



doi: 10.14211/regepe.v6i3.771

EDITORIAL

(A FALTA DE) INDICADORES DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

¹Cândido Vieira Borges Junior

²Tales Andreassi

³Vânia Maria Jorge Nassif

A ausência de indicadores de empreendedorismo validados, relevantes e comparáveis pode dificultar o avanço das pesquisas em empreendedorismo e a formulação e avaliação de políticas públicas de apoio ao empreendedorismo. Um indicador é uma medida usada para quantificar ou operacionalizar um conceito (Jannuzzi, 2002).

Conceitos abstratos derivados de realidades complexas e objetos de múltiplas compreensões, não podem ser reduzidos a apenas um indicador (Iversen et al., 2008; Jannuzzi, 2002). Este é o caso do empreendedorismo, conceito considerado complexo, multifacetado, multidimensional e definido de diferentes maneiras (Brush et al., 2003; Bruyat & Julien, 2001; McKelvey, 2004; Shane & Venkataraman, 2000). Não existe apenas um conceito ou apenas um tipo de empreendedorismo e, dessa forma, não pode haver apenas uma medida de empreendedorismo.

Indicadores de empreendedorismo são importantes para governos, pois contribuem com dados que permitem conhecer as condições atuais de uma região e balizar a formulação de novas políticas, e também para analisar os resultados das

¹ Ph.D. em Administração de Empresas pela Universidade HEC Montreal, (Canadá). Professor Adjunto da Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas na Universidade Federal de Goiás - (FACE/UFG). Editor Adjunto da Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (REGEPE). E-mail: candidoborges@gmail.com

² Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo - USP, São Paulo, (Brasil). Professor e Vice-Diretor da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP). E-mail: tales.andreassi@fgv.br

³ Doutora em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, (Brasil). Professora e Pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Administração e do Programa de Mestrado Profissional em Administração na Universidade Nove de Julho – UNINOVE (PPGA-UNINOVE). Editora Chefe da Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas – REGEPE. E-mail: vania.nassif@gmail.com



políticas adotadas, ao evidenciar se elas resultam em mais empreendedorismo e em impactos econômicos e sociais (OCDE, 2009; Stevenson & Lundstrom, 2005).

Não menos importante, os indicadores são também essenciais para o avanço das pesquisas no campo do empreendedorismo, cujos pesquisadores podem alicerçar seus achados com diferentes objetivos ao analisar e comparar condições e a manifestação do empreendedorismo em uma determinada região (Iversen et al., 2008).

Em 2006, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), em conjunto com a Agência de Estatísticas da Comissão Europeia (Eurostat), criou o *Entrepreneurship Indicators Programme* (EIP), cujo objetivo é desenvolver e difundir dados sobre empreendedorismo que sejam comparáveis internacionalmente. Um dos legados do EIP foi a produção de um modelo com os principais indicadores, divididos em três categorias: determinantes, desempenho e impactos do empreendedorismo. Este modelo foi concebido para medir o empreendedorismo de negócios e deliberadamente excluiu o empreendedorismo social (OCDE, 2009).

Os **indicadores dos determinantes do empreendedorismo** retratam as medidas dos fatores individuais ou sociais que influenciam a atividade empreendedora e podem sinalizar aos governantes como o município, estado ou país avaliado está em relação à criação das condições que seriam ideais para o empreendedorismo. Medem, dessa forma, fatores que são semelhantes aos encontrados no modelo de Ecosistema Empreendedor de Isenberg (2010). O número de indicadores propostos pela OCDE nessa categoria aumentou ao longo dos anos. Em sua versão de 2011 (OCDE, 2011), existem seis subitens (ambiente regulatório, condições de mercado, acesso a capital, criação e difusão de conhecimento, capacidades empreendedoras e cultura) que, por sua vez, são compostos por 35 indicadores.

Os **indicadores do desempenho empreendedor** medem a quantidade e o tipo de empreendedorismo existente na região, com foco no nascimento, crescimento, sobrevivência de empresas e na avaliação das empresas segundo a participação destas no emprego (OCDE, 2009). Um exemplo de indicador utilizado nessa categoria é a da quantidade de novas empresas criadas em um determinado período. E, por fim, os indicadores do modelo da OCDE (2009) reúnem **os indicadores de impacto**



do empreendedorismo nos diferentes níveis: indivíduos, empresa e sociedade, como criação de empregos, de riqueza e a redução da pobreza.

