

EMPREENDEDORISMO E COMPETITIVIDADE GLOBAL: UMA ANÁLISE MULTIVARIADA DE DADOS

A MULTIVARIATE ANALYSIS LINKING ENTREPRENEURSHIP
AND GLOBAL COMPETITIVENESS

SILVYE ANE MASSAINI¹|SIMONE RUCHDI BARAKAT²|MARIA APARECIDA GOUVÊA³|EDISON FERNANDES POLO⁴

RESUMO

O presente artigo buscou verificar a relação entre empreendedorismo e competitividade global. De forma específica, investigaram-se três aspectos: 1) o perfil empreendedor e de competitividade dos países estudados; 2) os dados sobre atitudes e atividades empreendedoras entre os países e 3) se as atitudes e atividades empreendedoras estão relacionadas com o índice de competitividade global dos países. Para tanto, foram utilizados dados sobre atitudes e atividades empreendedoras de 55 países que constam no relatório realizado pelo GEM 2010 e o índice de competitividade (GCI) desses países. O trabalho está fundamentado na literatura sobre empreendedor e empreendedorismo, competitividade dos países e relação entre competitividade e empreendedorismo. Os dados foram analisados por meio da estatística multivariada, com a utilização da técnica fatorial, seguida de uma análise de correspondência múltipla. Os resultados mostraram que há uma relação negativa entre atitude e atividade empreendedoras e o índice de competitividade global, sendo que, na maioria dos países com altas taxas de empreendedorismo, a procura pela carreira empreendedora baseia-se mais na necessidade do que na oportunidade percebida.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Competitividade. Desenvolvimento.

ABSTRACT

This article aims to understand the relationship between entrepreneurship and global competitiveness. Specifically, we have investigated three aspects: 1) the profile of entrepreneurs and competitiveness of the countries studied, 2) attitudes and entrepreneurial activities among countries and 3) if the entrepreneurial attitudes and activities are related to the countries' competitiveness index. To attain these points we have used data on entrepreneurial attitudes and activities of 55 countries listed in the GEM's report 2010 and the competitiveness index (GCI) of these countries. We conducted a review of the literature about entrepreneurship, competitiveness of countries and the relationship between competitiveness and entrepreneurship. Data were analyzed through multivariate statistics, using the factorial technique, followed by a multiple correspondence analysis. The results have showed that entrepreneurial attitude and entrepreneurial activity are related in a negative way with the index of global competitiveness, and in countries with the highest rates of entrepreneurship the demand for entrepreneurial career is based more on necessity than on perceived opportunity.

Keywords: Entrepreneurship. Competitiveness. Development.

¹ Graduada em Administração de Empresas pela Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP e Professora da Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP. E-mail: samassaini@usp.br

² Mestre em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. E-mail: simonebarakat@gmail.com

³ Doutora em Administração pela Universidade de São Paulo - USP e Professora da Universidade de São Paulo - USP. E-mail: magouvea@usp.br

⁴ Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo - USP e Professor da Universidade de São Paulo - USP. E-mail: polo@usp.br

INTRODUÇÃO

As recentes mudanças no ambiente macroeconômico instauraram uma nova realidade empresarial, pautada pela falta de previsibilidade, pelo acirramento do ambiente competitivo, pela necessidade de tomada de decisões rápidas e pelo aumento exponencial da incerteza.

Neste contexto, a busca por respostas quanto aos fatores determinantes da competitividade dos países, e, por consequência, de seu crescimento econômico tem sido uma preocupação latente de pesquisadores e economistas (Fontenele, 2010). Por mais de três décadas o Fórum Econômico Mundial vêm examinando os fatores que permitem aos países alcançar um crescimento econômico sustentável, visando a estimular a discussão sobre as melhores estratégias e políticas para alcançá-lo. A partir de 2005, essa análise passou a ser feita por meio do *Global Competitiveness Index* (GCI), um índice abrangente de medição da competitividade nacional, que envolve fundamentos macroeconômicos e microeconômicos (World Economic Forum, 2010).

Paralelamente, considerando-se que a prosperidade de uma economia é altamente dependente de um setor empresarial dinâmico, acadêmicos têm apontado para a contribuição da atividade empreendedora nos índices de produtividade e desenvolvimento dos países, atuando como um “catalisador para o crescimento e para a competitividade nacional” (Kelley et al., 2011, p.12, tradução dos autores).

A partir da criação do relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), essa questão tornou-se ainda mais evidente, relacionando, de fato, o empreendedorismo ao crescimento econômico. Além de incorporar o caráter multidimensional do empreendedorismo, o relatório “ultrapassa as análises centradas exclusivamente na empresa e volta a sua atenção para o indivíduo em suas interações com o ambiente que o cerca”, captando as características e atividades empreendedoras em diversos países (Fontenele, 2010, p.1096).

No entanto, a relação entre o empreendedorismo e a competitividade dos países é bastante complexa e pesquisas sobre o tema ainda apresentam resultados ambíguos (Audretsch et al., 2008). Por um lado, alguns estudos mostram uma relação negativa entre taxas de empreendedorismo e prosperidade econômica do país, o que estaria de acordo com a visão de que as pessoas decidem se tornar empreendedoras por estarem desempregadas ou por não possuírem perspectivas de emprego no futuro. Neste caso, quanto menor a competitividade do país, maiores seriam suas taxas de empreendedorismo. Por outro lado, outros estudos sugerem

uma relação positiva entre esses dois fatores, reforçando a visão de que a atividade empreendedora contribui para o avanço da economia e desenvolvimento do país. Nessa visão, quanto maior a competitividade do país, maiores seriam suas taxas de empreendedorismo. Portanto, a natureza dessa relação ainda não foi totalmente esclarecida; além disso, a revisão da literatura aponta para uma lacuna quanto a pesquisas baseadas em indicadores mais recentes do GEM e sua relação com outros estudos econômicos.

Diante do exposto, o objetivo geral do artigo é verificar qual a relação entre o *Global Competitiveness Index* (GCI), apresentado no relatório *The Global Competitiveness Report 2010-2011* (World Economic Forum, 2010), e as atitudes e atividades empreendedoras apontadas pelo relatório do *Global Entrepreneurship Monitor – GEM 2010* (Kelley et al., 2011).

Para o alcance do objetivo geral foram definidos, especificamente, os seguintes objetivos:

- Identificar o perfil empreendedor e de competitividade dos países.
- Comparar os dados sobre atitudes e atividades empreendedoras entre os países, com base no GEM 2010.
- Verificar se essas atitudes e atividades empreendedoras estão relacionadas com o índice de competitividade global dos países.

