. E, por fim, na terceira, apresentam-se sugestões para o fortalecimento do empreendedorismo no Brasil, como vistas a avanços de políticas públicas e ações da sociedade civil organizada.

Desde 2000, o Brasil tem uma participação ininterrupta na pesquisa GEM, tendo o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) como órgão coordenador e executor dos estudos no país, e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) como principal parceiro. Na edição de 2020, o GEM Brasil contou também com a parceria técnica e institucional da Associação Nacional de Estudos de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (Anegepe).

Em se tratando da importância da temática do empreendedorismo, estudos dos mais diversos, tanto da natureza de abordagem (quantitativa ou qualitativa) quanto do objeto de estudo (países com renda alta, média ou baixa), deixam claro o impacto positivo que um ecossistema empreendedor pujante pode trazer a uma região ou país (Acs e Amorós, 2008; Roundy e Fayard, 2019; Stam e Ven, van de, 2019)³⁴. Nesse sentido, a participação do Brasil, desde 2000, no Consórcio do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), possibilita a toda sociedade brasileira acesso aos indicadores do maior e mais extenso estudo sobre empreendedorismo do mundo, cuja característica singular é a condição de capturar informações que vão além da economia formal, incluindo as atividades econômicas regulamentadas e as não regulamentadas pelos mecanismos formais governamentais. Além disso, o GEM tem, como objeto de pesquisa (unidade de pesquisa), os indivíduos, e não a empresa (firma). Em termos de representatividade, a pesquisa GEM 2020 englobou 46 economias de variados tamanhos populacionais, níveis de renda *per capita* e estágios de desenvolvimento. Elas, em conjunto, representam 45% da população mundial e responderam por cerca de 68% do PIB mundial³⁵.

8.1. Principais Achados da Pesquisa

Dando início aos destaques da pesquisa GEM Brasil 2020, nota-se que o *capítulo 1*, que versa sobre as taxas gerais de empreendedorismo, revela que a taxa de empreendedorismo inicial (TEA = 23,4%) manteve-se praticamente sem alteração em relação à de 2019 (23,3%) e em patamar histórico elevado, sendo a maior de toda a série histórica, desde 2002, quando foi de 13,5%. Isso representa uma estimativa de 32.646.954 indivíduos da população adulta (de 18 a 64 anos de idade) engajados na condução

de algum empreendimento com menos de 42 meses de idade. A TEA do Brasil ocupou a 7ª posição na comparação com as 43 economias participantes da pesquisa com a população adulta do GEM em 2020, sendo que, dentre as dez economias com as mais altas TEA (de 49,6% a 20,1%), seis delas estão na região da América Latina e Caribe (Panamá, Colômbia, Guatemala, Chile, Brasil e Uruguai), três na África (Angola, Togo e Burkina Faso) e o Cazaquistão, da Ásia, completando.

³⁴ ACS, Z. J.; AMORÓS, J. E. Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, p. 305-322, 2008. ROUNDY, P. T.; FAYARD, D. Dynamic Capabilities and Entrepreneurial Ecosystems: The Micro-Foundations of Regional Entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship*, v. 28, n. 1, p. 94-120, 2019. STAM, E.; VEN, A. VAN DE. Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 2019.

³⁵ População (2019): <https://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.TOTL>
PIB (2019): <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>

Abrindo a TEA em seus subcomponentes, ou seja, as taxas de empreendedores nascentes (NEA) e novos (NBO), as evidências do GEM Brasil 2020 revelam que, diferentemente do ocorrido em 2019, as taxas de nascentes (NEA) e novos (NBO) se aproximaram muito em 2020, devido ao aumento de 2,1 pontos percentuais da NEA (de 8,1% para 10,2%) entre 2019 e 2020 e a uma redução de 2,4 pontos percentuais da NBO (de 15,8% para 13,4%), culminando, portanto, na diminuição de uma diferença que em 2019 era de 7,7 pontos percentuais para um diferença de apenas 3,2 pontos percentuais em 2020. A NEA de 10,2% em 2020 foi a mais alta de toda série histórica.

Por seu turno, observando-se a taxa de empreendedores estabelecidos (EBO), os dados do GEM Brasil 2020 revelam que, pela primeira vez em toda a série histórica desde 2002, a EBO (8,7%) foi menor que a taxa de empreendedores nascentes (NEA = 10,2%). Esse mesmo padrão se observou também em relação à taxa dos novos (NBO), ou seja, a EBO foi menor que a NBO, sendo que, em praticamente toda a série, excetuando-se o ano de 2002 (NBO = 8,5%; EBO = 7,8%), a EBO foi maior que a NBO.

O Brasil ocupa a 7ª posição entre as 43 economias com as maiores taxas de TTE.

Finalizando esse tópico, das taxas gerais, não há como não dar ênfase à taxa de potencial empreendedores, uma *proxy* para a intenção empreendedora e acalentadora das reduções totais evidenciadas nos parágrafos anteriores. Em 2020, pode-se considerar um fator com impacto positivo nos anos vindouros: a estatística de que 52,7% dos indivíduos adultos não empreendedores podem ser considerados potenciais empreendedores, pois reportaram a intenção de abrirem um novo negócio nos próximos três anos. Em estimativa da população brasileira, isso representa um salto de 25,5 milhões de pessoas, em 2019, para cerca de 50 milhões, em 2020. Um expressivo salto de 22,5 pontos percentuais, saindo de 30,2%, em 2019, para os 52,7%.

Com relação ao *capítulo 2*, relacionado à temática das motivações empreendedoras, em uma análise de toda a série histórica, depreende-se que, independentemente de se considerar a metodologia original ou a mais recente, os padrões ao longo de todas as pesquisas anuais são consistentes e indicam uma significativa proporção do empreendedorismo motivado pela necessidade.

De acordo com a nova classificação adotada, em 2020 os resultados colocam como o principal fator para se empreender o de “ganhar a vida porque os empregos são escassos”, impulsionador este que foi registrado por 81,9% dos empreendedores iniciais (foi de 88% em 2019). Não menos importante está a assertiva “para fazer diferença no mundo”, em que se observou elevado percentual de empreendedores iniciais (65,5%), para os quais essa motivação é relevante.

O desejo de criar uma grande riqueza ou ter uma renda muito alta foi destacado como um importante motivador para 57,7% dos empreendedores iniciais, situando o Brasil em 22º lugar nesta motivação.

Por sua vez, pelo método original, entre os empreendedores brasileiros nascentes foi maior o percentual dos que empreendem por necessidade (53,9%) do que por oportunidade (40,5%), numa razão de 0,8, ou seja, para cada 100 empreendedores nascentes por necessidade havia 80 empreendendo por oportunidade. Também foi expressivo o percentual de empreendedores novos (47,9%) empreendendo por necessidade. Estes dados são reforçados pela declaração de que 46,2% dos empreendedores brasileiros nascentes e 43% dos empreendedores novos estavam desempregados antes de se envolver com o negócio. Além disso, 91% dos nascentes e 87,3% dos novos indicaram que a situação de desemprego contribuiu ou acelerou a abertura da atividade.

Entre os empreendedores iniciais, houve uma concentração em atividades mais simples: 25,4% dos empreendedores por oportunidade e 35,9% dos empreendedores por necessidade iniciaram negócios em serviços de *catering*, bufê e outros serviços de comida preparada; restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas; comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios; cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza. Para os empreendedores iniciais “por oportunidade”, houve a presença de atividades que demandam mais conhecimento técnico obtido normalmente por estudo formal e experiências: atividades profissionais, científicas e técnicas (2,4%), atividades jurídicas, exceto cartórios (2,3%) e atividades de ensino (1,9%).

O capítulo 3 apresenta as principais taxas de empreendedorismo considerando as variáveis socioeconômicas: sexo, idade, escolaridade e renda familiar.

Com relação aos níveis da atividade empreendedora em estágio nascente (NEA) para os estratos das variáveis socioeconômicas em 2020, observou-se que a maior e a menor intensidade ocorreram:

MAIOR INTENSIDADE	MENOR INTENSIDADE
entre as mulheres com taxa de 11,2%;	entre os homens com taxa de 9,2%;
nas faixas etárias compreendidas entre os 18 e 44 anos com taxas variando de 11,8% a 11,3%;	nas faixas etárias compreendidas entre os 45 e 64 anos com taxas variando de 7,5% a 7,8%;
na população com Ensino Fundamental completo com taxa de 12,7%;	nas populações com Ensino Fundamental incompleto com taxa de 8,6% e com Ensino Superior completo ou maior com taxa de 8,9%;
na faixa de renda familiar de mais 2 a 3 salários mínimos com taxa de 14,9%.	na faixa de renda familiar de mais de 6 salários mínimos com taxa de 7,1%.

Com relação aos níveis da atividade empreendedora em estágio novo (NBO) para os estratos das variáveis socioeconômicas em 2020, observou-se que a maior e a menor intensidade ocorreram:

MAIOR INTENSIDADE	MENOR INTENSIDADE
entre os homens com taxa de 16,8%;	entre as mulheres com taxa de 10,1%;
na faixa etária de 25 a 34 anos com taxa de 16,8%;	na faixa etária de 55 a 64 anos com taxa de 8,6%;
nas populações com Ensino Médio completo com taxa de 14,7% e com Ensino Superior completo ou maior com taxa de 14%;	na população com Ensino Fundamental incompleto com taxa de 9,9%;
nas faixas de renda familiar com mais de 6 salários mínimos com taxa de 20% e com mais de 3 até 6 salários mínimos com taxa de 19,9%.	na faixa de renda familiar de até 1 salário mínimo com taxa de 6,1%.

