



Empreendedorismo

Relações de influência de indicadores macroeconômicos na propensão ao risco de empreender

Relationship influences of macroeconomic indicators in the entrepreneurship risk propensity

Marcio de Oliveira Mota*, Michelle do Carmo Sobreira, Mayron Sampaio do Vale e Luzianne Cardoso da Costa Nogueira

Universidade Estadual do Ceará (UECE), Ceará, CE, Brasil

Recebido em 17 de fevereiro de 2016; aceito em 9 de outubro de 2016

Disponível na internet em 19 de março de 2017

Resumo

A atividade empreendedora é normalmente apontada como fator essencial ao desenvolvimento econômico de um país. Os relatórios *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) e diversas pesquisas científicas apontam que quanto maior o desenvolvimento econômico de um país, menor a taxa de empreendedorismo e a percepção de oportunidades da população. Assim, este ensaio teórico se propõe a investigar pressupostos sobre como as relações entre indicadores macroeconômicos e variáveis de capacidade empreendedora de uma população podem contribuir para a propensão ao risco dos indivíduos de um país. Para tanto, foi feito um levantamento da produção científica sobre o tema nas bases de dados *Emerald Insight*, plataforma Capes e *ESBCOhost*. Observou-se que não existem estudos que relacionem todas as sete variáveis usadas neste artigo (PIB, IDH, taxa de desemprego, taxa de empreendedorismo inicial [TEA], percepção de oportunidades, medo de falhar e propensão ao risco), e foi especialmente considerada a escala multinacional. Este estudo assume a existência de pressupostos teóricos entre essas variáveis, que contribuem para melhor posicionamento dos entes públicos e privados quanto ao fomento da atividade empresarial.

© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Palavras chave: Empreendedorismo; Indicadores Macroeconômicos; Propensão ao risco

Abstract

The entrepreneurial activity is often cited as a key factor for the economic development of a country. Global Entrepreneurship Monitor reports and several researches show that the higher the economic development of a country, the lower the entrepreneurship rate and the population opportunities perception. Thus, this theoretical essay aims to investigate assumptions about how the relationship between macroeconomic indicators and population entrepreneurship variables may contribute to the risk propensity of a country. We carried out a bibliographic research about this topic in the Emerald Insight, Capes and ESBCOhost databases. We observed that there are no studies that relate all our seven proposed variables (GDP, HDI, unemployment rate, Total Early-Stage Entrepreneurial Activity - TEA, perception of opportunities, fear of failure and risk propensity), especially considering in multinational scale. Our study assumes theoretical assumptions among these variables, contributing to better targeting of public and private stakeholders on the business activity development.

© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Published by Elsevier Editora Ltda. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Keywords: Entrepreneurship; Macroeconomic indicators; Risk propensity

* Autor para correspondência.

E-mail: marcio@marciomota.com (M.O. Mota).

A revisão por pares é da responsabilidade do Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP.

<http://dx.doi.org/10.1016/j.rege.2017.03.006>

1809-2276/© 2017 Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP. Publicado por Elsevier Editora Ltda. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Introdução

A atividade empreendedora é atualmente reconhecida como um importante componente do desenvolvimento econômico e social dos países. É por meio dela que novos produtos e processos são desenvolvidos, o que promove o aumento da competitividade e o aumento da eficiência econômica (Barros & Pereira, 2008; *Global Entrepreneurship Research Association*, 2015; Hafer, 2013; Holcombe, 1998; Porter, 1992; Schumpeter, 1961).

Da mesma forma, pode-se afirmar que a relação contrária também existe. Hindle (2010), por exemplo, expõe que o contexto em que o empreendedor está inserido é capaz de influenciar a atividade empreendedora, pois o ambiente social e econômico também influencia a capacidade e o processo de empreender.

Para entender o contexto macroeconômico no qual se insere a atividade empreendedora de um país, mister se faz o conhecimento de indicadores amplamente usados para avaliar seu desenvolvimento, com destaque para: o PIB *per capita*, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o nível de desemprego (Barros & Pereira, 2008; Nassif, Ghobril & Amaral, 2009; PNUD, 2016; Røed & Skogstrøm, 2014).

O PIB *per capita* é um indicador comum para mensurar o desempenho de uma nação sob o viés exclusivamente econômico. De acordo com o PNUD (2016), o IDH mede o progresso do desenvolvimento humano sob a perspectiva de longo prazo por meio de três dimensões básicas: renda, educação e saúde, o que oferece um contraponto ao PIB *per capita* por dar uma perspectiva social.

No caso no nível de desemprego, embora seja normalmente associado a tempos de crise, também pode ser uma consequência do crescimento econômico endógeno de um país, um custo a ser pago por mudanças estruturais positivas, como a introdução de tecnologias e melhorias de processos (Aghion & Howitt, 1994; Mortensen, 2005; Zagler, 2009). Além disso, ao mesmo tempo em que pode ser uma experiência bastante destrutiva para uma pessoa, o desemprego pode também se tornar um gatilho para o empreendedorismo (Nassif et al., 2009; Røed & Skogstrøm, 2014), aspecto a ser explanado em detalhes mais adiante.

Ressalta-se que, além dos aspectos macroeconômicos, atributos da figura do empreendedor são também importantes para avaliar as relações existentes entre o contexto socioeconômico de um país e o empreendedorismo e contribuem para a decisão do indivíduo de empreender. Dentre esses atributos, cita-se o medo de falhar, a percepção de oportunidades e a taxa de empreendedorismo em estágio inicial (TEA), que se relacionam com a percepção do risco de empreender (Bigones & Dubose, 1992; *Global Entrepreneurship Research Association*, 2014; Sarffati, 2013; Zhao, Seibert & Lumpkin, 2010) que é associado às intenções empreendedoras (Das & Teng, 2001; Zhao et al., 2010). Com relação aos três atributos apresentados, os mesmos são divulgados anualmente pelo relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que analisa, inclusive, suas correlações em vários países. Esse relatório é um trabalho internacional sobre empreendedorismo e dispõe de dados relevantes para o estudo do tema global e comparativamente entre os países.

Assume-se, portanto, que os indicadores macroeconômicos de um país e atributos do empreendedor podem relacionar-se de

tal forma que influenciem a propensão ao risco de empreender de uma nação, o que torna interessante um estudo que estabeleça as inter-relações entre essas variáveis, bem como suas influências e direções. Principalmente quando se desconhece que ainda não há um trabalho que congregue todas as conexões pressupostas entre as variáveis macroeconômicas e as variáveis relacionadas ao empreendedorismo apresentadas neste estudo.

Este ensaio tem como objetivo levantar pressupostos teóricos sobre o relacionamento entre variáveis socioeconômicas (PIB *per capita*, Índice de Desenvolvimento Humano [IDH] e taxa de desemprego); variáveis de capacidade empreendedora (Taxa de Empreendedorismo em Fase Inicial [TEA], capacidade de percepção de oportunidades e medo de falhar ao empreender) e a propensão ao risco de empreender de uma nação.

Este estudo é relevante porque, embora exista um grande número de trabalhos sobre o empreendedorismo e o que o influencia, não se encontram trabalhos que façam uma análise multifacetada sobre como diversos fatores relacionados ao ambiente socioeconômico, medo de falhar, à percepção de oportunidades e ao nível de empreendedorismo influenciam na propensão ao risco para empreender, especialmente em uma abordagem transnacional, o que contribuirá para esse campo teórico na academia. Além disso, tendo em vista a importância da atividade empreendedora para o desenvolvimento de um país, entender como se dão as relações de influência na formação da propensão ao risco de empreender pode contribuir positivamente para a construção de políticas que visem ao fortalecimento do empreendedorismo.