Diante do crescente número de publicações acadêmicas sobre empreendedorismo, o estudo se mostra relevante por possibilitar a análise da relação do tema sob a perspectiva da competitividade dos países, no contexto econômico mundial atual. O artigo visa ampliar o entendimento acerca das contribuições e da importância da atividade empreendedora, sendo esta análise relevante tanto aos governos e instituições de fomento do empreendedorismo, quanto aos futuros empreendedores e estudiosos da área.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica do trabalho foi feita por meio da literatura sobre empreendedor e empreendedorismo, competitividade dos países e relação entre empreendedorismo e competitividade, sendo que tais dados constituíram o alicerce da pesquisa.

EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

Schumpeter (1934) enfatizou o papel do empreendedor como causa primária do desenvolvi-

mento econômico, descrevendo de que forma o empresário inovador desafia empresas estabelecidas ao introduzir novas invenções, que tornam a tecnologia e produtos existentes obsoletos. Para o autor, a inovação do empreendedor leva a uma onda de “destruição criadora”, já que as inovações fazem com que antigas invenções, ideias, tecnologias, equipamentos e especialidades se tornem obsoletas. A “destruição criativa” causa o progresso contínuo e melhora os padrões de vida. Schumpeter (1934) chama de empreendedor aquele ser que é capaz de aproveitar as chances das mudanças tecnológicas e introduzir processos inovadores nos mercados. Para Schumpeter (1950), a função do empreendedor é reformar ou revolucionar os padrões de produção, explorando uma tecnologia não experimentada para produzir um novo produto ou um antigo produto de uma nova forma, de modo a proporcionar uma nova fonte de suprimento de materiais ou uma nova forma de comercialização de produtos, organizando um novo setor.

Outros estudiosos do empreendedorismo também descrevem o empreendedor como um elemento fundamental para o desenvolvimento econômico. Para Fillion (1999, p. 19), empreendedor “é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidade de negócios”. Um empreendedor que continua a considerar possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas, que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor (Fillion, 1999).

Drucker (2008) reforça essa visão ao afirmar que o empreendedor é aquele que inicia seu próprio negócio, sendo este novo e pequeno, mas que nem todos os pequenos e novos negócios são empreendedores. Para ser empreendedora uma empresa deve possuir características especiais, independentemente do tamanho. Deve, na verdade, ser inovadora, oferecendo algo novo e diferente, e ser capaz de mudar ou transformar valores (Drucker, 2008).

Hisrich *et al.* (2009) afirmam que a palavra francesa traduzida literalmente significa “aquele que está entre”, ou seja, intermediário. Para esses autores, o processo de empreender consiste em quatro momentos: 1) identificação e avaliação da oportunidade, 2) desenvolvimento do plano de negócios, 3) determinação dos recursos necessários e 4) administração da empresa resultante. Dessa forma, assim como os demais autores citados, Hisrich *et al.* (2009) consideram o empreendedorismo como uma atividade que busca oportunidades e que ocorre de forma planejada.

Contrapondo essa visão, Dornelas (2011) afirma que, em muitos casos, a melhor motivação dos novos empreendedores é a necessidade e não a oportunidade percebida. Ou seja, muitas empresas não surgem da identificação de novas oportunidades de negócio e não buscam inovação, mas são criadas para o suprimento das necessidades básicas de renda do empreendedor e de sua família. Nessa situação, os empreendimentos são, em sua maioria, informais, focados no momento atual, sem utilização de instrumentos de planejamento, sem visão de futuro, sem identificação de oportunidades e de nichos de mercado e descomprometidos com o crescimento e desenvolvimento econômico do país (Dornelas, 2011).

No presente estudo, o conceito de empreendedorismo adotado é o utilizado no modelo GEM, que tem um escopo que capta toda e qualquer atividade que tenha uma característica de esforço autônomo e que envolva a criação de uma base de recursos para poder, desta forma, verificar em que medida determinada população é ou não empreendedora. Para o modelo GEM, empreendedorismo pode ser representado por “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas” (GEM, 2003, p. 5).

COMPETITIVIDADE DOS PAÍSES

A ideia de que o sucesso econômico de um país depende da sua competitividade internacional se estabeleceu entre os líderes empresariais, políticos e intelectuais no final de 1970. O Fórum Econômico Mundial passou a emitir o Relatório de Competitividade Mundial anual em 1980, e seus rankings logo se tornaram o principal critério pelo qual o desempenho das nações é julgado. O termo competitividade normalmente é usado com o sentido de que as nações competem por mercados mundiais na mesma forma que as empresas, de que uma nação que não coincidir com outras nações na produtividade ou tecnologia vai enfrentar o mesmo tipo de crise que uma empresa que não pode igualar os custos ou produtos aos de seus rivais (Krugman, 1996).

Porém, a competitividade das nações é diferente da competitividade das empresas. Essas últimas, na ausência de competitividade, tendem à insustentabilidade de seus negócios ou à falência, já as nações não possuem um conceito de falência bem definido e, independentemente de suas condições macro e microeconômicas, continuam a existir e a

buscar novos posicionamentos no mercado internacional. As nações não competem entre si como as empresas, contudo, a nação promove a estrutura nacional para a formação de um ambiente competitivo favorável para as firmas. Se um país apresentar condições competitivas ruins, as empresas nacionais sofrem impactos e passam a apresentar maus resultados (Arruda *et al.*, 2009).

Segundo Porter (1999, p. 167), a “prosperidade nacional não é algo herdado, mas sim o produto do esforço criativo humano”, e a “competitividade de um país depende da capacidade de sua indústria de inovar e melhorar”. As empresas conquistam vantagem em relação aos melhores competidores do mundo em razão das pressões e dos desafios e se beneficiam da existência de rivais internos poderosos, de uma base de fornecedores nacionais agressivos e de clientes locais exigentes. Dessa forma, os países obtêm êxito em determinados setores porque o ambiente doméstico é o mais progressista, dinâmico e desafiador, e as diferenças nos valores nacionais, cultura, as estruturas econômicas e as instituições e a história são fatores que contribuem para o êxito competitivo (Porter, 1999).

Para explicar a vantagem nacional, Porter (1999) criou o modelo “Diamante”, que consiste em quatro amplos atributos de um país que, isolados e como sistema, determinam o campo de atuação que cada país estabelece e opera para os seus setores econômicos. Esses atributos são: 1) Condições de fatores – posição do país em relação aos fatores de produção, como mão de obra qualificada e infraestrutura; 2) Condições da demanda – a natureza da demanda no mercado interno; 3) Setores correlatos e de apoio – presença ou ausência de setores correlatos e de apoio que sejam internacionalmente competitivos; e 4) Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas – condições em que as empresas são constituídas, organizadas e gerenciadas, e a natureza da rivalidade no mercado interno. Esses determinantes constituem o ambiente nacional em que as empresas nascem e aprendem a competir e quando o ambiente nacional possibilita e apoia a acumulação mais rápida de ativos e habilidades especializados, as empresas conquistam vantagem competitiva.