Com relação aos níveis da atividade empreendedora em estágio estabelecido (EBO) para os estratos das variáveis socioeconômicas em 2020, observou-se que a maior e a menor intensidade ocorreram:

MAIOR INTENSIDADE	MENOR INTENSIDADE
entre os homens com taxa de 12%;	entre as mulheres com taxa de 5,4%;
na faixa etária de 55 a 64 anos com taxa de 15,6%;	na faixa etária de 18 a 24 anos com taxa de 2,4%;
na população com Ensino Fundamental incompleto com taxa de 13,4%;	nas populações com Ensino Fundamental completo com taxa de 7,7% e com Ensino Médio completo com taxa de 7,8%;
na faixa de renda familiar de mais de 6 salários mínimos com taxa de 15,9%.	na faixa de renda familiar de até 1 salário mínimo com taxa de 4,7%.

Além das taxas observadas no ano de 2020, outro aspecto importante que foi analisado diz respeito às variações ocorridas nessas taxas quando comparadas a 2019.

O aumento observado na taxa de empreendedorismo nascente em 2020 em relação ao ano

de 2019 ocorreu devido ao expressivo crescimento da atividade empreendedora entre as mulheres, entre os mais jovens (18 a 24 anos) e os mais velhos (55 a 64 anos), na população com escolaridade mais baixa e com renda familiar entre 2 e 3 salários mínimos. No caso das reduções nas taxas de empreendedores novos,

ocorreram em grande intensidade entre as mulheres, na faixa etária mais jovem e na população de escolaridade e renda mais baixas. Para o empreendedorismo estabelecido, que foi mais impactado pela diminuição, as taxas específicas encolheram em proporções expressivas em praticamente todos os estratos, mas os de maior destaque foram, novamente, as mulheres, na faixa etária dos 18 aos 24 anos e entre a população com baixa escolaridade e baixa renda.

Portanto, a pandemia afetou estruturalmente o perfil do empreendedor brasileiro, cujo impacto maior ocorreu entre o sexo feminino: com forte fluxo de entrada e saída de mulheres, em especial com a entrada de mulheres menos preparadas (com menor escolaridade), nos estágios iniciais da atividade empreendedora, e saída das mais experientes (com maior escolaridade), nos estágios mais avançados da atividade empreendedora.

No *capítulo 3* também é apresentado o retrato dos empreendedores brasileiros em 2020, conforme as características socioeconômicas. Os empreendedores nascentes eram na maioria mulheres, distribuídos em proporções semelhantes nas faixas etárias compreendidas entre 25 e 44 anos, mais concentrados nos níveis de escolaridade de ensino médio ou superior e com maior concentração nas faixas de renda familiar entre 1 até 3 salários mínimos. Os empreendedores novos eram principalmente homens, concentrados nas duas faixas etárias entre 25 e 44 anos, nos níveis de escolaridade de ensino médio ou superior e de famílias com renda nas faixas de 3 a 6 salários mínimos e acima de 6 salários. E os empreendedores estabelecidos eram, na grande maioria, homens, entre 45 e 64 anos; com ensino médio completo e uma grande parcela com formação superior; e pertencentes a famílias com renda nas faixas de 3 a 6 salários mínimos e acima de 6 salários.

O *capítulo 4* tratou de várias características dos empreendimentos brasileiros, a começar pela formalização desses negócios. Um primeiro dado que se destaca quanto a esse tema é que o número de formalizados cresceu 69,3%, em 2020, em comparação com 2019. O crescimento foi ainda maior frente a 2018 (93,8%) e a 2017 (190,8%). Os dados da Receita Federal³⁶ mostram

que uma importante razão do crescimento de 2019 para 2020 foi a ampliação do número de MEI na economia, 20% a mais em 2020.

Como em anos anteriores, em 2020, o percentual de formalização foi maior à medida que os negócios estavam em estágio de desenvolvimento mais avançado, atingindo 55% entre os empreendimentos estabelecidos. Nos três estágios de desenvolvimento, os percentuais foram mais altos em 2020 do que em 2019, o que mostra um aumento do interesse dos empreendedores em geral em ter seu negócio formalizado.

Entre as razões declaradas pelos empreendedores para ter o negócio formalizado, destacou-se a regularização, com percentuais acima de 55% para todos os três estágios de desenvolvimento considerados e particularmente elevado (70,8%) nos negócios nascentes. Os empreendimentos com CNPJ possuíam atividades mais diversificadas do que os não formalizados.

Os clientes dos empreendedores consultados pela pesquisa GEM Brasil 2020 estavam fortemente concentrados no país, ao menos 97,9% estavam na mesma cidade em que os empreendedores consultados tinham seu empreendimento. Os negócios mais desenvolvidos tiveram maiores percentuais de clientes não locais.

O Brasil, em 2020, esteve ao lado de Polônia, Índia e Cazaquistão, formando com esses países o grupo dos que tiveram os mais baixos percentuais de negócios com clientes no exterior. Os maiores percentuais ficaram principalmente com países da Europa, que têm mercados internos relativamente pequenos, facilidades logísticas entre si e acordos de facilitação do comércio, como o Mercado Comum Europeu.

Sobre a geração de ocupação e renda, o Brasil ficou com o 8º maior percentual de empreendedores iniciais (27,5%) com expectativa elevada de geração de postos de trabalho³⁷, e o 9º maior de estabelecidos (13%), em comparação às demais 42 economias estudadas.

Ter altos percentuais para tal expectativa sugere que, de modo agregado, o país tem nos empreendedores um considerável otimismo para melhorar sua condição socioeconômica, o que

³⁶ <http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/arrecadacao/estatisticas/arrecadacao.aspx>

³⁷ O empreendedor afirma que em cinco anos terá 10 ou mais empregados e terá um crescimento de pelo menos 50% no número de empregos gerados, em relação ao atual.

tende a ser útil também na superação dos recuos provocados pela pandemia de coronavírus. A expectativa de geração de emprego para no mínimo cinco pessoas em cinco anos foi particularmente alta (55%) entre os empreendedores nascentes.

Quanto à oferta já realizada de empregos para cinco ou mais pessoas, os empreendedores formalizados tiveram percentuais mais elevados do que os não formalizados, o que sugere uma co-ocorrência de formalização com maior contribuição de emprego para a economia. Ser formalizado também parece ter uma relação com o nível de faturamento dos negócios, pois os empreendimentos das faixas de faturamento mais elevadas (R\$ 36 mil anuais ou mais) também foram os de maior percentual de formalização.

Quando se trata da inovação, aquelas geradas pelos empreendedores consultados se restringiram quase completamente ao território nacional e, em maior parte, foram locais. Adicionalmente, o Brasil está em uma posição intermediária frente aos demais 42 países estudados quanto ao seu percentual de impacto nacional da inovação e nas últimas posições quanto ao impacto internacional da inovação. Esse cenário mostra o Brasil como um país de baixo impacto da inovação.

O *capítulo 5* tratou dos investidores informais, ou seja, aqueles indivíduos da população adulta 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). As estatísticas do GEM Brasil 2020 revelaram que houve um crescimento expressivo da taxa, saltando de 3,2%, em 2019, para 6,6%, em 2020. Esse crescimento posicionou o Brasil na 10ª posição entre os maiores percentuais dentre as 43 economias. Também foi o mais elevado de toda a série histórica do GEM brasileiro, que registra esse dado desde 2009.

Desses cerca de 9 milhões de adultos no Brasil que foram investidores informais em 2020, a metade deles investiu menos de R\$ 5 mil (mediana), sendo de R\$ 22,8 mil o valor médio do investimento, indicando a influência de valores muito variados e extremos na composição dessa média, que equivale a cerca de US\$ 4,2 mil. Esse valor coloca o Brasil na 32ª posição do *ranking* das maiores médias de investimento das 43 economias consideradas.

Quanto ao relacionamento dos investidores com os empreendedores beneficiados com o investimento, a predominância foi familiar, pois 62,2% dos investimentos foram para familiares próximos (cônjuge, irmãos, filhos, pais e netos) e 12,7% para algum outro tipo de parente. Aproximadamente 19% foram para amigos ou vizinhos.

Em termos das características socioeconômicas desses investidores informais, eles são mais frequentes entre os homens, na faixa etária de 18 a 34 anos, com escolaridade na categoria “superior completo ou maior” e renda familiar na faixa de “mais de 6 salários mínimos”.

O *capítulo 6* parte da premissa de que os indivíduos estão inseridos em ambientes cujos fundamentos sociais e culturais afetarão o desenvolvimento de sentimentos, aspirações, percepções, atitudes favoráveis ou não à atividade empreendedora, e em última análise, na decisão de empreender. Assim, especialmente na pesquisa com a população adulta, procura-se captar aspectos dos fundamentos que forjam a mentalidade empreendedora. Um dos aspectos que a impactam é a interação com pessoas que já empreendem. No Brasil, 74,2% da população afirma conhecer pessoalmente alguém que iniciou um negócio nos últimos dois anos. Esse percentual situou o país na 4ª posição entre as 43 economias participantes, e como o 1º na região da América Latina e Caribe. Relativamente à crença em boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses, o Brasil exibe um percentual de 57,3%, ficando na 15ª posição entre as 43 economias. Assim, de cada 100 brasileiros 57 acreditam existirem boas oportunidades para iniciar um negócio, mesmo no contexto de pandemia, ainda que apenas 41 a cada 100 brasileiros acreditassem ser fácil iniciar um negócio no país. Fator em que o Brasil, com o percentual de 41,4%, foi o 32º entre as 43 economias pesquisadas, quanto à percepção da facilidade para abertura de negócios.