As seções seguintes apresentarão o referencial teórico necessário para o pleno entendimento do estudo, a metodologia usada no trabalho, bem como as discussões e considerações que buscarão encontrar bases teóricas para confirmar os pressupostos levantados neste estudo.

Influências de indicadores macroeconômicos no empreendedorismo

A partir do consenso existente sobre a relação entre empreendedorismo e economia de um país, estudos foram feitos com o objetivo de entender melhor tal relação, bem como de identificar e analisar as nuances e outras relações entre indicadores macroeconômicos e o empreendedorismo em si (Barros & Pereira, 2008; *Global Entrepreneurship Research Association*, 2015; Hafer, 2013; Holcombe, 1998; Porter, 1992; Schumpeter, 1961).

Estudos como os de Tang e Koveos (2004) e de Barros e Pereira (2008) indicam que há relação entre o crescimento econômico um país e o elevado nível de empreendedorismo. Para ilustrar essa situação, Barros e Pereira (2008, p. 990) metaforizaram: “Numa versão brasileira, diríamos que o tratamento da teoria econômica, que considera a firma sem o empreendedor, equivale a discutir dom Casmurro sem falar no Bentinho ou na Capitu”, protagonistas da história.

A falta de protagonismo do empreendedor nas teorias de crescimento econômico, todavia, não inibiu trabalhos como o de Van Stel, Carree e Thurik (2005), que relacionaram essas variáveis em um estudo multicultural. Os autores apontaram que o crescimento econômico é direta e positivamente relacionado com o

empreendedorismo somente nos países desenvolvidos; enquanto que, nos países mais pobres, a relação é direta e inversa. Isso se deve ao fato de que nos países desenvolvidos empreende-se mais por oportunidade, enquanto nos países mais pobres empreende-se por necessidade, ou seja, a intenção empreendedora, nesse último caso, provém das dificuldades econômicas que os indivíduos passam e não por uma identificação de oportunidade (Van Stel et al., 2005; Barros & Pereira, 2008).

Por outro lado, Bratu, Cornesou e Druica (2009) são mais generalistas e afirmam que o empreendedorismo por oportunidade é direta e positivamente relacionado com o desenvolvimento econômico de um país, mas o empreendedorismo por necessidade tem relação nula, sem influência alguma. Holtz-Eakin e Kao (2003) e Luetkenhorst (2004) apontam, por sua vez, uma correlação positiva entre a incidência da atividade empreendedora e o crescimento da economia, independentemente do tipo de empreendedorismo.

Em outra abordagem, Holcombe (1998) afirma que o empreendedorismo, uma vez incluído no modelo de crescimento neoclássico padrão, completa o processo pelo qual os fatores de produção interagem para o crescimento econômico, o que fortalece a ideia do empreendedorismo com um fator de base.

De acordo com Barros e Pereira (2008), o PIB e o emprego são variáveis importantes que são afetadas diretamente pela quantidade de novos negócios. Alto nível de desemprego até contribui para o aumento do empreendedorismo por necessidade, o qual é corroborado nos trabalhos de Van Stel et al. (2005) e Bratu et al. (2009), embora essa relação não seja relevante e positiva no crescimento econômico de um país.

Por um longo tempo, o Produto Interno Bruto (PIB) foi o indicador mais amplamente usado para medir o crescimento econômico de uma nação e de desenvolvimento nacional (Jandhyala, 1992), também usado mais recentemente nos trabalhos de Fontenele (2010), Barros e Pereira (2008) e Van Stel et al. (2005). Porém, devido ao seu viés fortemente econômico, Rocha (2014) preferiu usar o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) para avaliar o desenvolvimento de um país, pois o ciclo econômico ocasionado pelo empreendedorismo gera tanto o crescimento econômico como social das nações.

O IDH é um índice que afere a média de metas alcançadas pelo país nas dimensões vida longa e saudável, mensurada por meio da esperança de vida à nascença, acesso à educação (medido por meio da alfabetização entre os adultos e a escolarização bruta, combinada nos níveis de ensino primário, secundário e superior) e as condições de vida digna, medidas pelo PIB *per capita* em poder de paridade de compra (PPC) em dólares americanos (PPC US\$) (PNUD, 2016; Souza & Lopez Júnior, 2011).

Com relação ao emprego, que também é uma variável afetada pela quantidade de novos negócios (Barros & Pereira, 2008), sabe-se que a evidência empírica que liga o desemprego ao empreendedorismo é ambígua, pois enquanto estudos revelam que maior desemprego fomenta a atividade empresarial, outros evidenciam que o desemprego pode reduzir a taxa de atividade empreendedora (Baptista & Thurik, 2007).

Tanto uma economia forte quanto uma frágil proporcionam um cenário empreendedor, na medida em que a desaceleração

econômica ocasiona altas taxas de desemprego, o que leva à demanda por opções de renda, e.g. empreender. Ressalta-se, ainda, que a solidez econômica de um país pode estimular os empreendimentos iniciados por oportunidade (Nogami & Machado, 2014; Nogami, Medeiros & Faia, 2014).

Entretanto, não se pode isolar a baixa taxa de criação de empresas dos baixos níveis de crescimento econômico, pois o empreendedorismo não pode ser considerado apenas o resultado do desemprego, mas também do efeito de percepção de oportunidade gerada pela prosperidade econômica (Baptista & Thurik, 2007).

A propensão ao risco de empreender

Ao considerar a importância do empreendedorismo, faz-se importante entender que circunstâncias permeiam um ambiente propício ao empreendedorismo e o quanto dispostas a correr riscos estão as pessoas. Tais riscos podem estar associados a variáveis macroambientais ou mais relacionados ao próprio negócio a ser empreendido (Begley, Tan & Schoch, 2005).

O processo de reconhecimento de oportunidades se dá, principalmente, ao identificar as variáveis que compõem os recursos político-econômicos, a forma como esses recursos são percebidos pelo futuro empreendedor e, por fim, o que motiva o indivíduo a empreender: necessidade ou desejo (Begley et al., 2005). Tais variáveis, quando percebidas, ajudam na decisão de se o empreendimento deve ou não ser posto em prática (Hung, Tangpong & Li, 2012; Kannadhasan, Aramvalathan & Kumar, 2014), Kannadhasan et al. (2014) apontam que alguns indivíduos, ao perceber menos riscos em determinados ambientes, tendem a ser mais empreendedores do que outros influenciados por um sentimento de otimismo, além de sua própria capacitação, que também pode encorajá-los. Assim, pode-se afirmar que o processo de reconhecimento dos riscos para os empreendimentos pode estar relacionado não somente aos fatores externos à futura organização, mas também à formação do futuro empreendedor.

Portanto, entende-se que somente o ambiente interno à futura empresa não é suficiente para compreender os riscos inerentes da atividade empreendedora, mas também o entendimento do ambiente externo torna-se crucial. Esse fator pode ser observado em Begley et al. (2005), que estudaram 176 países e mostram que fatores como a regulação governamental e disposição de mão de obra especializada são relevantes para o início de empreendimentos na visão dos empreendedores, o que reduz o sentimento de risco.