Em 2005, o Fórum Econômico Mundial criou o GCI, que é um indicador de competitividade nacional, que considera tanto fatores macro quanto os microeconômicos e preserva, portanto, a importância da interação entre os fatores sistêmicos, empresariais e estruturais da economia. A competitividade é o conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade do país, sendo essa considerada um fator primordial para a sustentabilidade da prosperidade eco-

nômica das nações. Economias mais competitivas tendem a gerar altos níveis de renda para a população. A ponte desse processo está nos ganhos de produtividade auferidos pela economia, dadas as suas condições de competitividade. Além disso, a sustentabilidade da prosperidade de uma nação somente é garantida se sua produtividade for mantida (Arruda *et al.*, 2009).

Para a análise da competitividade dos países, o Fórum Econômico Mundial utiliza a classificação dos países de acordo com sua fase de desenvolvimento. A fase *factor-driven* (baseada em fatores de produção) é dominada por agricultura de subsistência e negócios de extração, com forte dependência de mão de obra e recursos naturais. Na fase *efficiency-driven* (baseada em eficiência), o desenvolvimento é acompanhado pela industrialização e pela maior dependência em economias de escala, com a predominância de grandes organizações de capital intensivo. Conforme o desenvolvimento avança para a fase *innovation-driven* (baseada em inovação), os negócios se tornam mais intensivos em conhecimento e o setor de serviços se expande. De acordo com o GEM 2010 (Kelley *et al.*, 2011), essa última fase oferece maior potencial para a atividade empreendedora inovadora.

EMPREENDEDORISMO E COMPETITIVIDADE

O empreendedorismo pode afetar o crescimento econômico de diversas formas. Os empreendedores podem: 1) introduzir inovações importantes ao entrar nos mercados com novos produtos ou processos produtivos; 2) ter um papel vital no início da evolução das indústrias, como por exemplo, Andrew Carnegie, Michael Dell, Tomas Edison, Henry Ford e Bill Gates; 3) aumentar a produtividade por meio do aumento da competição; 4) aumentar o conhecimento sobre o que é viável tecnicamente e sobre o que os consumidores preferem, introduzindo variações de produtos e serviços existentes no mercado, funcionando como um “transbordamento” de conhecimento e, finalmente, 5) trabalhar mais horas e mais eficientemente, uma vez que seus rendimentos estão fortemente ligados aos seus esforços de trabalho (Stel *et al.*, 2005).

Audretsch *et al.* (2008) investigaram a relação dinâmica entre taxas de empreendedorismo e taxas de desemprego. Por um lado, as taxas de desemprego podem estimular atividades empreendedoras e, por outro lado, maiores taxas de empregos autônomos podem indicar aumento das atividades empreendedoras reduzindo o desemprego nos períodos seguintes. Esses dois efeitos têm resultados ambíguos sobre a relação entre desemprego e atividade empreendedora, porém, os autores che-

garam ao resultado empírico de que o efeito do empreendedorismo sobre a diminuição das taxas de desemprego – “efeito empreendedor” – é maior do que o efeito do desemprego no empreendedorismo – “efeito refugiado”.

Stel *et al.* (2005) realizaram uma pesquisa com 36 países participantes do relatório GEM para entender o efeito da taxa total de atividade empreendedora sobre o crescimento econômico, utilizando dados do período de 1999 a 2003. Eles concluíram que a atividade empreendedora - de empreendedores nascentes e proprietários-gerentes de novos negócios - afeta o crescimento econômico, mas esse efeito difere de acordo com o nível de renda *per capita* do país. Os resultados obtidos mostraram que há um efeito positivo nos países mais desenvolvidos, e negativo nos países menos desenvolvidos (economias de transformação e países em desenvolvimento), sugerindo que o empreendedorismo tem um papel diferente dependendo do estágio de desenvolvimento econômico do país. Nos 25 países relativamente mais ricos, a atividade empreendedora tem relação positiva com a renda *per capita*, enquanto que nos 11 países relativamente mais pobres a relação é inversa.

De acordo com Barros e Pereira (2008), entradas ou ameaças de entradas no mercado levam a mais inovação e aumento de produtividade, não somente por serem resultados diretos das inovações de qualidade dos novos entrantes, mas também porque a ameaça de um potencial entrante é um incentivo às empresas estabelecidas para inovar e impedir a entrada de novos concorrentes. De acordo com essa ideia, os autores sugerem que a entrada tem efeito positivo maior sobre o crescimento em setores ou países que estão mais perto da fronteira tecnológica, mas efeito positivo menor em setores ou países que estejam bem abaixo da fronteira.

Há uma enorme diversidade no nível e padrão de séries temporais de empreendedorismo entre os países. Alguns autores mostram que a principal explicação para essa diversidade é o estágio de desenvolvimento econômico, e que a relação negativa entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico persiste após o controle de uma série de outros fatores. Porém, a convergência de diversos fatores na década de 1970 barrou o declínio secular do empreendedorismo para muitos países. Além disso, estudos recentes confirmam que, durante as últimas duas décadas, o desenvolvimento de novas tecnologias e o surgimento de novos modelos de negócio permitiu a substituição de grandes corporações por novos e pequenos empreendimentos. O espírito empresarial contribui para o desempenho econômico por meio da introdução de inovação, aumentando a rivalidade e a criação

de concorrência. No entanto, o impacto competitivo desses esforços empresariais difere entre os países no mesmo nível de desenvolvimento, entre os países em diferentes estágios de desenvolvimento e também entre as regiões em um único país (Acs; Amorós, 2008).

A divergência quanto ao impacto competitivo provocado pelo empreendedorismo, apontada por Acs e Amorós (2008), pode ser explicada por outros fatores, tais como as características institucionais e as condições sociodemográficas de cada país (Amorós *et al.*, 2012). Contudo, a maioria dos pesquisadores parece concordar que as atividades empreendedoras influenciam o desenvolvimento econômico das nações (Bosma; Levie, 2010), mesmo que estas apresentem diferentes níveis de competitividade.

Reforçando este pensamento, Amorós *et al.* (2012) afirmaram que o empreendedorismo é uma atividade bastante importante para a competitividade e crescimento dos países, principalmente no que se refere à possibilidade de mobilidade social, a partir da criação de novos empregos. Ainda segundo Amorós *et al.* (2012), é evidente que diferentes países ou regiões apresentem diferentes dinâmicas entre o grau de empreendedorismo e seus estágios de competitividade. Mesmo assim, a partir da análise discriminante de dados longitudinais de países latino-americanos, os autores puderam comprovar que países que apresentaram um aumento em sua taxa de empreendedorismo também apresentaram uma melhora em seus indicadores de competitividade.