Todavia, ainda que o ambiente seja percebido como rico em boas oportunidades, o medo de fracassar pode frear o indivíduo e impedi-lo de explorar essas oportunidades. Então, os pesquisados também responderam sobre isto. Neste aspecto o Brasil obteve o percentual de 43,4%, classificando-se na 3ª colocação na América Latina e Caribe e na 19ª posição entre todas as economias. Assim, os brasileiros ficaram na faixa intermediária de medo do fracasso, indicando que esse fator representa importante limitador de suas iniciativas empreendedoras.

O Brasil posicionou-se na 12ª colocação (67,8%) de pessoas que acreditavam possuir os conhecimentos, habilidades e experiências necessárias para iniciar e gerir um empreendimento. No entanto, sabe-se que os indivíduos tendem a superestimar sua capacidade para enfrentar uma tarefa (viés de excesso de confiança e otimismo irreal), e como ainda não conhecem de fato as complexidades da atividade empreendedora, minimizam ou desconhecem os riscos e as possibilidades reais de controlar os eventos³⁸. Pode ser que essas pessoas estejam pensando em atividades empreendedoras simples, com pouca agregação de valor, tecnologia e de inovação. De qualquer modo, os dados de mortalidade elevada das novas empresas no Brasil indicam que haveria uma necessidade de maior preparo e capacitação dos novos empreendedores, sobretudo em assuntos de gestão de negócios.

Para a população geral, em 2020, o sonho de ter o próprio negócio se acentuou ainda mais, relativamente a 2019, posicionando-se como o segundo mais intenso (58,9%), superando em 13,5 pontos percentuais o desejo de fazer carreira numa empresa, e com uma diferença ainda maior (27,3 pontos percentuais) relativamente a ter vontade de fazer carreira em serviço público. E ficou praticamente no mesmo percentual para homens (59%) e mulheres (58,8%). Entre os empreendedores nascentes, esse sonho se mostrou ainda mais forte (72,8%). Entre os empreendedores novos, o desejo de ter o próprio negócio foi de (64,9%). Os resultados apontaram que esse sonho ocorre em maior intensidade entre as pessoas de classes mais desfavorecidas geralmente, entre os de menor escolaridade, mais jovens e com menor experiência. Essa intensificação pode ser relacionada ao decréscimo da riqueza nacional com aumento significativo de perdas de empregos e de fechamento de negócios, devido à crise provocada pela pandemia. Portanto, esse sonho pode representar a única alternativa para alcançar renda própria para muitos brasileiros.

A última temática, abordada no capítulo 7, lida com as condições para empreender no Brasil, por meio de uma pesquisa chamada NES (*National Expert Survey*). Entre os meses de junho e agosto de 2020 foram consultados 45

especialistas de variadas áreas, formações e experiências ligadas ao empreendedorismo. Os resultados da parte objetiva da NES são expressos quantitativamente e compõem o Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI - *National Entrepreneurship Context Index*), sendo que a escala adotada vai de 0 a 10. O índice do Brasil foi de 4,2, colocando-o na 32ª posição entre as 45 economias participantes da pesquisa NES.

Analisando-se os fatores enfocados no NECI, entre os que obtiveram as melhores avaliações na pesquisa objetiva, desponta a dinâmica do mercado interno (nota 6,6), a despeito dos itens relacionados a barreiras, custos, à legislação e concorrência não terem sido tão bem avaliados. Mesmo levando em conta a pandemia da Covid-19 em 2020, o tamanho e a dinâmica do mercado interno foram percebidos como importantes estimuladores das iniciativas empreendedoras, situando o Brasil na 6ª posição entre as 45 economias participantes. O fator acesso à infraestrutura física recebeu a segunda melhor média (nota 6). Entretanto, devido às notas elevadas das outras economias, o Brasil ficou na 35ª posição, destacando-se o acesso que as empresas novas ou em crescimento têm em até um mês aos serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto), e também à grande oferta de aluguel de espaços de escritório para empresas novas e em crescimento.

Na avaliação subjetiva, o fator infraestrutura (comercial e profissional) e informações foi destacado favoravelmente por mais de um quarto (27,9%), classificando-o como o 2º mais favorável às iniciativas dos empreendedores. Percentual semelhante destacou o fator capacidade empreendedora (25,6%). Esse fator foi considerado o 3º mais favorável, relacionando-o à criatividade e inovação, facilidade de gerar ideias, propor soluções, superar desafios e se adaptar, ligados ao traço cultural de resolver problemas.

Com respeito às condições com pontuações mais baixas, destacou-se o subfator burocracia e impostos, com a menor média (2,4), colocando o país em 44º lugar entre os 45 países participantes. Os especialistas relataram que os empreendedores brasileiros lutam contra muitas atividades que não agregam valor ao

³⁸ “O excesso de confiança e o otimismo irreal fazem com que as pessoas superestimem seus conhecimentos, subestimem os riscos e exagerem na sua capacidade de controlar os eventos” (Feitosa, Rogers & Rogers, 2014, p. 2). A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. FGV EAESP - GVcef - 01º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais. <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/18841>

core business, com inúmeras exigências para abertura e fechamento de empresas, exigem-se diversos alvarás, licenças e registros junto aos órgãos públicos. A carga tributária é arcaica, confusa, complexa, muda muito e é elevada (entre as 20 mais altas do mundo). Impõe-se ao empreendedores entender de leis complexas que dificultam a formalização dos negócios.

Outro fator que também obteve baixas pontuações, em 2020, foi o ensino fundamental e médio, com 2,6 na avaliação objetiva, situando o Brasil na 29ª posição entre os 45 países. Aspectos envolvidos no fator educação e capacitação como dificultadores do empreendedorismo no país foram mencionados por 46,5% dos especialistas. Eles alertaram para a falta de mais investimento, sobretudo no ensino básico, etapa em que se desenvolvem as competências de leitura, interpretação, escrita e linguagem, aptidões matemáticas, pensamento lógico e raciocínio científico sobre as quais se assentam quaisquer educação ou capacitação posteriores, incluindo a formação empreendedora. Indicaram que o abismo educacional entre os sistemas público e privado de educação foi ainda mais ampliado na pandemia de Covid-19, dada a maior agilidade e capacidade das instituições privadas para incorporar e dar acesso às novas tecnologias aos seus alunos, que já teriam maior prontidão para absorvê-las, em contraste com os poucos recursos e lentidão de adaptação do ensino público, contribuindo para o atraso do aprendizado e ampliação do abismo social.

O fator pesquisa e desenvolvimento, embora com pontuação baixa (3,1) nas questões objetivas (determinado principalmente pela média obtida de 2,4 no subfator que avalia as condições econômicas das empresas novas obterem tecnologias mais avançadas), pelas manifestações espontâneas posicionou-se como o 4º mais favorável. Entre os comentários favoráveis (20,9%) foi apontado, entre outros, o amadurecimento dos ecossistemas de inovação, vide o papel que os parques tecnológicos e incubadoras de negócios desempenham oferecendo apoio efetivo a empresas novas e em crescimento. Entre os 7% com manifestações desfavoráveis nesse fator foram indicados: a falta de conexão entre as pesquisas acadêmicas e o mercado principalmente nas áreas da ciência e tecnologia, que não se traduzem em oportunidades de negócios e permanência no país de muitos de seus melhores talentos; e a escassez de fomento aos programas realizados por redes, associações e arranjos como Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs), incubadoras, aceleradoras e outros atores do ecossistema de inovação e empreendedorismo nacional.

8.2. ————— Forças, Fragilidades e Ameaças ao Empreendedorismo no Brasil

Esta seção sintetiza e enfoca os principais elementos, relacionados às forças, fragilidades e ameaças, de destaque do empreendedorismo no Brasil. As evidências das forças e fragilidades provêm das informações dos capítulos aqui tratados cujos principais aspectos já foram retomados nesta conclusão. Ao final de cada item

indica-se entre parênteses “()” o capítulo ao qual o item se refere e que originou a assertiva. Especificamente, as ameaças são fruto da visão dos analistas desse estudo com base tanto nos resultados dos dados do GEM Brasil 2020 quanto de relatórios e outras informações de fontes externas, que não a pesquisa GEM.