No que tange à avaliação e propensão ao risco, trata-se de um dos aspectos do comportamento empreendedor bastante lembrado e considerado por diversos estudos da área (e.g. Grapple & Lytton, 1998; Miller, Kets De Vries & Toulouse, 1982; Wang & Poutziouris, 2010; Wenhong & Liuying, 2010; Zahra, 2005). A propensão ao risco pode estar associada a fatores abrangentes como tolerância à incerteza inerente à cultura na qual a pessoa está inserida ou ao ambiente macroeconômico e às políticas governamentais do contexto (Valdez, Doktor, Singer & Dana, 2011) e a fatores particulares, como gênero, família, idade e educação (Wang & Poutziouris, 2010).

Assim, o risco que o futuro empreendedor está disposto a correr depende de diversas variáveis, sejam elas intrínsecas ao empreendimento ou externas (Baron, 2006; Quader, 2012). Minello e Scherer (2014) apontam que, entre diversas variáveis, a sensação de onipotência do empreendedor (a sensação de que irá conseguir tudo o que pretende no momento em que deseja, com baixo nível de medo), é uma característica peculiar mesmo entre os empreendedores que já falharam. Tal posicionamento pode ser interpretado de forma negativa, o que pode desmotivar os empreendedores e contribuir para a falência.

Embora esse sentimento de onipotência, inerente a determinados empreendedores, seja uma característica peculiar dentre vários que falharam, Wennberg, Pathak e Autio (2013) mostram que um sentimento de autoeficácia pode ter um efeito contrário. Eles demonstram que há uma relação positiva entre a autoeficácia e a decisão de entrada no mercado, moderada por uma boa percepção em relação às práticas culturais do coletivismo institucional, além de haver uma relação negativa entre o medo de falhar e aversão à incerteza. Ou seja, os empreendedores, ao perceber o panorama externo, a depender de suas características próprias, como personalidade e formação pessoal e individual, resolvem se irão correr os riscos inerentes ao empreendedorismo ou não.

O uso de indicadores em nível individual de atividade empresarial, tais como o levantamento da quantidade de empreendedores nascentes e empreendedores novos, que compõem o índice TEA, baseia-se em fundamentos conceituais, como a inovação empresarial e a assunção de riscos para que se evitem possíveis confusões nas medidas (Covin & Slevin, 1986).

Ressalta-se que, de acordo com o relatório *Global Entrepreneurship Monitor (Global Entrepreneurship Research Association, 2015, p. 7)*, entende-se como empreendedor nascente aqueles que “estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses” e como empreendedor novo aqueles que “administram e são proprietários de um novo negócio que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses” (*Global Entrepreneurship Research Association, 2015, p. 8*).

Van Stel et al. (2005) encontraram uma relação negativa entre o índice TEA e o crescimento econômico, o que pode sugerir que há uma relação, ainda que indireta, entre o índice TEA e risco de empreender, haja vista a relação existente entre risco de empreender dos indivíduos e o crescimento econômico (Marcotte, 2012).

Wenhong e Liuying (2010) afirmam que a percepção do risco diz respeito à causalidade entre a propensão ao risco e o comportamento empreendedor em si. Assim, o risco de empreender demonstra ter relações com a taxa de empreendedorismo e com a percepção de oportunidades no mercado. Afinal, a percepção que os indivíduos têm das oportunidades no mercado pode se relacionar com o quão dispostos eles estão a correr o risco de empreender frente às oportunidades percebidas (Kannadhasan et al., 2014). Essa percepção pode se manifestar no indivíduo e

motivá-lo a empreender por necessidade ou por interesse vocacional.

No caso em que há a motivação por necessidade, o empreendedor tende a considerar os riscos e isso pode causar o medo de empreender. Contudo, devido à necessidade, ele se vê obrigado a empreender mesmo assim, diferentemente de quando o empreendedor pretende abrir um negócio por vocação (Koh, 1996; Marshall & Ojiako, 2015; Wang & Poutziouris, 2010). Nesse caso, a questão do medo de empreender pode influenciar na decisão de abrir um negócio conforme as motivações do empreendedor. Ou seja, o medo de empreender acaba por se relacionar com a propensão ao risco de empreender (Quader, 2012; Wennberg et al., 2013).

Por um lado, a atitude de enfrentar o risco de empreender pode ser considerada maior em empresários que o fazem por oportunidade, que toleram melhor o risco em relação aos que empreendem por necessidade, até com investimento de maior quantia no novo negócio. Por outro lado, empresários por necessidade são mais propensos a relatar o medo do fracasso como motivo para não empreender, o que também evidencia maior aversão ao risco dos empresários por necessidade (Block, Sandner & Spiegel, 2015).

Ainda de acordo com Block et al. (2015), indivíduos bem-sucedidos em situações de risco anterior são mais dispostos a assumir riscos novamente, além de decidir assumir voluntariamente o risco de um empreendimento, e não por fatores externos, como a necessidade, e apresentam as características típicas de empresários, como criatividade e atitude de risco. Dessa forma, a propensão ao risco de empreender pode variar de acordo com atributos do empreendedor e o contexto socioeconômico, o que interfere na atividade empreendedora de um país de modo geral.

Pressupostos teóricos

Com base no referencial teórico, pressupõe-se que existam 11 possíveis relações que envolvem variáveis de indicadores macroeconômicos e indicadores relacionados ao risco de empreender. Esta subseção apresenta como se chegou a esses pressupostos e, em seguida, as congrega em um *framework*.

Conforme já afirmado anteriormente neste trabalho, o PIB *per capita* é um dos indicadores econômicos mais usados para medir o desenvolvimento econômico de um país (Banco Mundial, 2015; Jandhyala, 1992). É até usado pela *Global Entrepreneurship Research Association* (2011) para classificar os países segundo o nível de desenvolvimento econômico.

Embora muitos economistas afirmem que existe uma relação positiva entre PIB *per capita* e empreendedorismo, estudos apontam que há relação negativa entre crescimento econômico e empreendedorismo (Tang & Koveos, 2004). Por exemplo, nos relatórios da *Global Entrepreneurship Research Association* (2011 e 2012), observa-se que os países considerados mais desenvolvidos economicamente têm uma baixa taxa de empreendedorismo no estágio inicial (TEA), ao mesmo tempo em que países menos desenvolvidos, segundo os critérios de PIB *per capita*, têm TEA alto.

Essas diferenças na TEA explicam-se pela divergência de motivação na atitude empreendedora, se é por oportunidade ou

necessidade. Conforme [Van Stel et al. \(2005\)](#), [Barros e Pereira \(2008\)](#) e a *Global Entrepreneurship Research Association* (2010), o empreendedorismo por necessidade é menos visto em países mais desenvolvidos economicamente, ao mesmo tempo em que o empreendedorismo por oportunidade é normalmente acompanhado por uma avaliação mais cuidadosa dos riscos de falha e identificação de oportunidade, ações mais comuns em empreendedores de países economicamente mais avançados. No caso do empreendedorismo por necessidade, em países cuja população sofre com condições socioeconômicas fracas, muitos empreendem porque precisam, independentemente de oportunidades percebidas ou estudos de mercado, o que gera um volume absoluto maior de empreendimentos e interfere positivamente na TEA.

Dessa forma, pode-se inferir que a relação pressuposta entre PIB *per capita* e TEA existe, mas de maneira negativa.

P1: O PIB *per capita* tem influência negativa sobre a TEA

De acordo com a *Global Entrepreneurship Research Association* (2015), quanto maior o nível de desenvolvimento de uma nação, menor é sua capacidade de perceber oportunidades favoráveis de empreender em seu país.