METODOLOGIA

Diante do objetivo de verificar a relação entre empreendedorismo e competitividade global, optou-se pela realização de uma pesquisa de caráter quantitativo, a partir de dados secundários. O enfoque quantitativo do estudo permite enumerar ou medir eventos, reações e atitudes de determinada amostra (Zouain, 2006), baseando-se na utilização de dados numéricos e na análise estatística para responder às questões de pesquisa (Sampieri *et al.*, 2006). Marconi e Lakatos (2010) complementam essa concepção afirmando que, na abordagem quantitativa, a análise do conteúdo deve ser feita de forma objetiva e sistemática, possibilitando a descrição, compreensão e explicação dos fenômenos a partir da quantificação de seus ingredientes.

Desenvolveu-se, também, uma pesquisa bibliográfica baseada em artigos, relatórios e livros nacionais e internacionais. Segundo Cervo e Bervian (1983, p.55), a pesquisa bibliográfica pode ser utilizada para “explicar um problema a partir de re-

ferenciais teóricos publicados”, contribuindo para o levantamento de informações relevantes acerca do objeto de estudo. A principal vantagem desse tipo de pesquisa refere-se à maior amplitude de cobertura dos fenômenos e à possibilidade do pesquisador entrar em contato direto com o que já foi dito ou escrito sobre o tema (Marconi; Lakatos, 2006; Gil, 2002).

As variáveis utilizadas na pesquisa foram extraídas dos relatórios *The Global Competitiveness Report 2010-2011* (World Economic Forum, 2010) e *Global Entrepreneurship Monitor 2010* (Kelley et al., 2011), sendo descritas a seguir:

- a) *Global Competitiveness Index* (GCI): índice calculado pelo *World Economic Forum* (2010) para medição da competitividade das nações com base no nível de desenvolvimento dos países.

Para tanto, são utilizados 12 principais indicadores, apresentados na Figura 1.

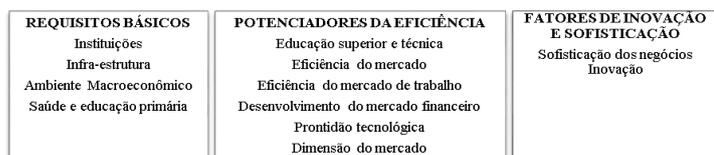


Figura 1 - Os 12 pilares de competitividade

Fonte: Adaptado de *World Economic Forum* (2010); tradução dos autores.

- b) As atitudes e atividades empreendedoras são expressas no relatório GEM 2010 a partir de 14 variáveis, explicadas nos Quadros 1 e 2.

Quadro 1 - Atitudes empreendedoras

ATITUDE EMPREENDEDORA	
Oportunidade Percebida	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que identificam oportunidades para iniciar um novo negócio
Capacidades Percebidas	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que acreditam possuir capacidade de gerenciar um novo negócio
Intenção empreendedora	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que tem a intenção de iniciar um negócio nos próximos 3 anos
‘Medo’ de falir	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que afirmam que o medo de falir os impediria de abrir um negócio
Empreendedorismo como opção de carreira	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que fazem do empreendedorismo uma opção de carreira
Status empreendedor	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que concordam que o empreendedor de sucesso possui um alto status social
Efeito da mídia	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que concordam que frequentemente veem histórias de novos empreendimentos de sucesso na mídia

Fonte: Adaptado de Kelley et al.(2011); tradução dos autores.

Quadro 2 - Atividades empreendedoras

ATIVIDADE EMPREENDEDORA	
Taxa de empreendedores nascentes	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que acabaram de iniciar um novo negócio.
Taxa de novos negócios	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que atualmente é proprietário de um novo negócio (até 42 meses)
Taxa de atividade empreendedora (TEA)	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que se enquadram nos dois casos acima
Taxa de negócios estabelecidos	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que possuem um negócio já estabelecido (acima de 42 meses)
Taxa de descontinuação dos negócios	Percentual de indivíduos entre 18 e 64 anos que, nos últimos 12 meses, descontinuaram seus negócios
Taxa de empreendedorismo por necessidade	Percentual do TEA de indivíduos que são empreendedores por necessidade ou falta de opção.
Taxa de empreendedorismo por oportunidade	Percentual do TEA de indivíduos que são empreendedores devido a uma oportunidade.

Fonte: Adaptado de Kelley et al. (2011), tradução dos autores.

Visando compreender a relação existente entre o *Global Competitiveness Index* (GCI) e as atitudes e atividades empreendedoras, optou-se pela realização da análise estatística multivariada, composta pela análise fatorial e pela análise de correspondência múltipla. O Quadro 3 apresenta o tipo de técnica utilizada para análise dos dados segundo os objetivos propostos.

Quadro 3- Objetivos versus técnicas

Objetivos gerais	Objetivos específicos	Técnicas de análise dos dados
Compreender a relação entre o <i>Global Competitiveness Index</i> (GCI) e as atitudes e atividades empreendedoras	Identificar o perfil empreendedor e de competitividade dos países.	Estatísticas descritivas
	Comparar os dados sobre atitudes e atividades empreendedoras entre os países.	Análise fatorial exploratória (redução de variáveis para fatores); hierarquização dos escores fatoriais.
	Verificar se as atitudes e atividades empreendedoras podem estar relacionadas com o índice de competitividade global dos países.	Análise de correspondência múltipla (HOMALS)

Fonte: Elaboração dos autores.

A análise fatorial é uma técnica multivariada que identifica um número relativamente pequeno de fatores que podem ser usados para representar relações entre muitas variáveis que estão inter-relacionadas (Hair *et al.*, 2006). De acordo com Fávero *et al.* (2009, p.235), a maior vantagem da análise fatorial é permitir a simplificação de um grande número de dados, por meio da determinação das dimensões latentes, também conhecidos por fatores e, “como consequência, possibilitar ao pesquisador a criação de indicadores inicialmente não observáveis compostos do agrupamento de variáveis”.

Para que a utilização da análise fatorial seja adequada, é necessário que a matriz de correlações entre as variáveis apresente valores superiores a 0,30 e que a hipótese nula do teste de esfericidade de *Bartlett*, que indica que a matriz de correlação entre variáveis é igual à matriz identidade, seja rejeitada. Outra estatística importante para adequação da técnica é a de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), que deve ser maior do que 0,5, indicando que as correlações totais entre as variáveis são mais expressivas do que as correlações residuais. Utilizou-se o critério de *Kaiser* para definir o número de fatores a serem retidos. Foram considerados, portanto, os autovalores (*eigenvalues*) superiores a um, demonstrando que estes seriam os valores estatisticamente significativos.

Semelhantemente à estatística do KMO, a Medida de Adequação da Amostra (MSA) fornece indícios sobre a necessidade de eliminação de determinada variável da análise. Assim, as variáveis que apresentarem valores de MSA inferiores a 0,5 devem ser excluídas do modelo (Fávero *et al.*, 2009). Ressalta-se também que a porcentagem da variância de cada variável captada pelos fatores comuns (comunalidade) e a variância total explicada pelo modelo devem ser maiores do que 0,5. Com relação ao tamanho da amostra, Hair *et al.* (2006) indicaram a necessidade de pelo menos cinco vezes mais observações do que o número de variáveis a serem analisadas.