8.2.1. Forças

- Manutenção de uma elevada taxa TEA de 23,3% (2019) para 23,4% (2020), totalizando uma estimativa de 32.646.954 empreendedores iniciais (*Capítulo 1*);
- Aumento da taxa NEA de 8,1% (2019) para 10,2% (2020), totalizando 14.200.981 empreendedores nascentes (*Capítulo 1*);
- Aumento da taxa de potenciais empreendedores de 30,2% (2019) para 52,7% (2020), totalizando cerca de 50 milhões de indivíduos (*Capítulo 1*);
- Elevado percentual de empreendedores novos – NBO (47%) por oportunidade (*Capítulo 2*);
- Elevado percentual de empreendedores iniciais, chegando a 65,5% em 2020, para os quais existe a motivação de fazer a diferença no mundo (*Capítulo 2*);
- O Brasil apresentou a 8ª maior taxa de empreendedorismo inicial (TEA) entre a população com ensino pós-secundário (23%) comparativamente às demais economias (*Capítulo 3*);
- Aumento da proporção de negócios formalizados de 26,1% (2019) para 44,2% (2020) (*Capítulo 4*);
- Aumento da proporção de investidores informais de 3,2% (2019) para 6,6% (2020) (*Capítulo 5*);
- Alto percentual (74,2%) de pessoas que afirmaram conhecer pessoalmente alguém que iniciou um negócio nos últimos dois anos (*Capítulo 6*);
- O Brasil exibe um percentual de 57,3%, no item crença em boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos seis meses (*Capítulo 6*);
- Elevado percentual (67,8%) de pessoas que acreditavam possuir os conhecimentos, habilidades e experiências necessárias para iniciar e gerir um empreendimento (*Capítulo 6*);
- Para a população geral, ter o próprio negócio foi o 2º sonho mais citado com 58,9% (em 2019 obteve o 4º lugar) e superou o desejo de fazer carreira numa empresa (45,4%) (*Capítulo 6*);
- A infraestrutura (comercial e profissional) e informações foram apontadas favoravelmente por mais de um quarto (27,9%) dos especialistas (*Capítulo 7*);
- O tamanho e a dinâmica do mercado interno brasileiro propiciam boas oportunidades à população (*Capítulo 7*);
- O potencial dos jovens mais familiarizados com os recursos e plataformas tecnológicas digitais (*Capítulo 7*).

8.2.2. Fragilidades

- ❑ Retração da taxa de empreendedorismo total – TTE de 38,7% (2019) para 31,6% (2020) (*Capítulo 1*);
- ❑ Retração da taxa de empreendedorismo estabelecido – EBO de 16,2% (2019) para 8,7% (2020) (*Capítulo 1*);
- ❑ Aumento da taxa de descontinuidade dos negócios de 4,8% (2019) para 9,4% (2020), sendo que 80% do aumento (4,6 pontos percentuais) é devido à pandemia de Covid-19 (*Capítulo 1*);
- ❑ Elevação do empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial – TEA para 50,4% em 2020. Desde 2002 essa proporção não superava a metade dos empreendedores (*Capítulo 2*);
- ❑ Manutenção, em 2020, do elevado percentual de 81,9% (um pouco menor que os 88% de 2019) dos empreendedores iniciais que indicaram como motivo para empreender “ganhar a vida porque os empregos são escassos” (*Capítulo 2*);
- ❑ Diminuição da participação da mulher tanto no empreendedorismo inicial quanto no estabelecido. Nesse estágio, para cada 100 mulheres empreendedoras estabelecidas existem 220 homens (razão de 2,2) (*Capítulo 3*);
- ❑ Elevada proporção (em torno de 80% ou maior) de negócios que não apresentam novidade em produtos ou processos nem mesmo no âmbito local (*Capítulo 4*);
- ❑ O medo de fracassar como razão para não iniciar um negócio, apesar da percepção de boas oportunidades no mercado, atinge 43,4% da população (*Capítulo 6*).

8.2.3. Ameaças

- ❑ Perda significativa de riqueza do país, devido à pandemia e seus diversos efeitos como diminuição e adiamento de arrecadação, diminuição das trocas comerciais, aumento dos dispêndios, aumento do endividamento e menor capacidade de investimento, limitando a ação e o apoio que os governos federal, estaduais e mesmo municipais podem proporcionar ao ecossistema empreendedor;
- ❑ Aumento da fragilidade dos negócios nascentes criados por necessidade em termos de técnicas de gestão, grau de inovação e escopo de atuação;
- ❑ Aumento e intensificação de novos concorrentes externos em termos geográficos, ou seja, de fora da cidade, do estado ou de outras economias, pelo advento da digitalização dos negócios, principalmente nos países de renda alta, com maiores chances de se beneficiarem dessa mudança tecnológica;
- ❑ Perda da posição de destaque do Brasil em relação à equidade entre o empreendedorismo feminino e masculino;
- ❑ Aumento expressivo da perda de empregos formais e da competitividade das empresas em decorrência da pandemia da Covid-19;
- ❑ Aumento dos negócios por necessidade em relação aos criados por oportunidade;
- ❑ Aumento da fragilidade das instituições de apoio e suporte devido aos atuais cenários de restrição e contingenciamentos, tanto de órgãos federais como estaduais;

- ❑ Baixa articulação nos processos de formulação, implementação e avaliação de políticas nacionais de empreendedorismo, entre entes da federação (Exemplo: BNDES: federal, FAPESP: estadual, Desenvolve SP: município de São Paulo) e intra-entes de um mesmo nível (Exemplo: No âmbito federal: MCTI, MEC, ME);
- ❑ Aumento das doenças relacionadas aos aspectos psicossociais dos indivíduos e dos empreendedores;
- ❑ Aumento da lacuna de qualidade e conteúdo entre o ensino privado e público do ensino fundamental e médio com possível aumento da evasão, devido aos impactos da pandemia da Covid-19 em 2020 e 2021;
- ❑ Ameaça do desequilíbrio entre ingressantes das instituições de ensino superior públicas (federais e estaduais) vindos de escolas públicas e privadas, devido aos impactos da pandemia da Covid-19 em 2020 e 2021 na cadência, no conteúdo e acesso dos alunos;
- ❑ Ameaça da continuidade da pandemia por período mais longo e falta de políticas efetivas para seu enfrentamento bem como necessidade de aceleração do calendário das vacinas.

8.3. Sugestões de Fortalecimento para o Empreendedorismo no Brasil

Esta seção apresenta as sugestões para o fortalecimento do empreendedorismo no Brasil, como vistas a avanços de políticas públicas e ações da sociedade civil organizada. Foram elaboradas pelos autores desse relatório tendo

como base as indicações feitas pelos especialistas entrevistados na pesquisa NES. Ao final de cada sugestão foi informado entre parênteses “()” o tema a que ela se refere.

8.3.1. Sugestões

- ❑ Desenvolver ou aperfeiçoar programas de acesso e financiamento a tecnologia e inovação para os pequenos empreendimentos (*Apoio financeiro*);
- ❑ Rever políticas públicas e iniciativas de acesso a crédito, capital e investimento para os micro e pequenos negócios, demandando que os bancos privados implementem análise de risco e formas de aprovação simplificadas e adequadas aos negócios de menor porte, e definir metas de distribuição dos repasses públicos para as micro e pequenas empresas, *startups*, e para os negócios liderados por mulheres e minorias (*Apoio financeiro*);
- ❑ Realizar a reforma tributária, aproveitando todo o trabalho e engajamento de inúmeros agentes de diversos setores da sociedade (*Políticas governamentais*);
- ❑ Simplificar os processos de abertura e fechamento de empresas em âmbito nacional, de forma a todo o Brasil adotar procedimentos padronizados e informatizados (*Políticas governamentais*);
- ❑ Definir um planejamento estratégico amplo e coordenado entre os principais agentes do ecossistema de empreendedorismo, com foco nos entes federais e as organizações da sociedade civil, que permita a articulação e desdobramentos do nível federal para os níveis estadual e municipal (*Políticas governamentais*);
- ❑ Estimular as políticas públicas de fomento ao afro-empreendedorismo, empreendedorismo de periferias e empreendedorismo feminino (*Políticas governamentais*);

- ❑ Apoiar tecnicamente as escolas, seus dirigentes, coordenadores e professores no aperfeiçoamento dos currículos para assegurar a integralidade da aplicação e efetividade dos currículos, projetos e práticas didático-pedagógicas de modo a garantir o desenvolvimento das competências previstas pelas Base Nacional Comum Curricular e as Diretrizes Nacionais do Ensino Médio, concernentes ao empreendedorismo articulando-se com as regionalidades e projetos de vida dos alunos (*Educação*);
- ❑ Incentivar o empreendedorismo, sobretudo nas universidades, fazendo com que se voltem mais para a extensão, construindo pontes firmes com a comunidade, gerando aproximação de modo a conhecer mais as necessidades dos empreendedores e dos empresários, para canalizar recursos de conhecimento, de pessoas, de estrutura e outros, em prol de construir-se soluções melhores e inovadoras. O tema da inserção de ações de extensão nos currículos dos cursos de graduação é chamado de curricularização da extensão, e está em sintonia com este ponto, sendo a estratégia prevista no Plano Nacional de Educação (PNE), foi regulamentada pela Resolução nº 7 MEC/CNE/CES, em 18 de dezembro de 2018 (*Educação*);
- ❑ Estimular a criação de organizações estudantis, como as Empresas Juniores, que dediquem uma percentagem de seus projetos para atenderem as micro e pequenas empresas, para que possam, assim, obter apoio profissional de qualidade em preços e condições mais adequadas por eles (*Educação*);
- ❑ Ampliar a oferta de formação de professores em empreendedorismo, incentivando a aplicação prática em projetos transdisciplinares que contemplem diversos tipos de empreendedorismo, de tal modo que os professores tenham uma experiência prática aliada a conhecimentos teóricos nas suas áreas de atuação para ampliação de perspectiva dos alunos, fortalecendo as possibilidades de criarem impacto na sociedade (*Educação*);
- ❑ Fortalecer e melhorar a interação das universidades com as empresas novas e em crescimento, favorecendo o estabelecimento de parcerias produtivas com as instituições de ensino (*Inovação*);
- ❑ Desenvolver, com o apoio de agências governamentais, uma grande plataforma de ferramentas de digitalização dos negócios dedicadas às microempresas de forma que elas possam usufruir e acessar o amplo leque de possibilidades digitais e preços acessíveis e com alta facilidade de implementação, sem grande necessidade de conhecimento técnico especializado (*Digitalização*);
- ❑ Avançar a disponibilização de acesso à internet de banda larga a todos os brasileiros, como forma de acesso à educação, ao conhecimento e à digitalização dos negócios (*Infraestrutura*).