[Baron \(2006\)](#) afirma que a percepção de oportunidades baseia-se fortemente em três fatores: busca ativa por oportunidades, prontidão para as oportunidades e conhecimento prévio. Entretanto, em países cujo empreendedorismo por necessidade é mais acentuado, os indivíduos nessas condições nem sempre estão em uma busca ativa por oportunidades (apenas empreendem com o que podem) e tampouco têm conhecimento prévio ou procuram estudar sobre o ramo antes de empreender. Essa dinâmica ajuda a compreender por que o PIB *per capita* tem relação negativa com as oportunidades percebidas: os empreendedores de países com maior PIB *per capita* são mais criteriosos e não têm tanta urgência em abrir um negócio.

Ressalta-se que, em países com PIB *per capita* elevado em comparação com os demais, um longo período de crise econômica pode influenciar negativamente o índice de percepção de oportunidades ainda mais. Isso foi observado especialmente na União Europeia (*Global Entrepreneurship Research Association, 2012 e 2013*).

P2: O PIB *per capita* tem influência negativa sobre as oportunidades percebidas

Segundo a *Global Entrepreneurship Research Association* (2012), o medo de empreender e de fracassar é capaz de impedir que os indivíduos queiram transformar as oportunidades percebidas em negócios. A proporção da percepção sobre o medo de fracasso dos entrevistados nos países do grupo-inovação (43,09%), países mais desenvolvidos, é mais alta do que a dos entrevistados dos países do grupo-eficiência (37,18%), em desenvolvimento, e do grupo-fator, subdesenvolvidos (34,87%).

Já no relatório da *Global Entrepreneurship Research Association* (2014), observa-se que as economias da África subsaariana apresentaram os mais baixos níveis de medo do fracasso e apenas 24% de todos os entrevistados indicam que o medo do fracasso iria impedi-los de começar um negócio. Economias do Caribe e da América Latina também tinham baixos níveis de medo de falhar (28%). Ao longo dos relatórios da *Global Entrepreneurship Research Association* (2011, 2012,

2013, 2014 e 2015) dos últimos anos, observa-se que medo do fracasso geralmente aumenta à medida que se move de um estágio de desenvolvimento inicial para níveis avançados.

P3: O PIB *per capita* tem influência positiva sobre o medo de falhar

Conforme exposto anteriormente, o IDH oferece um contraponto ao PIB *per capita* por considerar, para fins de medição de desenvolvimento, fatores como educação e esperança de vida, além do próprio PIB *per capita* ([PNUD, 2016](#); [Rocha, 2014](#)).

Dessa forma, [Souza e Lopez Júnior \(2011\)](#) fizeram um estudo em que correlacionaram os dados de IDH de diversos países com seus TEA, coletados nos relatórios da *Global Entrepreneurship Research Association* de 2003 a 2008, e descobriram uma relação inversamente proporcional entre as duas variáveis.

Assim, as análises feitas por [Souza e Lopez Júnior \(2011\)](#) levam a uma reflexão sobre os resultados contraditórios da relação empreendedorismo e desenvolvimento apresentados pela pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor*. Segundo os autores, a pesquisa considera como premissa que o empreendedorismo é a alavanca endógena do desenvolvimento social e econômico. Entretanto, apresenta correlação inversamente proporcional entre o índice de empreendedorismo, a TEA (criado pela própria pesquisa) e o índice de desenvolvimento, representado pelo IDH ([Souza & Lopez Júnior, 2011](#)).

Os resultados acima podem ser corroborados pelo ranking de empreendedorismo inicial feito entre os 69 países pesquisados pelo GEM em 2013, no qual o Brasil localiza-se na 17^o posição do ranking e os Estados Unidos na 26^o posição, assim como países da África (e.g. Zâmbia e Nigéria), com baixo IDH e caracterizados por economias de subsistência, apresentam as maiores TEAs ([Machado, Cruz, Chinelato & Silva, 2015](#)). Então, tem-se que:

P4: O IDH tem relação negativa com a TEA

Os argumentos para a assunção do pressuposto a seguir são bastante similares aos do pressuposto 2 (P2). Estudos como o [GEM \(2011, 2012, 2013, 2014, 2015\)](#), [Souza e Lopez Júnior \(2011\)](#) e [Tang e Koveos \(2004\)](#) apontam a relação negativa entre desenvolvimento de um país com as oportunidades percebidas e empreendedorismo. Porém, espera-se que a relação não seja igual ao do PIB *per capita* e oportunidades percebidas, em virtude dos fatores sociais contidos no IDH.

Além disso, ao considerar a premissa de [Barros e Pereira \(2008\)](#), [GEM \(2011\)](#) e [Van Stel et al. \(2005\)](#) de que os países mais desenvolvidos apresentam maiores índices de empreendedorismo por oportunidade (nos quais estudos mais criteriosos são usados antes de montar um negócio), vê-se que nos países mais desenvolvidos também existe um maior respeito e cuidado com as instituições de maneira geral ([Moron, 2015](#)). Dessa forma, pode-se inferir que em países menos desenvolvidos, nos quais as instituições são fracas e muitas vezes o empreendedor sequer sabe que faz algo ilícito ([Forte, Sobreira & Oliveira, 2015](#)), o leque de oportunidades pode ser bem maior do que em países em que há respeito pelas instituições.

P5: O IDH relaciona-se de maneira negativa com as oportunidades percebidas

Não foram encontrados estudos que relacionassem as variáveis IDH e o medo de falhar ao empreender. Entretanto, da

mesma forma que as duas premissas anteriores, tendo em vista que no empreendedorismo por oportunidade as pessoas tendem a procurar mais informações, buscam estudar e atendem mais às suas obrigações junto às instituições do país (Barros & Pereira, 2008; Moron, 2015), entende-se, portanto, que os indivíduos nesse contexto têm mais medo de falhar do que nos países menos desenvolvidos, ou seja, com o IDH menor. Dessa forma, o pressuposto seis (P6) foi elaborado tendo em vista que quanto maior o IDH, maior será o medo de falhar.

P6: O IDH tem influência positiva sobre o medo de falhar

No processo acirrado de crescimento e desenvolvimento da economia de um país, exigem-se das organizações diferentes medidas para sobreviver e crescer, dentre as quais uma das mais preocupantes é a dispensa de empregos (Nassif et al., 2009).

Ao analisar o comportamento da TEA, no Brasil, de 2006 a 2010 e em 2013, que passou de 11,7 (2006) para 17,3 (2013), pode-se inferir que esse crescimento possivelmente está associado aos efeitos da crise em relação ao desemprego, quando pessoas buscaram o empreendedorismo como forma de manutenção da renda (Machado et al., 2015).

Em análise de 28 países da União Europeia, verificou-se relação negativa e significativa do nível de empreendedorismo e a taxa de desemprego. Esse resultado pode ser devido à transição dos indivíduos que se encontram numa situação de desemprego para uma situação de autoemprego (empreendedorismo por necessidade), mas pode fundamentar a ideia de que a redução dos níveis de desemprego (transição de desemprego para o emprego assalariado) possa conduzir ao aumento do rendimento *per capita*, que por sua vez irá impulsionar a procura de produtos e serviços no mercado e fomentar o empreendedorismo por oportunidade, além de que a promoção do empreendedorismo poderá estar associada à criação de postos de trabalho (Dias, 2015).

Um estudo feito na Noruega aponta que, embora exista uma relação direta entre a perda de emprego e empreendedorismo, os empreendimentos iniciados por pessoas que saíram voluntariamente dos seus empregos para montar o próprio negócio tendem a ser mais rentáveis do que aqueles pertencentes a pessoas que foram demitidas (Røed & Skogstrøm, 2014). Infere-se, portanto, que o desemprego involuntário leva ao empreendedorismo por necessidade, que conta menor preparação do empreendedor; e que a demissão voluntária também leva a pessoa a compor o quadro de desemprego do país, embora com um propósito pré-definido, dentre eles, o de empreender por oportunidade.