Para realização do estudo optou-se pela utilização de duas análises fatoriais, visando à redução das variáveis do modelo. O método utilizado foi de Componentes Principais, rotação *Varimax* e o método *Regression* para obtenção dos escores fatoriais. Esses escores foram hierarquizados para análise dos dados dos países. Na primeira análise fatorial foram consideradas as sete variáveis apontadas pelo relatório GEM 2010 (Kelley *et al.*, 2011) como caracterizadoras da atitude empreendedora: oportunidade percebida, capacidades percebidas, intenção empreendedora, “medo” de falir, empreendedorismo como opção de carreira, *status* empreendedor e efeito da mídia. Na segunda análise fatorial foram consideradas outras sete variáveis apontadas pelo relatório GEM 2010 (Kelley *et al.*, 2011) como caracterizadoras da atividade empreendedora: taxa de empreendedores nascentes, taxa de novos negócios, taxa de atividade empreendedora (TEA), taxa de negócios estabelecidos, taxa de descontinuação dos negócios, taxa de empreendedorismo por necessidade e taxa de empreendedorismo por oportunidade.

Já a análise de correspondência múltipla tem por objetivo estudar a relação entre variáveis qualitativas simultaneamente, permitindo a visualização de associações por meio de mapas perceptuais (Fávero *et al.*, 2009). Hair *et al.* (2006) esclarecem que a técnica tem se tornado cada vez mais popular para a redução dimensional e o mapeamento perceptual, sendo aplicada para retratar a correspondência entre categorias de variáveis qualitativas. Apesar da relativa liberdade de pressupostos da técnica (Hair *et al.*, 2006), aponta-se para a necessidade de realização do teste Qui-quadrado para verificar se existe associação entre as variáveis. Objetiva-se, por meio do teste, a rejeição da hipótese nula de independência entre as variáveis, apontando para a adequação de utilização da técnica (Fávero *et al.*, 2009).

No presente estudo, a análise de correspondência foi utilizada com o objetivo de verificar a possível relação entre o *Global Competitiveness Index*

(GCI) e as atitudes e atividades empreendedoras. Para tanto, buscou-se verificar as associações entre categorias de variáveis por meio da utilização dos escores fatoriais obtidos na análise anterior. Como a

técnica admite apenas variáveis qualitativas, os escores fatoriais foram transformados em escalas ordinais por meio da obtenção dos quartis e categorização dos dados em 4 faixas, expressas no Quadro 4:

Quadro 4: Categorização das variáveis

Faixa	Escores Atitude	Escores Atividade	Escores Necessidade	GCI	Critério de categorização
1	Menor do que -0,64802	Menor do que -0,60917	Menor do que -0,50977	Menor do que 4,03	$x < 1^{\text{º}}$ Quartil
2	Maior ou igual a -0,64802 e menor do que -0,23903	Maior ou igual a -0,60917 e menor do que -0,23322	Maior ou igual a -0,50977 e menor do que -0,00935	Maior ou igual a 4,03 e menor do que 4,33	$x \geq 1^{\text{º}}$ Quartil e $x < 2^{\text{º}}$ Quartil
3	Maior ou igual a -0,23903 e menor do que 0,68791	Maior ou igual a -0,23322 e menor do que 0,138275	Maior ou igual a -0,00935 e menor do que 0,63062	Maior ou igual a 4,33 e menor do que 4,94	$x \geq 2^{\text{º}}$ Quartil e $x < 3^{\text{º}}$ Quartil
4	Maior ou igual a 0,68791	Maior ou igual a 0,138275	Maior ou igual a 0,63062	Maior ou igual a 4,94	$x \geq 3^{\text{º}}$ Quartil

Fonte: elaboração dos autores

As análises foram executadas por meio do *software Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS Statistics) da IBM, vs. 19. Os dados são referentes ao ano de 2010 e foram obtidos para 59 países, escolhidos pelo fato de figurarem em ambos os relatórios pesquisados.

Previamente à análise, foi feita uma revisão do banco de dados, com o objetivo de detectar possíveis dados faltantes (*missings*) e valores atípicos (*outliers*). As observações com dados incompletos foram identificadas e removidas do banco de dados, como no caso do México, Dinamarca, Vanuatu e Faixa de Gaza, resultando em uma amostra de 55 países. Para identificação dos valores atípicos (*outliers*), foi calculada a distância de Mahalanobis. Essa distância (3,47) foi comparada ao valor t-crítico (3,787) que indicou, com um nível de significância de 0,1%, a inexistência de valores atípicos entre as observações utilizadas no estudo.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Antes de apresentar os resultados da pesquisa, faz-se necessária a descrição prévia dos dados utilizados no estudo. Dos 55 países analisados, 24 deles estão situados na Europa (43,6%), dez na Ásia (18,2%), oito na América do Sul (14,5%), sete na África (12,7%), quatro na América Central (7,3%), um na América do Norte (1,8%) e um na Oceania (1,8%).

Segundo a classificação apontada pelo relatório GEM 2010, 20% dos países possuem economias baseadas em fatores de produção (*factor-driven*

economies), a maioria situada na África e na Ásia. Da totalidade, 41,8% possuem economias baseadas em eficiência (*efficiency-driven economies*), com destaque para os países da América do Sul, Ásia e Europa, sendo que 38,2% possuem economias baseadas em inovação (*innovation-driven economies*), ressaltando-se os países da América do Norte, Europa e Oceania (Kelley *et al.*, 2011).

De acordo com a escala criada pelo World Economic Forum (2010), a partir da análise do PIB *per capita* dos países, 9,1% da amostra encontram-se no estágio 1 de desenvolvimento, 10,9% estão entre o estágio 1 e 2, 29,1% encontram-se no estágio 2, 12,7% estão classificados entre o estágio 2 e 3 e 38,2% estão enquadrados no estágio 3, sendo estes os países que apresentam maior índice de desenvolvimento.-

ANÁLISE FATORIAL

A análise fatorial foi realizada com 55 países e 7 variáveis, contemplando, assim, a premissa de 5 observações por variável. A matriz de correlação apontou para correlações expressivas entre os pares de variáveis (p.ex. 0,719 entre intenção empreendedora e capacidades percebidas; 0,701 entre oportunidade e capacidades percebidas), demonstrando a adequação do uso do modelo.

Na primeira rodada da técnica, obteve-se um KMO de 0,811, todos os valores de MSA na matriz de correlação anti-imagem ficaram acima de 0,5 e todas as variáveis apresentaram valores de comunalidade maiores do que 0,5. Além disso, o teste

de Bartlett apontou para a rejeição da hipótese nula de que a matriz de correlação entre as variáveis é igual à matriz identidade (Sig. 0,000).