O modelo da OCDE é semelhante ao modelo de Thurik, Wennekers e Uhlaner (2002), que também contempla três categorias de indicadores: condições sociais (tecnológicas, econômicas, demográficas, cultural e institucional), taxa de empreendedorismo (nascente, novos e número total de empresas) e desempenho econômico (riqueza pessoal e crescimento econômico). A lógica desses dois modelos é que certos fatores ligados aos indivíduos ou ao ambiente socioeconômico são determinantes para que o empreendedorismo aconteça e esse, por sua vez, vai impactar a sociedade com a criação de riquezas e crescimento econômico. Apesar das três categorias serem apresentadas de uma forma linear, os autores (OCDE, 2009; Thurik, Wennekers & Uhlaner, 2002) ressaltam que há retroalimentação entre elas.

A OCDE adotou apenas indicadores disponíveis ou passíveis de coleta pelos países membros do programa. Além da disponibilidade de dados e a possibilidade da comparação entre eles, a relevância para as políticas públicas foi o outro critério que guiou a escolha de indicadores para o modelo (Ahmad & Hoffmann, 2008). Ou seja, nem todos indicadores de empreendedorismo são contemplados. Para fins de uso na formulação e avaliação de políticas públicas, o modelo da OCDE tornou-se a principal referência (Julien & Cadieux, 2010), utilizado em variados países e contextos, inclusive no Brasil (IBGE, 2012). Mas, para fins de pesquisa científico-acadêmicas, o desenvolvimento ou uso de outros indicadores são necessários.

Julien e Cadieux (2010), por exemplo, se inspiraram no modelo da OCDE e propuseram um modelo com as mesmas três categorias, que chamaram de determinantes, efeito empreendedor e impactos socioeconômicos, mas adicionaram indicadores que enfatizam as redes e o capital social, elementos que caracterizam o trabalho de Julien (2010).

Em geral, além de sua própria base de dados e dos fornecidos por agências de estatísticas dos países membros, a OCDE utiliza dados de agências públicas e privadas que façam levantamentos globais e tenham credibilidade internacional, como o Banco Mundial, o Fórum Econômico Mundial, o Fundo Monetário Internacional e o Global Entrepreneurship Monitor (GEM).



DESAFIOS NA CONSTRUÇÃO DE INDICADORES DE DESEMPENHO EMPREENDEDOR

O caráter dinâmico e processual do empreendedorismo produz situações cuja mensuração de suas manifestações pode se tornar difícil ou, ao menos, objeto de debate. Por exemplo, uma empresa que está em processo de criação, em que momento ela pode ser considerada criada e dessa forma contabilizada como uma nova empresa?

A literatura sobre a criação de empresas trabalha principalmente com três parâmetros considerados em conjunto ou isoladamente para caracterizar que um empreendimento nascente terminou o processo de criação e se tornou uma empresa: o registro legal, o início das operações comerciais com o mercado (venda de produtos) ou o alcance do ponto de equilíbrio (Carter, Gartner & Reynolds, 1996; Reynolds & Miller, 1992).

A escolha de um ou outro desses três critérios pode caracterizar um país empreendedor por um indicador e pouco empreendedor por outro. O GEM, por exemplo, considera em sua taxa de empreendedorismo qualquer tipo de negócio, inclusive aqueles que são informais, ou seja, que ainda não foram registrados legalmente (Reynolds et al., 2005), o que faz com que países em desenvolvimento apresentem uma alta taxa de empreendedorismo. A OCDE (2009), por sua vez, utiliza como critério de indicador de novas empresas aqueles negócios que foram registrados legalmente, independente de realizarem ou não operações comerciais. Neste caso, países em desenvolvimento, com forte presença da informalidade na economia, podem aparecer como menos empreendedores.

Assim é possível que certos negócios sejam contabilizados pelo GEM, mas não pela OCDE (um negócio informal que já realiza operações comerciais) e outros estejam nos indicadores da OCDE, mas não são contemplados no GEM. Este é o caso, por exemplo, de um negócio que já foi registrado, mas ainda não opera. Algumas pessoas registram empresas e demoram para operar, outras registram apenas para fins fiscais, sem a intenção de operar. No Brasil, por exemplo, alguns empreendedores abrem empresas para continuar em uma categoria fiscal mais vantajosa, como o Simples, ou para terceirizar empregados. Nenhum desses casos poderia ser tratado, necessariamente, como um novo negócio.