APÊNDICE - 1

AP-1

Metodologia

Apêndice 1 - Metodologia

Introdução

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) é uma pesquisa que reúne, desde 1999, diversas equipes de pesquisa dedicadas ao empreendedorismo de instituições reconhecidas em mais de 100 países. É realizada anualmente, e é a única pesquisa que afere a atividade empreendedora diretamente com os indivíduos que empreendem, conseguindo captar informações e dados também sobre a economia informal, além da formal. O GEM adota o conceito de que o empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio, abrangendo as atividades autônomas individuais, novas empresas e as empresas estabelecidas. Assim, por meio de um quadro referencial comum que norteia a metodologia e os instrumentos e procedimentos adotados, os países participantes obtêm um

quadro geral de sua atividade empreendedora, bem como das condições para empreender, oferecendo informações e quadro diagnóstico comparativo que permite com que os diferentes grupos de interessados norteiem suas ações.

O Brasil participa da pesquisa GEM desde 2000. Anualmente apresenta-se o relatório **Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Empreendedorismo no Brasil**, mostrando o panorama geral da atividade empreendedora no país comparativamente com outras economias no mundo. Relatório este que visa oferecer informações atualizadas principalmente para três grupos de interessados: acadêmicos, planejadores de políticas públicas, e os próprios empreendedores:

- a) **Acadêmicos:** por meio de base de dados validada pela equipe internacional do GEM, este grupo obtém informações consistentes e padronizadas, oferecendo-se, portanto, oportunidades de gerar outros estudos e análises comparativas sobre a atividade e o comportamento empreendedor, e explorar diferentes relações entre as variáveis levantadas.
- b) **Planejadores de políticas públicas:** para este grupo, além do quadro geral sobre as taxas gerais e específicas, perfil dos empreendedores e dos negócios, oferece-se um panorama muito detalhado sobre as condições gerais para empreender no país, sob o ponto de vista de dezenas de especialistas, de diversos setores e estados do país. Deste modo, contribui-se para que possam analisar tanto os pontos considerados mais fortes, quanto as dificuldades vivenciadas pelos empreendedores. Assim, podem se municiar com informações importantes e relevantes para proporem políticas, ações e programas mais eficientes, visando facilitar e incentivar a atividade empreendedora nacional.
- c) **Empreendedores participantes da pesquisa GEM:** este grupo tem a oportunidade de examinar como, no geral, os empreendedores nacionais se comportam; seu perfil geral; suas motivações e ambições; as diferentes fases dos empreendimentos no país, até a fase de negócios estabelecidos; bem como o que sucede em outras economias. Também podem se informar mais sobre as condições gerais em que operam, segundo a visão de especialistas. Deste modo podem se preparar melhor para atuarem, planejando mais eficazmente suas estratégias e ações, para terem maiores chances de sucesso e estarem mais preparados para ultrapassarem as dificuldades.

A.1.1. População e Amostras

A pesquisa GEM trabalha com dados de duas amostras. A população adulta de 18 a 64 anos é o alvo da “pesquisa com a população adulta” (*Adult Population Survey – APS*) e, a partir de amostra representativa estratificada, são reunidos dados para a análise sobre as características, motivações e ambições dos indivíduos, sua situação de envolvimento com negócios além das atitudes sociais em relação

ao empreendedorismo. A “pesquisa com especialistas nacionais” (*National Expert Survey – NES*) enfoca uma amostra composta por indivíduos escolhidos por seu conhecimento e experiência com pelo menos uma das condições que afetam o contexto do país para as pessoas que estão criando negócios. Estas pesquisas e os sujeitos que as compõem são explicados nas seções respectivas.

A.1.2. Coleta de Dados

O GEM resulta de uma análise composta que se apoia em três conjuntos de dados:

1. entrevistas realizadas com amostra estratificada da população adulta do país (*Adult Population Survey – APS*);
2. respostas de questionários aplicados à amostra de especialistas nacionais (*National Expert Survey – NES*);
3. dados obtidos em fontes secundárias.

A.1.2.1. Pesquisa com a População Adulta (*Adult Population Survey – APS*)

Para a pesquisa de 2020 a coordenação internacional do GEM aprovou a abordagem dos entrevistados por meio de seus telefones celulares. As razões para isto e os procedimentos adotados para obter-se a amostra representativa são apresentados a seguir:

- as entrevistas domiciliares face a face estavam se tornando cada vez mais difíceis por razões de insegurança, com acesso dificultado sobretudo em condomínios e comunidades;
- com a pandemia da Covid-19 impuseram-se as necessidades de distanciamento social e protocolos de segurança;
- dados do IBGE apontando que 93,2% dos habitantes possuem telefones celulares, uma evidência da grande cobertura atingida pelas redes de telefonia celular, em municípios de todos os portes, em todas as regiões geográficas do Brasil;
- a ampla cobertura pelas redes de celulares permitia adotarem-se procedimentos que garantissem a amostra representativa da população adulta que caracteriza a APS;
- possibilidade de garantir pesquisas probabilísticas por telefone, por meio de tecnologias que garantem a aleatoriedade de acesso e seleção dos adultos a serem entrevistados.

Para permitir tanto as medidas quanto as comparações entre as economias que participam do GEM anualmente, todos os países participantes precisam assegurar que as amostras em que se baseiam os estudos representam sua população adulta – de 18 a 64 anos. Esta amostra é obtida por procedimentos que garantem as chances de que os entrevistados realmente

representem a população tanto em termos das características sociodemográficas, das motivações em empreender, quanto das diferentes fases da criação e o desenvolvimento dos novos negócios. Com essa amostra probabilística garantida, podem-se realizar estimativas sobre a população de adultos envolvidos com empreendedorismo no país.

Em 2020, 43 economias realizaram a pesquisa APS. No Brasil, 2000 foram pessoas entrevistadas, seguindo os estratos tanto da população quanto de cidades grandes, médias e pequenas, nos estados definidos, segundo as regiões do país, usando o intervalo de confiança de 95% e erro de 2,2%. A pesquisa foi realizada entre julho e outubro de 2020, em plena pandemia de Covid-19.

A estratificação realizada garantiu a comparabilidade com a metodologia utilizada anteriormente. Portanto, foram mantidos os agrupamentos anteriores em termos de regiões e estados, cujas definições explicam-se a seguir:

a) Definição das regiões

Manteve-se a proporção da amostra a ser obtida em cada região – Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste – relativamente ao total da população brasileira.

b) Definição dos estados

Para escolha dos estados por região, os critérios seguidos foram:

- ▣ 1 a 3 estados por região, relacionado com o tamanho de sua população;
- ▣ garantir que, em cada região, os estados escolhidos representavam, juntos, mais de 40% da população adulta na faixa etária de 18 a 64 anos;
- ▣ manteve-se a proporção de entrevistados relativamente à população dos estados escolhidos.

c) Definição dos municípios

A classificação adotada para configurar o porte dos municípios foi:

- ▣ grande porte: mais de 300.000 habitantes;
- ▣ médio porte: entre 100.001 e 300.000 habitantes;
- ▣ pequeno porte: até 100.000 habitantes.

Deste modo, para a seleção dos municípios para participação da APS, os parâmetros seguidos foram:

- ▣ para até 600 entrevistas – três cidades por estado, incluindo sua capital, uma cidade de médio porte e um de pequeno porte.

d) Procedimentos para garantir abrangência geográfica

Visando manter a comparabilidade com os dados dos anos anteriores, mantiveram-se os *clusters* utilizados, que incluíram as capitais dos estados (representando os municípios de grande porte), sendo os municípios médios e pequenos escolhidos aleatoriamente, para garantir a quantidade de entrevistas, e seguindo os critérios explicados acima de **a a c**.

O quadro **A1.1** apresenta o plano amostral adotado.

Quadro A1.1

Resumo do plano amostral da pesquisa com população adulta - GEM Brasil - 2020

Região	Amostra	Número de Estados	Número de Cidades		
			Grande	Média	Pequena
Norte	160	1	1	1	1
Nordeste	415	2	2	2	2
Sudeste	829	3	3	3	3
Sul	446	2	2	2	2
Centro-Oeste	150	1	1	1	1
Total	2000	9	9	9	9

Fonte: GEM Brasil 2020

e) Procedimento para as entrevistas por telefone

Empregou-se o *Phone Cluster Sampling* (amostragem agregada por telefone) que lança mão da discagem aleatória de dígitos³⁹, método RDD, conjuntamente com a amostra estratificada por *clusters* (agregados).