Considerando-se os autovalores (*eigenvalues*) acima de 1, foram criados dois fatores que, juntos, explicam 70,1% dos dados originais. Com base na matriz de componentes rotacionados, esses fatores puderam ser nomeados, conforme expresso no Quadro 5:

Quadro 5: Nomeação dos fatores da primeira análise fatorial

Fator	Nomeação	Variáveis
1	Atitude empreendedora	Oportunidade percebida, capacidades percebidas, intenção empreendedora, "medo" de falir (neg) e empreendedorismo como opção de carreira.
2	Percepção empreendedora	Status empreendedor e efeito da mídia.

Fonte: elaboração dos autores

Na primeira rodada da análise, a variável taxa de empreendedores nascentes apresentou MSA abaixo de 0,5, indicando a necessidade de sua eliminação. Após sua retirada, a análise fatorial foi rodada novamente, resultando em um KMO de 0,731 e na rejeição da hipótese nula do teste de Bartlett. As correlações entre variáveis foram expressivas e todos os valores de MSA na matriz de correlação anti-imagem ficaram acima de 0,5, assim como os valores das comunalidades. Logo, o efeito conjunto dos fatores, para cada variável, preserva boa parte da variância de seus dados originais, sem grandes perdas ao se fazer sua substituição pelos fatores.

Por meio da utilização da técnica foram formados outros 2 fatores que, juntos, explicam 85,3% da variância dos dados originais, implicando uma perda de 14,7%. As variáveis foram alocadas nos fatores com base na matriz de componentes rotacionada e os fatores foram renomeados conforme o Quadro 6:

Quadro 6: Nomeação dos fatores da segunda análise fatorial

Fator	Nomeação	Variáveis
3	Atividade empreendedora	Taxa de novos negócios, taxa de atividade empreendedora (TEA), taxa de negócios estabelecidos, taxa de descontinuação dos negócios.
4	Necessidade por empreender	Taxa de empreendedorismo por necessidade e taxa de empreendedorismo por oportunidade (neg).

Fonte: elaboração dos autores

Por meio da hierarquização dos escores fatoriais obtidos pela análise, foi possível comparar os dados sobre atitudes e atividades empreendedoras entre os países.

Com relação às atitudes empreendedoras, expressas na Figura 2, destacam-se os países como Gana, Zâmbia e Uganda, todos africanos, cuja economia está baseada em fatores de produção. Dentre os países com menor índice de atitude empreendedora estão o Japão, a Malásia e a Rússia, sendo que o Brasil ocupa a 26ª posição dos 55 países analisados.

A atitude empreendedora refere-se à intenção de abertura de novos negócios, baseada na percepção de oportunidades e na crença de que o empreendedor possui capacidades para aproveitá-las. Essa medição é importante, pois, quanto mais positiva a atitude com relação ao empreendedorismo, maior a possibilidade de geração de recursos para apoio da atividade (Kelley et al., 2011).

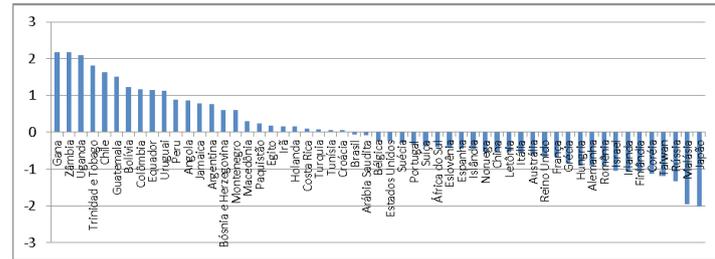


Figura 2: Ranking das atitudes empreendedoras segundo os escores fatoriais

Fonte: elaboração dos autores

Com relação à atividade empreendedora, expressa na Figura 3, destacam-se os países africanos e sul americanos, cujas economias são baseadas em fatores ou na eficiência. A alta taxa de atividade empreendedora nesses países explica-se principalmente pela necessidade latente da população por empreender (Kelley et al., 2011).