Entretanto, caso o indivíduo que é demitido passe a empreender e sua posição no emprego anterior seja substituída, a taxa de desemprego não aumenta, pelo contrário, diminui. Já no caso de a posição não ser substituída, mas o indivíduo demitido passa a empreender, a taxa de desemprego é mantida. Ressalta-se ainda que, caso o indivíduo desempregado torne-se um empreendedor informal, ele continuará a compor a taxa de desemprego.

Com isso, pode-se afirmar que existe uma relação entre a taxa de desemprego e a TEA, porém, nesta pesquisa, não é possível afirmar se a relação é positiva ou negativa. Uma pesquisa empírica poderá contribuir para a busca por essa relação.

P7: A taxa de desemprego tem influência sobre a TEA

A percepção de oportunidades de empreender torna-se, portanto, um fator relacionado ao desemprego. Caso o indivíduo se demita porque já havia visualizado uma oportunidade (empreendedorismo por oportunidade), o desemprego – embora temporário – está condicionado à percepção de oportunidade (Nassif et al., 2009).

Cabe, ainda, ressaltar o estudo de Thurik (2003). Aponta que o estímulo ao empreendedorismo pode ser um fator de combate ao desemprego, desde que pessoas já desempregadas aproveitem oportunidades de empreender. Para tanto, além do apoio do governo para empreender, o empreendedor deve ser capaz de avaliar as oportunidades e os riscos que elas carregam.

Assim, existem dois cenários: no primeiro, a partir de uma oportunidade percebida, um indivíduo pode se demitir para empreender, o que baixa a taxa, tendo em vista que ele próprio será empregador e sua posição será repostada no antigo emprego. No segundo cenário, são pessoas que fazem parte do quadro de desempregados e passam a empreender, o que reduz a taxa de desemprego do país. Portanto, pode-se dizer que as oportunidades percebidas influenciam a taxa de desemprego direta e negativamente.

P8: A taxa de desemprego relaciona-se negativamente com as oportunidades percebidas

Conforme mencionado anteriormente, o alto nível de desemprego pode contribuir para o aumento do empreendedorismo por necessidade, dado corroborado nos trabalhos de Van Stel et al. (2005) e Bratu et al. (2009). Apesar de não ter sido encontrado estudo que relacione as duas variáveis consideradas nesse pressuposto, pode-se projetar que haja relação entre elas consoante a relação existente entre a taxa de empreendedorismo e a taxa de desemprego, pois quanto maior a taxa de desemprego, maior o medo da população de falhar.

P9: A taxa de desemprego tem influência positiva sobre o medo de falhar

Dado que estudiosos afirmam que a percepção de oportunidade é característica fundamental do comportamento empreendedor e é também positiva e significativamente relacionada a ser um empreendedor nascente (Arenius & Minniti, 2005), pode-se pressupor que a percepção de oportunidade é motivo de estímulo para os empreendedores e pode influenciar a intenção de empreender inicial (TEA).

No que diz respeito ao cenário do Brasil, percebe-se significativa retomada do empreendedorismo por oportunidade iniciada em 2010 e os últimos dados publicados no relatório GEM (2013) apontam uma taxa de 71,3% de empreendedores por oportunidade. No entanto, a instabilidade econômica de 2015 e seus desdobramentos provavelmente afetarão esse indicador e a TEA (Machado et al., 2015).

O relatório do GEM (2014) confirmou essa inferência ao fazer uma correlação entre oportunidades percebidas e TEA, ao ratificar que as oportunidades percebidas são positivamente correlacionadas com a TEA.

P10: As oportunidades percebidas influenciam positivamente a TEA

Posto que na literatura sobre empreendedorismo há reconhecimento de que a falha é um resultado a ser evitado e cujos resultados empresariais são definidos em termos de sucesso e

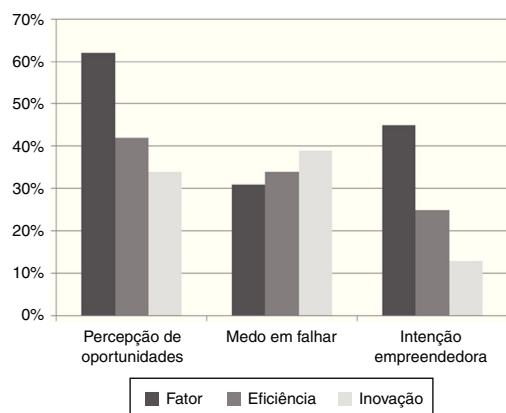


Figura 1. Percepções e atitudes empreendedoras: médias por fase de desenvolvimento econômico.

Fonte: [Global Entrepreneurship Research Association \(2014\)](#).

fracasso, e apesar da recente indicação do insucesso empresarial como uma oportunidade de aprendizagem ([Cacciotti & Hayton, 2015](#)), subsiste conceito negativo associado a ele.

O medo do fracasso tem papel moderador na relação entre empreendedorismo e expectativas de crescimento, conforme estudo feito na Turquia, cujos resultados demonstram que quanto menos o empreendedor teme o fracasso e mais recente é a tecnologia introduzida, mais tende a empreender ([Öner & Kunday, 2016](#)).

Conforme os estudos de [Arenius e Minnti \(2005\)](#), o medo do fracasso tem um impacto negativo e significativo sobre o empreendedor nascente e a percepção da probabilidade de falha reduz os incentivos empresariais. O relatório do [GEM \(2014\)](#) afirma até que o medo de falhar pode influenciar negativamente a atividade empresarial (TEA), porém a correlação não se mostrou

forte. Sob esse prisma, pode-se depreender que a propensão da falha é motivo de receio para os empreendedores e que esse temor pode influenciar negativamente a TEA.

P11: O medo de falhar influencia negativamente a TEA

Para melhor ilustrar os pressupostos com relação aos aspectos do empreendedor, segue a [figura 1](#), que mostra a proporção da população (entre 18 e 64 anos) dos grupos de países que percebem oportunidades, têm medo de falhar e intenções empreendedoras. Percebe-se que o grupo de países mais desenvolvidos (Inovação) tem menor percepção de oportunidades, maior medo de falhar e menor intenção empreendedora. Os dados do gráfico não separam empreendedorismo por oportunidade e necessidade.

A [tabela 1](#) apresenta de maneira resumida as 11 relações pressupostas que surgiram com base no referencial teórico.

Framework

Em virtude das relações observadas nos pressupostos, elaborou-se um *framework* ([fig. 2](#)) para melhor visualização e servir de base para trabalhos posteriores.