Assim, os passos adotados foram os que seguem:

- a) Para cada estado foi composta a relação dos DDDs;
- b) Para cada DDD foi composta a lista de todos os prefixos de operadoras;
- c) Os 4 últimos dígitos dos telefones são gerados por meio de todas as combinações possíveis;
- d) Para cada DDD foram feitas as discagens aleatórias para os números de telefones gerados, seguindo o plano de amostras para atingir o número especificado de entrevistas;
- e) Foram realizadas 5 tentativas para o número discado selecionado aleatoriamente. Caso fosse atendido, aí o entrevistador explicava sobre a pesquisa e pedia ao interlocutor que respondesse a entrevista; a pessoa poderia recusar-se a ser entrevistado; ante a recusa, o entrevistador reiniciava o processo com outro número de telefone.
- f) No caso da aceitação da entrevista, esta poderia ser feita em seguida, ou agendada para horário e dia de sua conveniência;
- g) Normalmente a entrevista era agendada, sendo comum que a entrevista não fosse respondida completamente de uma só vez. Assim, o entrevistador podia contatar o entrevistado até mais quatro vezes (*callbacks*). Entretanto, se após o quarto retorno (*callback*) a entrevista não fosse completada, o entrevistador tinha instruções de desistir. E passava, então, para novo número de telefone, repetindo-se o processo.

f) Duração da entrevista

Dado que são diferentes categorias de entrevistados – potenciais empreendedores, empreendedores nascentes, proprietários/administradores de negócios, empreendedores que descontinuaram seus negócios, intraempreendedores, investidores informais, adultos não ligados a qualquer empreendimento – a duração das entrevistas variou, sendo as mais rápidas de 12 minutos, caso de 40% da amostra, e para as demais 60% a duração estende-se de 12 até 40 minutos.

g) Instrumento de coleta

O questionário padronizado utilizado em 2020 nas entrevistas telefônicas foi composto pelos seguintes blocos de questões: introdução, empreendedores nascentes, proprietários/administradores de negócios, potenciais empreendedores e empreendedores que descontinuaram seus negócios, investidores informais, emprego e atividade empreendedora de empregado (intraempreendedorismo), políticas públicas, perfil demográfico e variáveis a serem preenchidas pelo entrevistador.

Em 2020, devido à situação especial de pandemia do coronavírus, foram inseridos, nos diversos blocos, questões específicas sobre a situação do respondente antes da pandemia, sobre os impactos em termos de oportunidades, na renda familiar, nas dificuldades para empreender, além de outros aspectos relacionados ao tema.

Para a aplicação dos questionários e registro da coleta de dados foram utilizados *tablets* equipados com o *software SurveyToGo*.

³⁹ Método pelo qual os números de telefone são gerados aleatoriamente, e que inclui também os números que não estariam em listas telefônicas. Este método permite garantir que as pessoas sejam acessadas aleatoriamente para participar por entrevistas telefônicas em pesquisas probabilísticas.

A.1.2.2. Pesquisa com Especialistas Nacionais (National Expert Survey- NES)

A pesquisa **National Expert Survey - NES** abrange a coleta das opiniões de especialistas nacionais selecionados por seu conhecimento e envolvimento com os fatores ou condições que influenciam a atividade e a dinâmica do empreendedorismo nas economias. Desse modo, por meio desta pesquisa obtém-se um panorama qualificado sobre quais fatores favorecem ou limitam a atividade empreendedora nacional permitindo ainda comparar com as condições em outras economias, que em 2020 abrangem 45 (incluindo o Brasil). O Canadá realizou apenas a APS, não realizando

a NES, contudo três outros países realizaram apenas esta pesquisa: Japão, México e Porto Rico. Além disto, os especialistas oferecem dados para que se formulem recomendações para que os diversos agentes possam planejar e influir para a melhoria destas condições.

O modelo conceitual do GEM compreende um quadro referencial de nove condições para empreender, chamadas de *Entrepreneurial Framework Conditions* (EFCs), que estão descritas no **quadro A1.2**:

Quadro A1.2

Estágios do empreendedorismo 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 a 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 e encorajam ou não o surgimento de novos empreendimentos.
EFC 2.1 Efetividade das políticas: avalia em que medida os novos empreendimentos são priorizados pelas políticas governamentais em geral.
EFC 2.2 Burocracia e impostos: trata da regulamentação, da burocracia e custos envolvidos.
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 a 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 ao gerenciamento de novos negócios; a filosofia do sistema educacional direcionada à inovação e à criatividade; competência dos professores para o ensino do empreendedorismo; experiência dos gerentes e empreendedores em lidar com trabalhadores.
EFC 4.1 Ensino fundamental e médio.
EFC 4.2 Ensino superior.

Fonte: GEM Brasil 2020

(continua)

(continuação)

Quadro A1.2

Estágios do empreendedorismo segundo o modelo GEM

<p>EFC 5: Pesquisa e Desenvolvimento</p> <p>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 ao 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.</p>
<p>EFC 6: Infraestrutura Comercial e Profissional</p> <p>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 <i>startup</i>, como escrever um plano de negócios e de demandas de mercado.</p>
<p>EFC 7: Acesso ao Mercado e Barreiras à Entrada</p> <p>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.</p>
<p>EFC 7.1 Dinâmica do mercado interno: avalia em que extensão ocorrem as mudanças no mercado de um ano para outro.</p>
<p>EFC 7.2 Barreiras, custos, concorrência e legislação no mercado interno: avalia a facilidade de entrada de novas empresas em mercados já existentes.</p>
<p>EFC 8: Acesso à Infraestrutura Física</p> <p>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.</p>
<p>EFC 9: Normas Culturais e Sociais</p> <p>9. Avalia até que ponto 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.</p>

Fonte: GEM Brasil 2020

a) Critérios para seleção da amostra de especialistas nacionais para responder à pesquisa NES

A equipe nacional lista especialistas envolvidos diretamente com os temas importantes para o empreendedorismo e, especialmente, as condições que o afetam (EFCs), escolhendo-os de acordo com seus conhecimentos e experiências. O GEM requer que sejam entrevistados no mínimo 36 especialistas, pois devido aos subitens presentes nas EFCs 2, 4 e 7, o total são doze EFCs, e estipulou-se o parâmetro de pelo menos três especialistas para cada EFC. Além disso, para garantir objetividade e minimizar vieses, procura-se manter, a cada ano, 25% dos mesmos especialistas que responderam à pesquisa NES no ano anterior. Listam-se a seguir as funções e tipos de profissionais que constituem o público-alvo para esta pesquisa:

EFC 1 – apoio financeiro: agentes que trabalham no sistema financeiro privado, agentes públicos que atuam na gerência de programas financeiros, investidores anjo (*business angels*), e pessoas de negócios em geral.

EFC 2 – políticas governamentais: agentes públicos relacionados à economia, profissionais que atuam em empresas e agências de desenvolvimento, e empreendedores provenientes dessas políticas.

EFC 3 – programas governamentais: agentes públicos relacionados aos programas governamentais, profissionais que atuam em associações comerciais e agências de desenvolvimento, empreendedores e pessoas ligadas a esses programas.

EFC 4 – educação e capacitação: professores, agentes públicos relacionados à educação, e empreendedores.

EFC 5 – pesquisa e desenvolvimento: pessoas ligadas à indústria, inovação, a agências de desenvolvimento (públicas ou privadas), e parques tecnológicos. Pesquisadores de universidades e empreendedores ligados à ciência e tecnologia.

EFC 6 – infraestrutura comercial e profissional: advogados, contadores, analistas de mercado, profissionais de institutos de pesquisa, e empreendedores.

EFC 7 – acesso ao mercado e barreiras à entrada: analistas de mercado, pesquisadores de universidades ou escolas de negócios (*business schools*), representantes de associações comerciais, câmaras comerciais e agências governamentais ligadas à economia e ao desenvolvimento, e empreendedores.

EFC 8 – acesso à infraestrutura física: profissionais que atuam em empresas relacionadas ao fornecimento de energia elétrica, água, telefone e gás. Engenheiros, representantes de agências governamentais ligadas à infraestrutura física e a parques industriais, e empreendedores.

EFC 9 – normas culturais e sociais: representantes de associações comerciais, fundações, e da imprensa e mídia em geral. Sociólogos, pesquisadores e empreendedores.

É importante notar que, independentemente da maior expertise do especialista com respeito à determinada EFC, demanda-se que responda o questionário na íntegra.

No Brasil, no período de junho a agosto de 2020, foram convidados 82 especialistas pelo método de amostragem intencional não probabilística, sendo que 50 aceitaram o convite para participar. Destes, 45 especialistas completaram os questionários. Nas páginas 6 e 7 deste documento está disponível a lista dos

especialistas que autorizaram a divulgação de seus nomes e das respectivas instituições a que se vinculam.

Os procedimentos adotados para a realização da pesquisa com os especialistas são discriminados na sequência:

- ▣ Envio para aprovação pela equipe internacional do GEM da lista dos especialistas brasileiros selecionados segundo suas experiências e conhecimentos sobre as EFCs;
- ▣ Contato realizado por membro do time do GEM Brasil por e-mail ou telefone com cada especialista, consultando sobre aceitação de responder a pesquisa NES;
- ▣ Envio por e-mail do link eletrônico para os especialistas que consentiram em responder;
- ▣ Ao fim do prazo para o preenchimento do questionário, todos os questionários e dados são remetidos para harmonização pela equipe internacional do GEM, que recebe, então, os dados de todos os países participantes do NES;
- ▣ Fornecimento pela equipe internacional do GEM dos arquivos de dados mestre para a equipe brasileira do GEM;
- ▣ Análise, interpretação, elaboração de quadros e redação do documento.

b) Instrumento de coleta de dados e análise das respostas abertas

Para esta pesquisa o instrumento utilizado é um questionário que envolve questões fechadas e abertas, planejado para que possa ser respondido pelos especialistas de 15 a 30 minutos. É padronizado segundo o modelo conceitual do GEM, e a cada ano, além das afirmativas que envolvem as nove condições EFCs já mencionadas, foram incluídas algumas questões, em 2020, que enfocaram a pandemia de Covid-19. As afirmativas apresentadas na parte fechada do questionário são respondidas segundo uma escala Likert⁴⁰, com notas de 0 a 10, expressando o grau em que o especialista avalia ser aquela afirmação verdadeira ou falsa para o caso específico do Brasil. Oferecem-se também as opções de não se aplica ou não sabe. Esta parte do questionário resulta em médias das notas atribuídas pelos especialistas para cada EFC e uma média ponderada que expressa a nota obtida pelo país.