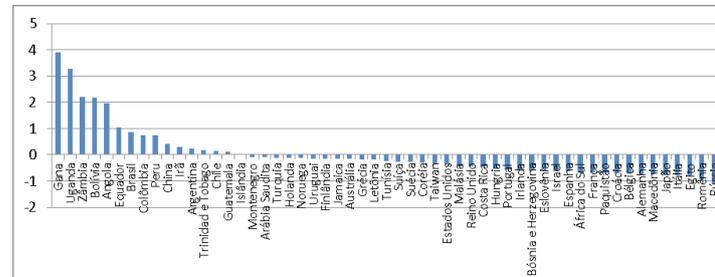


Figura 3: Ranking das atividades empreendedoras segundo os escores fatoriais

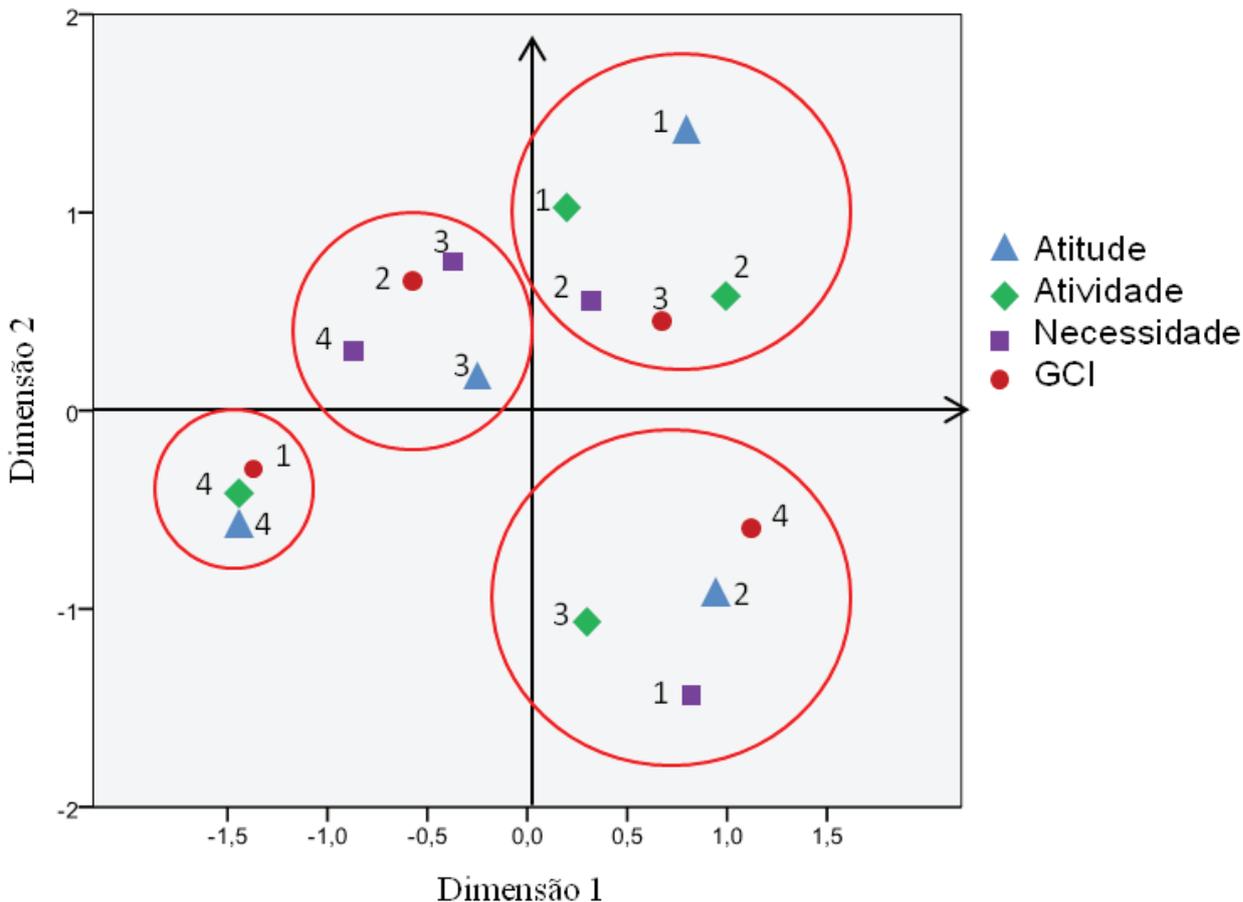
Fonte: elaboração dos autores

ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA MÚLTIPLA

De acordo com os quatro testes Qui-quadrado realizados para verificar a existência de associação entre as quatro variáveis relacionadas ao empreendedorismo com o Índice de Competitividade Global (GCI), há indícios que levam à rejeição da hipótese nula de independência das variáveis para os casos de “atitude empreendedora” (*Asymp. Sig* = 0,001 < 0,05), “atividade empreendedora”

(*Asymp. Sig* = 0,037 < 0,05) e “necessidade por empreender” (*Asymp. Sig* = 0,001 < 0,05), ao nível de significância de 5%. Vale ressaltar que a variável “percepção empreendedora” demonstrou não possuir relação com o GCI (*Asymp. Sig* = 0,916 > 0,05) implicando sua eliminação da análise de correspondência múltipla.

A partir da análise foi possível a construção do mapa perceptual expresso na Figura 4:



Nº	Legenda
1	<i>Escore fatorial</i> < 1º Quartil
2	<i>Escore fatorial</i> >= 1º Quartil e < 2º Quartil
3	<i>Escore fatorial</i> >= 2º Quartil e < 3º Quartil
4	<i>Escore fatorial</i> >= 3º Quartil

Figura 4: Mapa Perceptual
Fonte: elaboração dos autores.

A Tabela 1, gerada pela saída (*output*) do software SPSS, apresenta as medidas de discriminação, indicando que a variável mais importante para o modelo é atitude empreendedora, por ser a que mais se distancia da origem. As medidas de discriminação variam entre 0 e 1 e informam as variáveis que mais contribuem para a definição de cada uma das dimensões. Conforme a Tabela 1, a variável GCI contribui mais fortemente para a discriminação da dimensão 1, sendo que a variável necessidade contribui mais para a discriminação da dimensão 2. Ressalta-se, contudo, que a dimensão 1 do mapeamento explica 61,9% da variância total dos dados e a dimensão 2 explica 40,5% da variância dos dados.

Tabela 1: Medidas de discriminação

	Dimensão		Média
	1	2	
Atitude	,735	,499	,617
Atividade	,627	,435	,531
Necessidade	,336	,520	,428
GCI	,782	,169	,475
Total	2,480	1,623	2,051
% de Variância	61,994	40,569	51,281
Alpha de Cronbach	,796	,512	,683

Fonte: elaboração dos autores

Por meio desse mapeamento percebe-se que os países que apresentam os menores índices de competitividade (GCI abaixo de 4,03) possuem as maiores taxas de atitude e atividade empreendedora. Destacam-se, nesse caso, a Angola, Uganda, Gana e Zâmbia, cujas economias estão baseadas em fatores de produção, segundo a classificação apontada pelo relatório GEM 2010 (Kelley *et al.*, 2011).

As altas taxas empreendedoras nesses países podem ser explicadas pelas diferenças entre os níveis de empreendedorismo por necessidade - quando as pessoas empreendem como forma de sobreviver - e por oportunidade - em que o empresário inicia uma atividade para melhorar sua condição de vida. Em economias menos desenvolvidas, a procura pela carreira empreendedora baseia-se na necessidade de se arranjar um emprego que gere renda, considerando-se a falta de melhores opções de trabalho (Kelley *et al.*, 2011). Esse resultado sugere que as altas taxas de empreendedorismo se devem ao “efeito refugiado”, em que altas taxas de desemprego levam ao aumento do empreendedorismo (Audretsch *et al.*, 2008).

Dentre os países que apresentam o índice de competitividade entre 4,03 e 4,32 (faixa 2), como

a Guatemala, Peru, Irã, Colômbia, Uruguai e Brasil, percebe-se que o indicador de empreendedorismo por necessidade é maior do que de outros países mais competitivos. A atitude empreendedora ainda é alta, porém, menor do que a dos países com menor GCI.

Com relação aos países cujo índice de competitividade está entre 4,33 e 4,93 (faixa 3), como Coréia, Israel, Chile, Espanha Eslovênia, Portugal e Itália, notam-se os menores índices de atitude e atividade empreendedora, abaixo da média dos países analisados, como também uma baixa necessidade por empreender.

Segundo o Relatório GEM 2010, o desenvolvimento econômico propicia o crescimento dos setores produtivos, contribuindo para a expansão da capacidade de emprego, principalmente voltada para a atividade industrial (Kelley *et al.*, 2011). Tal fato contribui para a diminuição da atividade e atitude empreendedora percebida na análise.

Por fim, os países com os maiores índices de competitividade (igual ou acima de 4,94) apresentam relação com a faixa 3 do nível de atividade empreendedora e com a faixa 2 de atitude empreendedora, apontando para um maior nível de atividade e atitude empreendedora se comparado ao grupo anterior com GCI entre 4,33 e 4,93, mas, ainda assim, abaixo da média de todos os países analisados. Além disso, é interessante notar que os países de maior competitividade, dentre eles a Suíça, Estados Unidos, Alemanha, Arábia Saudita, Reino Unido, Noruega, França e Austrália apresentam o menor percentual de pessoas que empreendem por necessidade.