Procedimentos metodológicos

Este trabalho é um ensaio teórico. Quanto aos objetivos, é uma pesquisa explicativa por procurar identificar as relações entre indicadores macroeconômicos e indicadores de empreendedorismo em vias de entender e estruturar um *framework* teórico sobre a influência das relações pressupostas entre essas variáveis na propensão ao risco de empreender de uma população. Quanto aos procedimentos, é uma pesquisa bibliográfica, pois tem a intenção de levantar e conhecer os

Tabela 1
Pressupostos teóricos

	Pressuposto	Base teórica
P1	O PIB <i>per capita</i> tem influência negativa sobre a TEA	Holtz-Eakin e Kao (2003) ; Luetkenhorst (2004) ; Van Stel et al. (2005) .
P2	O PIB <i>per capita</i> tem influência negativa sobre as oportunidades percebidas	Bratu et al. (2009) .
P3	O PIB <i>per capita</i> tem influência positiva sobre medo de falhar	GEM (2011, 2012, 2013, 2014, 2015) .
P4	O IDH tem relação negativa com o TEA	Souza e Lopez Júnior (2011) ; Rocha (2014) ; Machado et al. (2015) ; PNUD (2016) .
P5	O IDH relaciona-se de maneira negativa com as oportunidades percebidas	Tang e Koveos (2004) ; Van Stel et al. (2005) ; Barros e Pereira (2008) ; Souza e Lopez Júnior (2011) ; Global Entrepreneurship Research Association (2011, 2012, 2013, 2014 e 2015) ; Moron (2015) .
P6	O IDH tem influência positiva sobre o medo de falhar	Barros e Pereira (2008) ; Moron (2015) .
P7	A taxa de desemprego tem influência sobre a TEA	Van Stel et al. (2005) ; Bratu et al. (2009) ; Nassif et al. (2009) ; Røed e Skogstrøm (2014) ; Dias (2015) ; Machado et al. (2015) .
P8	A taxa de desemprego relaciona-se negativamente com as oportunidades percebidas	Thurik (2003) ; Nassif et al. (2009) .
P9	A taxa de desemprego tem influência positiva sobre o medo de falhar	Van Stel et al. (2005) ; Bratu et al. (2009) .
P10	As oportunidades percebidas influenciam positivamente a TEA	Arenius e Minnti (2005) ; Global Entrepreneurship Research Association (2014) ; Machado et al. (2015) .
P11	O medo de falhar influencia negativamente a TEA	Arenius e Minnti (2005) ; Global Entrepreneurship Research Association (2014) ; Öner e Kunday (2016) .

Fonte: Elaborado pelos autores (2016).

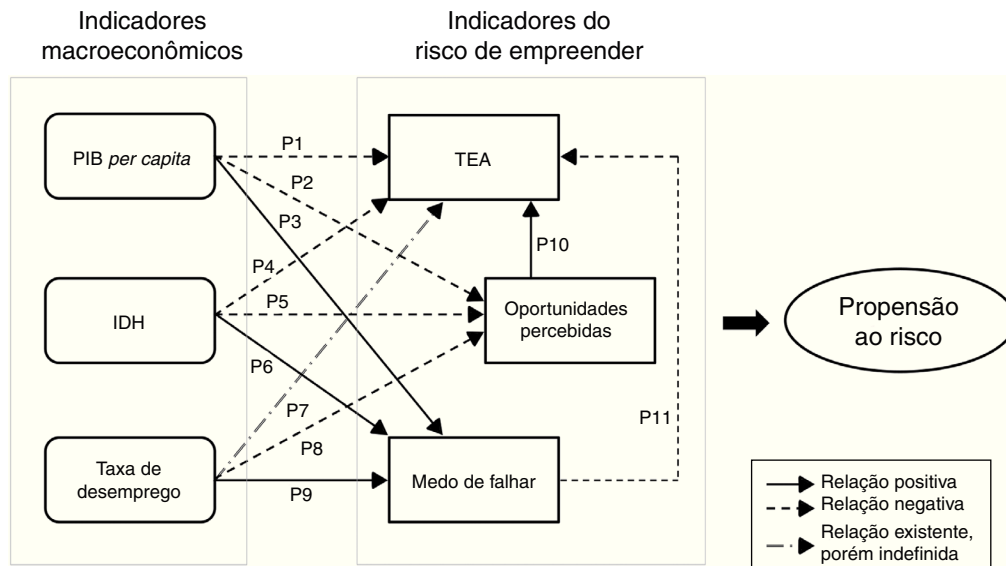


Figura 2. *Framework* dos pressupostos teóricos.
Fonte: Elaborada pelos autores (2016).

dados científicos e as pesquisas já feitas sobre o assunto, e visa a identificar novas relações inseridas (Lakatos & Marconi, 2002; Severino, 2002).

A pesquisa bibliográfica foi feita em periódicos científicos nacionais e internacionais, livros da área, bem como por meio de banco de dados virtuais (e.g. *Emerald Insight*, plataforma Capes e *ESBCOhost*). Por meio dessa pesquisa, buscou-se congrega diversos conceitos e relações já comprovadas na literatura acadêmica a respeito das variáveis PIB *per capita*, IDH, taxa de desemprego, TEA, medo de falhar e oportunidades percebidas; e sua importância e influência na propensão ao risco de empreender.

Trata-se de um estudo que busca levantar os pressupostos teóricos dessas relações, serve como um artigo base para um estudo futuro mais aprofundado, no qual essas relações serão analisadas quantitativamente por meio de análises multivariadas e em uma perspectiva multinacional.

Variáveis investigadas

Para facilitar o entendimento das discussões, serão apresentadas na [tabela 2](#) as variáveis investigadas no levantamento dos pressupostos teóricos e a propensão ao risco.

Discussão

Levantar pressupostos teóricos sobre o relacionamento entre variáveis socioeconômicas (e.g. PIB *per capita*, Índice de Desenvolvimento Humano [IDH] e taxa de desemprego); variáveis de capacidade empreendedora (Taxa de Empreendedorismo em fase Inicial [TEA], capacidade de percepção de oportunidades e medo de falhar ao empreender) e a propensão ao risco de empreender de uma nação facilitam o desenvolvimento de pressupostos de investigação relevantes sobre as motivações que levam a empreender, conforme o contexto socioeconômico em que se insere o agente empreendedor.

A literatura, de maneira geral, considera em seus estudos poucas variáveis que desenhem apenas uma pequena parte do processo de formação da propensão ao risco ou mesmo da atividade empreendedora em si. Em um trabalho que tem a pretensão de estudar o empreendedorismo em um contexto multinacional, torna-se imprescindível a consideração de mais variáveis, que podem apresentar um retrato mais realista da real dinâmica da atividade empreendedora.

Dessa forma, com o estudo bibliográfico deste artigo, percebeu-se um importante paradoxo que ainda não é amplamente discutido na literatura: enquanto a maioria dos estudiosos presume que o empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento econômico dos países, outros estudos apontam que o empreendedorismo é mais forte em países menos desenvolvidos, nos quais os empreendedores têm maior propensão ao risco.

Pode-se inferir que isso se deve ao fato de que o desenvolvimento teórico do empreendedorismo tem sido liderado por países europeus e pelos Estados Unidos, existem ainda poucos estudos sobre empreendedorismo em países menos desenvolvidos (Bruton, Ahlstrom & Obloj, 2008). Esse viés da evolução dos estudos de empreendedorismo para a realidade dos países mais desenvolvidos pode fazer com que indivíduos de países menos desenvolvidos acabem por ignorar fatores importantes da sua realidade ao seguirem modelos fora do *mainstream* (em português corrente tradicional) sobre empreendedorismo.