Na parte aberta do questionário solicita-se que o especialista responda livremente sobre três fatores que mais influenciam positivamente e outros três que influenciam mais negativamente as atividades e iniciativas empreendedoras no Brasil. Também são solicitados a apontar três recomendações para favorecer o empreendedorismo no país. Como são respostas abertas, demandam para suas análises e interpretações, de um esquema de categorização mais amplo do que as condições EFCs. Estas estão contempladas entre os 20 fatores que são apresentados no **quadro A1.3**. Portanto, estes fatores englobam mais opções para a análise e categorização destas respostas abertas. Convém ressaltar que os analistas que se envolvem com este trabalho fazem parte da equipe brasileira do GEM há muitos anos, tendo muita familiaridade com este quadro referencial.

Quadro A1.3

Fatores em que são classificadas as respostas abertas

Apoio Financeiro	Clima Econômico
Fatores relacionados a qualquer tipo de financiamento, incluindo subsídios públicos, investimento informal, bancos, crédito, microcrédito, capital de risco	Fatores relacionados ao ambiente econômico, recessões, crises, como a situação econômica influencia o empreendedorismo, as características e mudanças econômicas, posição relativa da economia nacional, entre outros
Políticas Governamentais	Características da Força de Trabalho
Fatores relacionados com as políticas públicas que interferem na atividade empreendedora (apoio ou restrição), impostos, burocracia, regulamentações, etc.	Fatores relacionados com a situação do mercado de trabalho, desemprego como um fator que favorece o empreendedorismo por necessidade, o pleno emprego como um limitador do empreendedorismo, demanda e oferta de postos de trabalho, etc.
Programas Governamentais	Composição da População Percebida
Fatores relacionados com os programas, iniciativas específicas para empreendedores, para mulheres, para os jovens, imigrantes, outros grupos, incubadoras, programas para áreas rurais, ajuda ou subsídios para projetos específicos, ações regionais.	Fatores relacionados com a imigração, a presença de estrangeiros no mercado de trabalho, no contexto empresarial, conflitos ou outros problemas derivados da composição da população (gênero, idade, cor, etc.) regresso de imigrantes, entre outros.
Educação e Capacitação	Contexto Político, Institucional e Social
Fatores em que a educação ou capacitação estão envolvidos em qualquer forma ou nível.	Fatores relacionados com o ambiente político ou social, atuação política, política internacional, conflitos políticos, ações sociais ou políticas, clima social, etc.

Fonte: GEM Brasil 2020

(continua)

⁴⁰ Esta escala é assim denominada por ter sido criada por Rensis Likert, em 1932. Nesta Escala os respondentes podem indicar o grau em que concordam ou discordam de uma afirmativa. Para isto, além dos pontos máximos de concordância ou discordância, indica-se, em cada ponto da escala, um número atrelado à direção e ao grau que expressa a atitude do sujeito ante cada afirmativa. Fonte: MATTAR, F. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Atlas, 1997.

(continuação)

Quadro A1.3

Fatores em que são classificadas as respostas abertas

Pesquisa e Desenvolvimento	Crise Internacional
Fatores relacionados à interação e colaboração entre universidades (e parques tecnológicos ou semelhantes) e empresas, na troca de conhecimentos e experiências. Inclui também os programas públicos ou privados relacionados com este tema, incubadoras.	Fatores que mencionam explicitamente que a crise em curso tem qualquer tipo de influência no processo empreendedor nacional.
Infraestrutura Comercial e Profissional	Corrupção
Fatores que mencionam o acesso a profissionais de apoio a empreendedores, em termos de qualidade ou custos. Envolvem serviços de contabilidade, consultores, advogados, administradores, novas tecnologias para gerenciamento.	Fatores que mencionam explicitamente a corrupção.
Abertura de Mercado / Barreiras à Entrada	Diferenças devidas ao Porte da Empresa
Fatores relacionados com as características do mercado, níveis de oferta e demanda, exportações, importações, competência, monopólios, barreiras ou apoios à entrada no mercado, existência de oportunidades ou a falta delas, taxas de retorno, etc.	Fatores que indicam que as diferenças entre as empresas ou negócios são influenciadas pelas suas dimensões em algum sentido: estágio, impostos, regulamentos, operações, competência, entre outros.
Acesso à Infraestrutura Física	Internacionalização
Fatores relacionados com o acesso, custo e disponibilidade de infraestrutura física como estradas, água, gás, eletricidade, telefone, novas tecnologias de comunicação, estruturas e espaços para implementar negócios ou escritórios, apoio logístico, etc.	Fatores relacionados com o processo internacional do empreendedorismo, relações com parceiros, clientes, instituições externas, diferentes regulamentos, leis de comércio, etc.
Normas Culturais e Sociais	Custos do Trabalho, Acesso e Regulamentação
Fatores relacionados com a mentalidade, níveis de suporte e percepções da população em relação aos empreendedores e pessoas envolvidas em negócios, empreendedorismo entre as mulheres, entre os jovens, entre outros.	Fatores relacionados com os custos e formalidades para contratação de empregados, gestão de recursos humanos, acesso a pessoas qualificadas, entre outros.
Capacidade Empreendedora	Informações
Fatores relacionados aos níveis de disseminação do espírito empreendedor entre a população, a influência dos padrões culturais nos resultados, os níveis de envolvimento da população com o empreendedorismo ou a sua capacidade (conhecimento, habilidade e experiência) de tornar empreendedora.	Fatores relacionados com a disponibilidade, o acesso à oferta de informações importantes para os atuais e potenciais empreendedores.

Fonte: GEM Brasil 2020

Estas análises enriquecem ainda mais a visão de todos que podem agir para neutralizar os aspectos que restringem e limitam o impacto dos empreendedores, possibilitando assim que os empreendedores possam melhor exercer suas iniciativas e negócios com o objetivo de gerar mais agregação de valor em seus resultados, tanto nas economias locais e regionais quanto nas nacionais.

c) Índice Nacional de Contexto para Empreender (NECI)

A partir de 2018, o GEM apresenta o índice *National Entrepreneurship Context Index* (NECI) que resulta da média ponderada de notas atribuídas pelos especialistas respondentes da pesquisa NES nas 12 condições que afetam o empreendedorismo (9 categorias e suas subcategorias), as EFCs. Deste modo, obtém-se para cada economia das 45 participantes em 2020 um índice que permite a comparação relativa em termos do contexto geral para empreender. Assim, para cada uma das 12 variáveis podem ser feitas análises e comparações entre as economias, quer seja por regiões geográficas, níveis de renda, ou até mesmo entre as taxas gerais de empreendedorismo TEA.

As notas em cada uma das EFCs evidenciam quais condições são mais favoráveis ou menos favoráveis para o estímulo das iniciativas dos empreendedores.

Deste modo, este índice e as notas e posições relativas em cada uma das EFCs propiciam para os agentes envolvidos com a formulação de políticas nacionais e todos os interessados que de alguma forma possam influir um panorama geral para melhorarem as condições para empreender em suas economias.

A.1.2.3. Pesquisas em Fontes Secundárias

A equipe responsável pelo GEM Brasil também se apoia em outras bases de dados secundárias, tanto nacionais quanto internacionais, para obterem dados que lhes permitam analisar, compreender melhor, contextualizando os resultados que são trazidos pelas pesquisas

APS e NES. Ainda mais que o fenômeno empreendedor é complexo, e há necessidade de fundamentar e desenvolver as análises levando em conta muitas variáveis: demográfica, social, cultural, institucional, política e econômica.

A.1.3. ————— Processamento e Tratamento de Dados

Os dados relativos às pesquisas realizadas em cada economia – tanto a APS quanto a NES – são enviados à coordenação internacional do GEM, que assume a consolidação e harmonização dos dados, organiza os bancos de dados, analisa e compara os resultados das economias participantes e redige o relatório global.

Em seguida, a equipe internacional envia para cada equipe nacional os seus bancos de dados para que desenvolvam o tratamento dos dados,

cálculo das taxas gerais e específicas e tabulação dessas, bem como das características demográficas, motivações e tipos de atividades dos empreendimentos no Brasil. Deste modo a equipe GEM Brasil do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), juntamente com equipe de consultores parceiros – que, nesta edição, são pesquisadores vindos da Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (Anegepe) – redigem os relatórios.