Salienta-se que, nos países mais desenvolvidos, os indivíduos possuem um maior acesso aos recursos e conhecimento. Nesses países, a maioria das pessoas opta por iniciar um negócio por oportunidade visando à independência financeira ou o aumento da renda, mesmo tendo outras opções de trabalho (Kelley *et al.*, 2011). Isso contribui para o aumento da atividade empreendedora nesses países, como demonstrado no mapeamento. Nesses países é provável que se observe o “efeito empreendedor”, em que o empreendedorismo tem efeito na diminuição do desemprego (Audretsch *et al.*, 2008) e que o espírito empresarial contribui para o desempenho econômico por meio da introdução de inovação, aumentando a rivalidade e criação de concorrência (Acs; Amorós, 2008).

CONCLUSÕES

A partir da análise realizada foi possível verificar que a relação entre empreendedorismo e competitividade global varia de acordo com estágio de de-

envolvimento dos países. O estudo mostrou que a relação entre atividade e atitude empreendedoras e competitividade global é negativa para países menos desenvolvidos, e positiva para países mais desenvolvidos. Esses resultados vão ao encontro com resultados de estudos realizados anteriormente (Acs; Amorós, 2008; Fontenele, 2010). Analisando-se os países com GCI nas faixas 1, 2 e 3, observa-se que quanto maior a faixa de GCI, menores são as taxas de empreendedorismo. Na faixa mais alta do GCI (faixa 4), as taxas de empreendedorismo passam a aumentar novamente. Dessa forma, a relação negativa foi observada nas três primeiras faixas e inverteu-se somente na última, de forma que a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento dos países é predominante negativa, resultado este encontrado em estudos como de Stel *et al.* (2005).

Os países que encabeçam a lista dos mais empreendedores estão na menor faixa do GCI e possuem atividade empreendedora motivada principalmente por necessidade e não por oportunidade. Dessa forma, altas taxas de atividade empreendedora nos países em fases iniciais de desenvolvimento não indicam desenvolvimento econômico, como poderia acontecer em países ricos. Uma porcentagem muito menor desses negócios pode se transformar em empresas de elevado crescimento, gerando um significativo valor agregado. De acordo com Stel *et al.* (2005), altas taxas de novos negócios podem ser sinal de um “setor informal” substancial, não sendo uma característica de uma economia em progresso. Além disso, os níveis médios de capital humano dos empreendedores podem diferir entre os países - lojistas *versus* empresários schumpeterianos (Stel *et al.*, 2005).

Ressalta-se, também, que, países, mesmo em estágios semelhantes de desenvolvimento econômico, diferem nas taxas de atividade empreendedora. Os resultados mostram diferenças consideráveis entre países desenvolvidos como, por exemplo, Japão e Israel, com atividade empresarial baixa e Holanda e Noruega com atividade empreendedora mais alta. Alguns países com economia baseada em fatores de produção, como Angola, Uganda, Gana e Zâmbia, encabeçam a lista de países com alta atividade empreendedora e outros como, Malásia e Paquistão estão nas últimas posições. Tal fato sugere que outros fatores, além do desenvolvimento econômico, possam influenciar as taxas de atividade empreendedora.

Sendo assim, é possível concluir que as taxas de empreendedorismo e o nível de competitividade dos países estão relacionados de forma complexa, podendo depender de condições específicas tanto no âmbito nacional quanto regional. Sugerem-se, dessa forma, outros estudos que relacionem a

atividade e a atitude empreendedora com outros fatores, tais como aspectos socioculturais, institucionais, demográficos, além de fatores econômicos e de infraestrutura (Amorós *et al.*, 2012), a fim de compreender outros motivos para as diferenças de resultados existentes entre os países analisados.

Por fim, vale ressaltar que este estudo permitiu o estabelecimento de uma relação entre o empreendedorismo e a competitividade dos países, a partir da análise de dados secundários significativos. Salienta-se, sobretudo, a forte tendência de aumento do empreendedorismo em países mais pobres, motivado principalmente pela necessidade. Portanto, os resultados e considerações apresentados nesta pesquisa são relevantes não somente por estimular a discussão acerca do tema, como também por apresentar reflexões importantes que devem ser levadas em conta para a tomada de decisões políticas, bem como para a promoção da atividade empreendedora.

REFERÊNCIAS

- ACS, Z.J.; AMORÓS, J.E. Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. **Small Business Economics**, Springer, vol. 31, n.3, p. 305-322, 2008.
- AMORÓS, J. E.; FERNÁNDEZ, C; TAPIA, J. International Entrepreneurship and Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 8, n. 3, p. 249-270, 2012.
- ARRUDA, C. A.; ARAÚJO, M.S. B.; RIOS, J.F.; SILVEIR, F.P.A relação entre crescimento econômico e competitividade: um estudo sobre a capacidade de previsão do Global Competitiveness. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v.6, n.4, p.285-298, 2009.
- AUDRETSCH, D. B.; CARREE, M. A.; STEL, A. J. V.; THURIK, R. Does self-employment reduce unemployment? **Journal of Business Venturing**, v. 23, n.6, p. 673-686, 2008.
- BARROS, A.A.; PEREIRA, C.M.M.A. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 4, p. 975-993, 2008.
- BOSMA, N.; LEVIE, J. **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR: 2009 Global Report**. Wellesley: Babson College, 2010.
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica: para uso dos estudantes universitários**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor**: práticas e princípios. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- FÁVERO, L. P.; BELFIORE P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L. **Análise de Dados**: modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Campus, 2009.
- FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p.06-28, 1999.
- FONTENELE, R. E. S.. Empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico: evidências empíricas. **Revista de Administração Contemporânea**, 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S141565552010000700007&script=sci_arttext&tlng=es>. Acesso em: 9 jun. 2011.
- GIL, A. G. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**: relatório nacional, 2003. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/download/1311898856232/BRASIL_%20GEM%202003.pdf>. Acesso em: 13 jul. 2011.
- HAIR, J. F., ANDERSON, R. E. TATHAM, R. L., BLACK, W. C. **Análise Multivariada de Dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- KELLEY, D.; BOSMA, N.; AMORÓS, J. E. **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR**: 2010 Global Report. Babson College e Universidad Del Desarrollo, 2011. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/download/1310151927458/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>>. Acesso em: 24 abr. 2011.
- KRUGMAN, P. Making sense of the competitive debate. **Oxford review of economic policy**, v. 12, n.3, p.17-25, 1996.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de Pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- PORTER, M.E. **Competição**: Estratégias Competitivas essenciais. Tradução: Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B. **Metodologia de Pesquisa**. 3.ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.
- SCHUMPETER, J. A. **Capitalism, Socialism and Democracy**, New York: Harper and Row, 1950.
- SCHUMPETER, J. A. **The Theory of Economic Development**, Cambridge, Ma: Harvard University Press, 1934.
- STEL, A.V; CARREE, M.; THURIK, A. R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. **Small Business Economics**, v. 24, n.3, p. 311-321, 2005.
- WORLD ECONOMIC FORUM. **The Global Competitiveness Report 2010-2011**. Geneva, 2010. Disponível em: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2011.
- ZOUAIN, D. M. **Pesquisa Quantitativa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2006.