Assim, ao contrário do que normalmente se imagina, tanto o PIB *per capita* quanto o IDH têm relação negativa com o desenvolvimento dos países. Pode-se entender como isso ocorre quando se analisam as motivações dos empreendedores por necessidade *versus* dos empreendedores por oportunidade, principalmente em relação à TEA, que considera a empresa em estágio inicial. É importante entender que as variáveis usadas para avaliar o acréscimo ou o decréscimo da atividade empreendedora não precisam ser necessariamente diferentes para países

Tabela 2
Variáveis da pesquisa

Variável	Descrição	Fonte
TEA	Atividade Empreendedora no Estágio Inicial (<i>Total Early-Stage Entrepreneurial Activity</i> [TEA]) inclui indivíduos no processo de começar um negócio e os que executam novos negócios com menos de 3 anos e meio de idade (empreendedores nascentes e empreendedores novos).	<i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i>
Oportunidades percebidas	Porcentagem dos pesquisados que afirmam perceber oportunidades favoráveis de empreender em seu país.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i>
Medo de falhar	Porcentagem de indivíduos entre 18-64 envolvidos em qualquer etapa da atividade empreendedora, excluindo aqueles que relatam que o medo do fracasso os impediria de criação de uma empresa.	<i>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</i>
PIB <i>per capita</i> (constante: 2005 US\$)	PIB <i>per capita</i> é o Produto Interno Bruto dividido pela população na metade do ano. O PIB é a soma do valor bruto acrescentado por todos os produtores residentes na economia mais quaisquer impostos sobre os produtos e menos quaisquer subsídios não incluídos no valor dos produtos. Os dados estão em constantes de dólares americanos de 2005.	Banco Mundial
Desemprego total (% da população ativa total) (modelado pela estimativa da OIT)	Refere-se à parcela da força de trabalho que está sem trabalho, mas disponível, e que procura emprego.	Banco Mundial
IDH	Medida resumida do progresso em longo prazo em três dimensões básicas do desenvolvimento humano: renda, educação e saúde.	PNUD

Fonte: Banco Mundial (2015), PNUD (2016), *Global Entrepreneurship Research Association* (2011, 2012, 2013, 2014 e 2015).

mais ou menos desenvolvidos, porém suas relações devem ser consideradas de maneira diferenciada entre esses grupos de países.

Tendo em vista esse cenário, algumas perguntas emergem: a atividade empreendedora, mesmo por oportunidade, tem terreno mais fértil em um ambiente econômico mais frágil? O desenvolvimento dos países realmente deve muito à atividade empreendedora? Pode-se afirmar que o TEA representa a atividade empreendedora capaz de desenvolver um país?

Assim, a decisão de tornar-se um empreendedor resulta não somente de fatores econômicos, tais como riqueza e situação de trabalho, mas integra também percepções subjetivas sobre

modelos de empreendedorismo, confiança em suas habilidades e atenção para oportunidades. Variáveis macroeconômicas e variáveis de capacidade empreendedora são complementares no que tange à decisão de iniciar uma nova empresa, pois se trata de um processo complexo e multifacetado, que merece ser estudado nas variadas perspectivas do comportamento empreendedor e que leva a um conjunto de relações que fomentam ou diminuem a propensão ao risco de empreender.

O medo de falhar, por exemplo, é mais observado em países desenvolvidos porque seus habitantes têm mais recursos e cautela ao iniciar um novo empreendimento. Pode-se inferir que eles têm maiores condições de prever o que pode dar errado, investem seu capital com mais cuidado e seguem com mais rigor as leis. Por conseguinte, a propensão ao risco quando empreendem atua no momento em que entendem melhor os riscos que correm. Portanto, são características do empreendedorismo por oportunidade.

Já nos países em que o empreendedorismo por necessidade é mais forte, observa-se maior empreendedorismo em fase inicial, ou seja, independentemente do risco e do medo, iniciam-se os empreendimentos independentemente da observância dos fatores que podem levar à falência. No caso, a propensão ao risco atua na urgência e na necessidade de estruturar o empreendimento, independentemente do medo que possa haver. Estudos como o de Forte et al. (2015) mostram que em países como o Brasil muitos empreendedores de MPE usam até práticas ilícitas em busca de uma “vantagem competitiva”, mesmo que saibam que podem se prejudicar se descobertos ou auditados.

No que se refere à percepção de oportunidade, considerando as diferenças entre empreendedorismo por oportunidade e necessidade, presume-se que nos países em desenvolvimento a percepção de oportunidade impacta mais fortemente na atividade empreendedora, provavelmente pelo fato de empreenderem mais por necessidade.

Observou-se que é necessária, nos estudos sobre empreendedorismo, a consideração das diferenças entre empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. A ideia de que um bom contexto socioeconômico afeta positivamente o desenvolvimento do empreendedorismo em um país se dá devido à predominância de estudos provenientes de países desenvolvidos, nos quais o empreendedorismo por oportunidade é mais forte. Conclui-se, portanto, que as relações devem ser consideradas com base no tipo de empreendedorismo dominante em cada grupo de países.

Os pressupostos levantados apontam para relações que devem ser consideradas tanto na literatura sobre empreendedorismo quanto na atividade empreendedora em si. Experimentar novas relações entre as variáveis consideradas para este estudo pode contribuir para uma representação tangível sobre as escolhas dos indivíduos quanto às decisões sobre empreendedorismo.

Considerações finais

O presente trabalho teve como principal objetivo levantar pressupostos teóricos sobre o relacionamento entre variáveis socioeconômicas, variáveis de capacidade empreendedora e a

propensão ao risco de empreender de uma nação. Foram levantados 11 pressupostos teóricos com base na literatura sobre empreendedorismo.

Uma das contribuições do presente ensaio está na busca do entendimento das relações entre essas variáveis na formação da propensão ao risco de empreender. Além disso, o artigo buscou o entendimento das diferenças de contexto socioeconômico e se os aspectos individuais relativos às capacidades empreendedoras do indivíduo podem influenciar na propensão ao risco de empreender, para melhor posicionamento dos entes públicos e privados quanto ao fomento da atividade empresarial.

Foi possível perceber que indicadores socioeconômicos como o PIB *per capita* e IDH têm relação negativa com as oportunidades percebidas e a taxa de empreendedorismo da população de um país, enquanto afetam positivamente seu medo de falhar ao empreender. A taxa de desemprego também tem papel importante nessa estrutura de relações. As relações dinâmicas entre essas variáveis podem contribuir para a formação da propensão ao risco de empreender.

Foi possível afirmar, com base na literatura levantada e nas reflexões feitas, que não se pode prescindir da diferenciação entre empreendedorismo por necessidade e oportunidade nos estudos teóricos sobre empreendedorismo. Boa parte da literatura considera o empreendedorismo por oportunidade, pelo fato de retratar a realidade dos países dominantes e desenvolvidos.

Este estudo também serve como um artigo base para um estudo futuro mais aprofundado, no qual essas relações possam ser verificadas quantitativamente por meio de análises multivariadas e em uma perspectiva multinacional e longitudinal.

Apresentam-se como limitações o fato de que existe descontinuidade na apresentação dos dados de algumas variáveis ao longo dos anos, que podem comprometer o estudo em algum grau. Além disso, não foram consideradas as possíveis correlações entre as variáveis das dimensões socioeconômicas entre si.

Para futuros trabalhos, sugere-se a consideração de análises multivariadas para comprovação dos pressupostos teóricos com o uso de dados de uma variedade de países, bem como a inclusão da variável IRBES, índice que demonstra o nível de retorno à população dos valores arrecadados com tributos, em cada país, calculado pelo [IBPT \(2013\)](#).

Conflitos de interesse

Os autores declaram não haver conflitos de interesse.