APÊNDICE - 2

AP-2

Índice NECI - Detalhamento dos Resultados

Apêndice 2 - Índice NECI - Detalhamento dos Resultados

Tabela A2.1

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas a cada fator e posição no *ranking* geral do índice NECI² - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ³	NECI		Apoio financeiro	Efetividade das políticas	Burocracia e impostos	Programas governamentais	Ensino fundamental e médio	Ensino superior	Pesquisa e desenvolvimento
			Índice	Rank/45							
América Latina e Caribe	Brasil	M	4,2	32	4,4	3,7	2,4	4,0	2,6	4,4	3,1
	Chile	A	4,4	26	3,3	3,9	4,6	5,0	2,3	4,6	3,7
	Colômbia	M	4,6	21	3,7	4,4	3,3	4,6	3,6	6,6	4,1
	Guatemala	M	3,9	38	3,2	2,6	3,3	3,1	2,5	5,3	3,4
	México	M	4,1	34	3,8	2,6	3,2	3,4	2,4	6,0	3,7
	Panamá	A	4,2	32	3,5	3,7	4,3	4,5	2,0	4,2	3,3
	Porto Rico	A	3,6	43	3,6	2,4	1,5	3,2	1,7	4,2	3,4
Uruguai	A	4,9	17	3,5	4,9	4,4	6,4	2,6	6,6	5,0	
Europa e América do Norte	Alemanha	A	4,9	16	5,3	4,6	4,1	6,2	3,0	4,8	4,7
	Áustria	A	4,8	18	4,8	4,5	4,0	6,3	1,9	4,3	4,3
	Chipre	A	4,5	25	3,5	4,9	5,6	4,2	2,7	4,4	4,0
	Croácia	A	3,7	42	4,2	3,2	2,5	3,3	2,4	3,5	2,9
	Eslováquia	A	4,1	35	4,6	3,7	3,1	4,1	2,9	4,4	3,0
	Eslovênia	A	4,6	23	4,4	4,1	3,6	4,5	3,3	4,7	4,1
	Espanha	A	4,7	20	4,4	4,6	3,9	5,7	2,2	5,1	4,8
	Estados Unidos	A	5,2	12	5,6	3,9	4,0	4,3	3,5	5,6	4,4
	Grécia	A	4,3	27	4,0	5,0	3,4	3,8	2,6	4,3	4,4
	Itália	A	4,1	35	4,5	4,3	2,7	3,9	2,8	4,4	4,5
	Letônia	A	4,6	21	4,8	4,2	2,6	5,4	4,4	4,8	4,5
	Luxemburgo	A	5,1	14	4,2	4,9	5,3	5,9	4,1	5,1	5,6
	Noruega	A	5,7	6	5,6	5,5	5,2	6,3	5,2	5,6	5,1
	Países Baixos	A	6,3	2	6,2	6,1	5,9	6,6	6,0	6,5	6,1
	Polônia	A	4,2	31	4,2	4,3	2,7	4,1	2,2	3,5	3,3
	Reino Unido	A	5,0	15	5,6	4,5	5,0	4,7	3,3	4,5	4,5
Rússia	M	3,8	39	3,5	3,1	3,0	3,3	2,7	4,1	2,4	
Suécia	A	4,5	24	5,1	3,5	3,0	3,7	3,9	4,4	3,4	
Suíça	A	5,4	10	5,7	4,8	5,5	5,8	3,1	5,2	5,5	
Oriente Médio e África	Angola	B	3,3	45	3,1	3,8	2,5	2,7	2,7	3,3	2,1
	Arábia Saudita	A	5,7	7	6,0	6,2	5,3	5,9	2,9	4,6	4,7
	Burkina Faso	B	3,4	44	2,7	3,2	3,6	3,6	1,6	3,4	2,8
	Catar	A	5,7	8	5,1	5,5	5,8	5,7	5,3	6,0	5,4
	Egito	B	4,3	27	4,4	4,3	3,2	4,1	2,3	4,2	3,4
	Emirados Árabes Unidos	A	6,0	4	5,3	6,8	5,7	6,0	5,8	5,6	5,1
	Irã	M	4,0	37	3,9	3,7	2,9	3,2	2,4	3,9	4,0
	Israel	A	5,3	11	5,5	3,9	3,4	4,6	3,9	5,4	5,1
	Kuwait	A	4,3	27	4,5	3,5	4,5	2,9	2,5	3,9	3,1
	Marrocos	B	3,8	40	3,5	4,5	3,6	3,9	1,9	4,1	2,6
	Omã	A	5,1	13	4,9	5,2	4,3	5,1	4,4	5,3	4,4
Togo	B	3,8	40	3,2	4,4	4,3	4,5	1,7	3,8	2,9	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	4,3	27	3,5	5,0	4,4	4,7	2,9	4,0	2,5
	Coreia do Sul	A	5,5	9	5,6	6,2	5,1	5,8	3,9	4,6	4,5
	Índia	B	6,0	5	6,4	5,9	5,6	5,8	5,0	5,2	5,7
	Indonésia	M	6,4	1	5,8	6,4	6,1	6,1	6,6	7,2	6,5
	Japão	A	4,7	19	5,0	4,7	4,1	4,1	2,4	4,1	4,5
Taiwan	A	6,1	3	5,6	6,9	5,8	6,2	4,4	5,4	5,7	

Fonte: GEM 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

² Posição da respectiva média em relação às 45 economias participantes da pesquisa com especialista (NES) em 2020.

³ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

(continua)

(continuação)

Tabela A2.1

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionadas a cada fator e posição no ranking geral do índice NECI² - Economias participantes (agrupamento por regiões geográficas) - 2020

Regiões	Economias	Níveis de renda ³	NECI		Infraestrutura comercial e profissional	Dinâmica do mercado interno	Barreiras, custos, concorrência e legislação no mercado interno	Acesso à infraestrutura física	Normas culturais e sociais
			Índice	Rank/45					
América Latina e Caribe	Brasil	M	4,2	32	4,5	6,6	4,1	6,0	4,8
	Chile	A	4,4	26	4,7	4,2	3,4	7,2	5,2
	Colômbia	M	4,6	21	4,7	4,9	4,5	5,9	5,5
	Guatemala	M	3,9	38	5,0	3,6	3,7	6,3	5,2
	México	M	4,1	34	4,3	4,9	3,8	6,1	5,3
	Panamá	A	4,2	32	4,7	3,7	3,9	7,1	5,5
	Porto Rico	A	3,6	43	4,6	5,0	3,5	4,8	5,1
	Uruguai	A	4,9	17	5,8	3,0	4,5	7,5	4,4
Europa e América do Norte	Alemanha	A	4,9	16	5,7	5,1	4,5	6,3	4,8
	Áustria	A	4,8	18	5,6	4,2	5,6	7,8	4,2
	Chipre	A	4,5	25	5,1	4,7	4,4	6,0	4,1
	Croácia	A	3,7	42	4,6	5,4	3,1	6,4	3,3
	Eslováquia	A	4,1	35	4,9	4,1	4,7	6,4	3,4
	Eslovênia	A	4,6	23	5,1	5,6	4,5	6,8	4,5
	Espanha	A	4,7	20	6,5	4,5	4,5	5,9	4,3
	Estados Unidos	A	5,2	12	6,0	5,5	4,5	7,0	7,5
	Grécia	A	4,3	27	4,6	5,2	4,1	5,7	4,4
	Itália	A	4,1	35	5,1	3,8	4,4	5,5	3,7
	Letônia	A	4,6	21	5,2	5,2	3,4	6,3	4,7
	Luxemburgo	A	5,1	14	6,0	3,8	4,9	6,0	4,7
	Noruega	A	5,7	6	6,6	4,1	5,7	7,9	6,2
	Países Baixos	A	6,3	2	6,5	5,1	6,3	8,0	6,8
	Polônia	A	4,2	31	4,8	6,8	3,9	6,5	4,4
Reino Unido	A	5,0	15	5,6	5,3	5,2	6,3	5,7	
Rússia	M	3,8	39	4,4	5,6	3,2	6,4	3,8	
Suécia	A	4,5	24	5,3	5,6	4,4	6,9	5,1	
Suíça	A	5,4	10	6,5	3,7	5,1	7,6	6,1	
Oriente Médio e África	Angola	B	3,3	45	3,1	5,2	3,0	3,4	4,6
	Arábia Saudita	A	5,7	7	5,6	6,9	5,8	8,1	6,4
	Burkina Faso	B	3,4	44	4,6	3,8	3,3	4,6	4,1
	Catar	A	5,7	8	5,8	5,8	4,8	7,1	5,9
	Egito	B	4,3	27	4,6	5,1	4,3	6,7	4,8
	Emirados Árabes Unidos	A	6,0	4	6,0	6,2	5,2	7,3	7,3
	Irã	M	4,0	37	3,9	4,8	3,1	6,8	5,1
	Israel	A	5,3	11	6,6	5,7	5,3	7,5	7,0
	Kuwait	A	4,3	27	5,1	5,2	3,8	6,9	5,8
	Marrocos	B	3,8	40	4,7	4,2	3,0	6,0	3,4
	Omã	A	5,1	13	4,8	5,7	5,1	6,0	6,0
Togo	B	3,8	40	4,9	4,0	3,7	4,2	3,8	
Ásia Central e Oriental	Cazaquistão	M	4,3	27	4,7	6,0	3,2	5,8	5,0
	Coreia do Sul	A	5,5	9	4,8	7,9	4,5	7,8	5,2
	Índia	B	6,0	5	6,4	6,8	6,2	7,0	6,2
	Indonésia	M	6,4	1	5,9	6,3	6,1	6,8	6,9
	Japão	A	4,7	19	4,1	7,3	4,8	7,2	4,1
	Taiwan	A	6,1	3	6,2	6,2	5,6	8,4	6,4

Fonte: GEM 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

² Posição da respectiva média em relação às 45 economias participantes da pesquisa com especialista (NES) em 2020.

³ Níveis de renda: A - Alta; M - Média; B - Baixa. Classificação adaptada pelo GEM Consortium a partir da classificação do Banco Mundial. Fontes: Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report e Blog do Banco Mundial (blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021)

COORDENAÇÃO DO GEM

NACIONAL



INTERNACIONAL



**PARCEIRO
MASTER NO
BRASIL**



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

**PARCEIRO
INSTITUCIONAL
NO BRASIL**



ISBN: 978-65-88012-02-4



9 786588 012024