Os indicadores de sobrevivência das empresas também enfrentam desafios para retratar fielmente os fatos. Uma empresa pode continuar existindo legalmente, mas não mais operar comercialmente. É o caso de inúmeras empresas brasileiras que mesmo tendo encerrado suas atividades comerciais, ainda constam como abertas na Junta Comercial ou na Receita Federal e são, em geral, contabilizadas como empresas em funcionamento. Por outro lado, empresas que são vendidas ou se fusionam com outras são consideradas como “mortas” e vão contribuir para o aumento da taxa de mortalidade empresarial, uma taxa considerada negativa, quando na verdade elas não morrem involuntariamente. A aquisição de uma empresa nascente por outra de maior porte proporciona ganhos financeiros a muitos empreendedores, em especial àquelas do setor de tecnologia da informação e comunicação.

AGENDA PARA INDICADORES DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Esta seção final analisa a disponibilidade de indicadores de empreendedorismo no Brasil, para tanto será utilizado como parâmetro o modelo da OCDE (2009).

Sobre o primeiro grupo de indicadores, o de determinantes, que tratam dos fatores que motivam ou impedem o empreendedorismo, há indicadores brasileiros já disponíveis ou em fase de consolidação. Um exemplo de iniciativa em reunir indicadores deste tipo é a do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Desde 2001, o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e, em alguns anos, com o Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas (CENN/FGV), realiza o levantamento GEM no Brasil. Entre os temas investigados pelo GEM, encontram-se dois que reúnem indicadores que podem ser utilizados para análise dos fatores determinantes do empreendedorismo, são eles: i) a postura da população brasileira em relação à atividade empreendedora; e ii) a avaliação dos especialistas sobre as condições para empreender no país (GEM Brasil, 2012).

Um outro exemplo é a da Endeavor Brasil, que criou em 2012 o Observatório do Empreendedorismo, o qual reuniu dados sobre as condições do empreendedorismo no Brasil. O modelo que a Endeavor utilizou é o da OCDE (2009), não só no que diz respeito aos tipos de indicador, mas também nas fontes de dados utilizadas, possibilitando, dessa forma a comparação com outros países. Também



utilizando o modelo da OCDE (2009) como parâmetro, mas acrescentando alguns elementos de Isenberg (2010), um grupo capitaneado pela Fundação Dom Cabral, realizou o projeto intitulado Ecossistema Brasileiro de Empreendedorismo. Mais recentemente, em 2014, a Endeavor passou a analisar os determinantes do empreendedorismo no nível municipal e criou o “Índice de Cidades Empreendedoras”.

Sobre o segundo grupo de indicadores da OCDE, o de desempenho empreendedor, o GEM Brasil produz anualmente a TEA, que é a Taxa de Atividade Empreendedora. Mas esta tem o limite de não distinguir os negócios informais dos formais e de ser um levantamento apenas sobre os indivíduos e não sobre as empresas (GEM Brasil, 2012), não sendo possível assim fazer análises sobre o estoque ou o fluxo de empresas. Ainda sobre a categoria desempenho empreendedor, o IBGE produziu uma série de indicadores sobre as empresas de alto crescimento no Brasil (IBGE, 2012). Para tanto, utilizou a mesma metodologia de indicadores de empresas de alto crescimento propostos pela OCDE (2009). Por fim, utilizando dados do censo de 2010, o IPEA produziu em 2013 o Ranking Municipal do Empreendedorismo no Brasil.

Se os grupos de indicadores de determinantes e de desempenho já começaram a ser trabalhados por diferentes iniciativas, o mesmo não se pode dizer do terceiro grupo: o de impactos do empreendedorismo. Quando se trata deste tipo de indicador, a referência mais habitual é o Sebrae, que compila de forma periódica a participação das micro e pequenas empresas no estoque de empregos. O setor de estudos e pesquisas do Sebrae Nacional produz uma série de estudos sobre este tipo de indicador e permite ainda acesso ao DataSebrae, que disponibiliza um bom número de indicadores.