Referências

- Aghion, P., & Howitt, P. (1994). Growth and unemployment. *Review of Economic Studies*, 61(3), 477–494.
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233–247.
- Baron, R. A. (2006). Opportunity recognition as pattern recognition: how entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1), 1104–1119.
- Banco Mundial (2015). *Indicators*. Recuperado em 05 outubro, 2015 de <http://data.worldbank.org/indicator/all>

- Barros, A. A., & Pereira, C. M. M. A. (2008). Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(4), 975–993.
- Baptista, R., & Thurik, A. R. (2007). The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier? *Technological Forecasting & Social Change*, 74(1), 75–89.
- Begley, T. M., Tan, W., & Schoch, H. (2005). Political-economic factors associated with interest in starting a business: a multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35–55.
- Bigones, W. J., & Dubose, P. B. (1992). Effects of arbitration condition and risk-taking propensity upon bargaining behavior. *International Journal of Conflict Management*, 3(2), 133–150.
- Block, J., Sandner, P., & Spiegel, F. (2015). How do risk attitudes differ with in the group of entrepreneurs? The role of motivation and procedural utility. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 183–206.
- Bratu, A., Cornescu, V., & Druica, E. (2009). The role of the necessity and the opportunity entrepreneurship in economic development. *Annals of Faculty of Economics*, 2(1), 242–245.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: where are we today and where should the research go in the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1–14.
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: a review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165–190.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1986). The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. In R. R. Ronstadt, J. Hornaday, R. Peterson, & K. W. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 628–639). Massachusetts: Babson College.
- Das, T. K., & Teng, B. (2001). Strategic risk behavior and its temporalities: between risk propensity and decision contest. *Journal of Management Studies*, 38(4), 515–534.
- Dias, M. C. (2015). *O contributo do contexto macroeconómico para o fomento do empreendedorismo: uma análise crítica do caso europeu*. Porto: Universidade do Porto. Dissertação de Mestrado.
- Fontenele, R. E. S. (2010). Empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico: evidências empíricas. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(6), 1094–1112.
- Forte, S. H. A. C., Sobreira, M. C., & Oliveira, O. V. (2015). Uso e percepção de licitude de práticas ilegais ou antiéticas de sobrevivência de micro e pequenas empresas. *Revista Ibero-Americana de Estratégia (RIAE)*, 14(3), 93–109.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*. London: Autor.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor: 2011 Global Report*. London: Autor.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*. London: Autor.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report*. London: Autor.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: 2014 Global Report*. London: Autor.
- Grabble, J. E., & Lytton, R. H. (1998). Investor risk tolerance: testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors. *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 61–73.
- Hafer, R. W. (2013). Entrepreneurship and state economic growth. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 2(1), 67–79.
- Hindle, K. (2010). How community context affects entrepreneurial process: a diagnostic framework. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(7/8), 599–647.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2), 45–62.
- Holtz-Eakin, D., & Kao, C. (2003). Entrepreneurship and economic growth: the proof is in the productivity. *Center for Policy Research Working Paper*, n. 50. Nova York: Syracuse.
- Hung, K., Tangpong, C., & Li, J. (2012). Robustness of general risk propensity scale in cross-cultural settings. *Journal of Managerial Issues*, 24(1), 78–96.
- IBPT. (2013). Cálculo do IRBES. Recuperado em 29 janeiro, 2016 de <https://goo.gl/SMBFGG>

- Jandhyala, B. G. (1992). From economic growth to human development: a commentary on recent indexes of development. *International Journal of Social Economics*, 19(2), 31–42.
- Kannadhasan, M., Aramvalarthan, S., & Kumar, B. P. (2014). Relationship among cognitive biases, risk perceptions and individual's decision to start a venture. *Decision*, 41(1), 87–98.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12–25.
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. A. (2002). *Metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Atlas.
- Souza, E. C. L., & Lopez Júnior, G. S. (2011). Empreendedorismo e desenvolvimento: uma relação em aberto. *Revista de Administração e Inovação*, 8(3), 120–140.
- Luetkenhorst, W. (2004). Corporate social responsibility (CSR) and the development agenda: Should SMEs care? *SME Technical Working Paper Series*, 13. Viena: United Nations Industrial Development Organization.
- Machado, C. G., Cruz, D. B. F., Chinellato, F. B., & Silva, L. C. F. (2015). Empreendedorismo em cenários complexos: uma visão da realidade atual e futura no Brasil a partir de análise comparativa. *Revista de Administração IMED*, 5(2), 153–165.
- Marcotte, C. (2012). Measuring entrepreneurship at the country level: a review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3/4), 174–194.
- Marshall, A., & Ojiako, U. (2015). A realist philosophical understanding of entrepreneurial risk-taking. *Society and Business Review*, 10(2), 178–193.
- Miller, D., Kets De Vries, M. F. R., & Toulouse, J. (1982). Top executive locus of control and its relationship to strategic-making, structure, and environment. *Academy of Management Journal*, 25(2), 237–253.
- Minello, I. F., & Scherer, I. B. (2014). Características resilientes do empreendedor associadas ao insucesso empresarial. *Revista de Ciências da Administração*, 16(38), 228–245.
- Moron, C. R. (2015). *Instituições e empreendedorismo: diferentes regras para o mesmo jogo*. São Paulo: Universidade de São Paulo. Dissertação de Mestrado.
- Mortensen, D. (2005). Growth, unemployment, and labor market policy. *Journal of the European Economic Association*, 3(2/3), 236–258.
- Nassif, V. M. J., Ghobril, A. N., & Amaral, D. J. (2009). Empreendedorismo por necessidade: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. *Pensamento Real*, 24(1), 143–168.
- Nogami, V. K. C., & Machado, H. V. (2014). Análise da atividade empreendedora dos países ibero-latino-americanos de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM). *Latin American Journal of Business Management*, 5(1), 83–108.
- Nogami, V. K. C., Medeiros, J., & Faia, V. S. (2014). Análise da evolução da atividade empreendedora no Brasil de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) entre os anos de 2000 e 2013. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 3(3), 31–76.
- Öner, M. A., & Kunday, Ö. (2016). A study on Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship in Turkey: 2006–2013. *Technological Forecasting & Social Change*, 102, 62–71.
- PNUD. (2016). Desenvolvimento humano e IDH. Recuperado em 04 janeiro, 2016 de <http://www.pnud.org.br/IDH/DH.aspx>
- Porter, M. E. (1992). *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus.
- Quader, M. S. (2012). A characteristic model of successful women entrepreneurs in the UK. *Journal of Services Research*, 12(1), 89–114.
- Rocha, E. L. C. (2014). Oportunidade ou necessidade? Um estudo do impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico. *Revista Gestão em Análise*, 3(1/2), 31–46.
- Røed, K., & Skogstrøm, J. F. (2014). Job loss and entrepreneurship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76(5), 727–744.
- Sarfati, G. (2013). Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. *Revista de Administração Pública*, 47(1), 25–48.
- Schumpeter, J. A. (1961). *Teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Severino, A. J. (2002). *Metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Cortez.
- Tang, L., & Koveos, P. E. (2004). Venture entrepreneurship, innovations entrepreneurship, and economic growth. *Journal of Development Entrepreneurship*, 9(2), 161–171.
- Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 50(3), 264–290.
- Valdez, M. E., Doktor, R. H., Singer, A. E., & Dana, L. (2011). Impact of tolerance for uncertainty upon opportunity and necessity entrepreneurship. *Human Systems Management*, 30, 145–153.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321.
- Wang, Y., & Poutziouris, P. (2010). Entrepreneurial risk taking: empirical evidence from UK family firms. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(5), 370–388.
- Wenhong, Z., & Liuying, F. (2010). The impact of entrepreneurial thinking system on risk-taking propensity and entrepreneurial behavior. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 2(2), 165–174.
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9/10), 756–780.
- Zagler, M. (2009). Economic growth, structural change, and search unemployment. *Journal of Economics*, 96(1), 63–78.
- Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurial risk taking in family firms. *Family Business Review*, 18(1), 23–40.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: a meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381–404.