Outros indicadores de impacto, como a contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico ou para a redução de pobreza no Brasil ainda não estão disponíveis. Estudos que tentam estabelecer essa relação no Brasil ainda são poucos e quase sempre utilizam o número de trabalhadores por conta própria como variável independente, é o caso, por exemplo, dos estudos de Barros e Pereira (2008) e Fontenele et al. (2011).

Se existem lacunas e limites na disponibilidade nacional de indicadores de empreendedorismo, estas lacunas são ainda maiores quando se trata de indicadores estaduais. Indicadores estaduais são importantes, pois as taxas de



empreendedorismo podem variar muito entre os estados de um mesmo país (Julien & Cadieux, 2010).

Utilizando o modelo da OCDE (2009) como referência, pode-se afirmar que os governos estaduais brasileiros têm hoje poucos indicadores que os permitam conhecer a situação de seus estados em termos de empreendedorismo e compará-los com outros estados. Com exceção dos indicadores sobre empresas de alto crescimento (IBGE, 2012), de indicadores sobre inovação da Pintec (IBGE, 2011) e da distribuição de empregos entre as micro e pequenas empresas, em geral, não há, em nenhuma das três categorias de indicadores (determinantes, desempenho e impacto), indicadores nacionais com recortes estaduais que sejam comparáveis. Há dados dispersos que poderiam ser reunidos em indicadores, como aqueles sobre registro de empresas existentes nas Juntas Comerciais. Sugere-se, dessa forma, que projetos futuros façam essa consolidação. Da mesma forma, a RAIS, do Ministério do Trabalho, e o Cadastro Central de Empresas do IBGE, reúnem dados que podem ser consolidados em indicadores de empreendedorismo.

Essa construção de indicadores de empreendedorismo com recortes estaduais é um novo passo necessário para o aperfeiçoamento da formulação e avaliação das políticas públicas de empreendedorismo no Brasil e ampliação do conhecimento da área, por meio de pesquisas científico-acadêmicas.

REFERÊNCIAS

Ahmad, N., & Hoffmann, A. N. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship. Paris: *Organization for Economic Co-Operation and Development - OECD*.

Barros, A. A., & Pereira, C. M. M. A. (2008). Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(4), pp. 975-993.

Brush, C.G., Duhaime, I.M., Gartner, W.B., & Stewart, A. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), pp. 309-331.

Bruyat, C., & Julien, P. A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), pp. 165-180.



Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), pp. 151-166.

Fontnele, R., Moura, H., & Leocadio, A. (2011). Capital humano, empreendedorismo e desenvolvimento: evidências empíricas nos municípios do Ceará. *Revista de Administração Mackenzie*, 12, pp. 182-208.

IBGE. (2012). Estatísticas de Empreendedorismo 2010. Rio de Janeiro: IBGE.

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP2001)

Isenberg, D. (2010). The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), pp. 41-50.

Iversen, J., Jørgensen, R., & Malchow-Møller, N. (2008). Defining and Measuring Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(1), pp. 1-63.

Jannuzzi, P. M. (2002). Considerações sobre o uso, mau uso e abuso de indicadores sociais na avaliação de políticas públicas municipais. *Revista de Administração Pública*, 36(1), pp. 51-72.

Julien, P., & Cadieux, L. (2010). La mesure de l'entrepreneuriat. Québec: *Institut de la statistique du Québec*.

Julien, P-A. (2010). *Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento*. São Paulo: Atlas.

McKelvey, B. (2004). Toward a complexity science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 19(3), pp. 313-341.

OCDE. (2009). Measuring Entrepreneurship - A Collection of Indicators. Paris: OCDE.

OCDE. (2011). Entrepreneurship at a Glance 2011. Paris: OCDE Publishing.

OCDE. (2012). Entrepreneurship at a Glance 2012. Paris: OECD Publishing.



Reynolds, P., & Miller, B. (1992). New firm gestation: conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, 7(5), pp. 405-417.

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., & Servais, I. . (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation, 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 205-231.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), pp. 217–226.

Stevenson, L., & Lundstrom, A. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: : Springer.

Thurik, R., Wennekers, S., & Uhlaner, L. M. . (2002). Entrepreneurship and Economic Performance: A Macro Perspective. Rotterdam: Centre for Advanced Small Business Economics, *Eramus University*.