

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO: O PERFIL DA AMÉRICA LATINA

MILLENA BIFF

UNESC / Curso de Administração com linha de formação específica em Comércio Exterior, Brasil
millenabiff@outlook.com

JULIO CESAR ZILLI

UNESC / Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico - PPGDS, Brasil
zilli42@hotmail.com

ADRIANA CARVALHO PINTO VIEIRA

UNESC / Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico - PPGDS, Brasil
dricpvieira@gmail.com

RESUMO

O estudo objetivou compreender o perfil do empreendedorismo e inovação na América Latina. A pesquisa quanto aos fins se caracteriza como descritiva, e bibliográfica e documental, quanto aos meios de investigação. O relatório do Banco Mundial “*Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*” e publicações da Comissão para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) foram utilizadas como fonte para a coleta dos dados, por meio de uma abordagem qualitativa. Os resultados apontam que a porcentagem de empreendedores na população da América Latina é maior que em outros países e regiões comparadas, bem como a porcentagem de empresas formais também é elevada. Com relação ao perfil empreendedor, destaca-se um número elevado de empresários na região, com ênfase para o gênero masculino. Esses empresários investem mais em negócios informais do que países desenvolvidos, porém, os valores investidos são menores. Em detrimento de uma oportunidade, 30% da população que compõe a força de trabalho pretende abrir um negócio nos próximos três anos. As pessoas percebem oportunidades e tem as capacidades necessárias para iniciar novos empreendimentos, porém, o medo de fracassar é considerável e pode impedir o início desses negócios. Quanto ao perfil de inovação, observou-se que as empresas latinas introduzem produtos novos com menos frequência que as empresas de outras economias similares, a gestão dos empreendedores de alta qualidade é deficitária, as empresas investem pouco em P&D e o investimento em patentes está abaixo do nível de referência. Os países latino-americanos investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas e o financiamento de P&D continua altamente concentrado em instituições públicas (agências governamentais e universidades), com menor exportação de tecnologias que outros países.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Inovação. América Latina.

1 INTRODUÇÃO

No atual mundo globalizado é possível observar que algumas economias se sobressaem a outras e, portanto, essas economias que não se evidenciam devem buscar maneiras para fortalecimento, crescimento e aperfeiçoamento de seus produtos e serviços perante o mercado mundial. Uma dessas maneiras pode ser o empreendedorismo, que proporciona empregos e produtos e serviços melhores para a sociedade, principalmente quando aliado à inovação, até porque empresas que não inovam e nem mudam o que oferecem correm o risco de ser superadas pelas que o fazem (BESSANT; TIDD, 2009).

Ou ainda conforme aponta Schumpeter (1985) o empreendedorismo está associado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades. Ele é quem destrói a ordem econômica existente por meio da introdução de novos bens no mercado, pela criação de novas formas organizacionais ou pelo uso de novos materiais. Assim, tal processo é definido pelo autor como “destruição criativa”.

A América Latina é uma região muito rica em recursos naturais, mas seus países não estão entre os mais desenvolvidos (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014). Além disso, esta região presenciou um crescimento econômico e social relevante a partir dos anos 2000, mas vem decrescendo nos últimos anos (LEDERMAN *et al.*, 2014).

Para que estas economias latino-americanas, em sua maioria exportadoras de *commodities*, voltem a crescer em um progresso contínuo, se faz necessário um maior investimento em inovação e produtividade. Os empreendedores estão ligados a esse processo, tendo em vista que são eles que percebem as oportunidades existentes e aproveitam-nas. Assim, estudar os empreendedores latino-americanos é importante para que se detectem as mudanças que devem ser realizadas na mentalidade empreendedora desses.

Desta forma, o presente estudo teve como objetivo identificar o papel do empreendedorismo e inovação na América Latina.

Para melhor compreensão, é necessário entender o conceito de América Latina. No entendimento de Souza (2012) há muito tempo esse conceito é motivo de debates, interpretações divergentes e não há consenso sobre quem introduziu-o. Conforme Farret e Pinto (2001, p.30) “é muito difícil determinar quais países compõem-na, ou quais os critérios utilizados para classificar este ou aquele país americano como integrante dessa denominação”.

Para Bethell (2009) o termo é de origem francesa, derivado da terminologia *Amérique Latine*, usado primeiramente no século XIX por intelectuais franceses para justificar o imperialismo francês no México sob domínio de Napoleão III. Contudo, na interpretação de Morse (1988), Napoleão III só utilizou esse termo quase quatro séculos depois do descobrimento das índias ocidentais, como parte de um discurso “geoideológico” para uma suposta unidade linguística, cultural e racial dos povos latinos, de forma a se contrapor aos germânicos, anglo-saxões e eslavos. Para Feres Junior (2004) esse termo foi usado pela primeira vez em 1856, em um poema chamado “*Las dos Américas*” de José Maria Torres de Caicedo.

Quanto as definições e uso do termo, o Instituto de Estatística da Unesco – UIS (2001) afirma que a “América Latina”, geralmente, se refere ao conjunto de países da América Continental e Caribe cujos habitantes falam espanhol e português. Contudo, D’Araujo (2006) tem outro ponto de vista. Para o autor, fazem parte da América Latina os países abaixo do Rio Grande, rio que separa os Estados Unidos da América do México, dos quais, além do México, sete países na América Central, 12 na América do Sul e 14 países do Caribe compõem o conjunto latino-americano.

Muitas vezes, para não haver dúvida quanto aos países participantes, autores utilizam a expressão “América Latina e Caribe”, englobando a região caribenha. Mesmo assim, ainda há divergência nos conceitos. A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura – FAO (2015) afirma que essa região compreende 46 países, territórios dependentes e departamentos ultramarinos. No entanto, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - UNDP (2015) considera 42 países e territórios.

Nesse sentido, Bohoslavsky (2009) afirma que os parâmetros utilizados para classificar a região latino-americana são duvidáveis, até porque o próprio Estados Unidos da América tem muitos habitantes que falam espanhol como seu primeiro idioma, e cerca de 20% da população do país tem origem hispano-americana, e não é incluindo nesta lista de países. Além disso, o autor ressalta que definir a América Latina como um lugar onde se falam as línguas dos países colonizadores parece ser algo para não incentivar o

desenvolvimento de políticas emancipatórias, eternizando a relação de subordinados as metrópoles europeias.

A partir deste cenário, para as análises do presente trabalho e melhor assimilação do conteúdo abordado, adotou-se 20 países como América Latina, dentre eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Equador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela. Os países selecionados não apresentam as mesmas características no que diz respeito ao tamanho de suas populações, estrutura e distribuição etária, bem como apresentam significativas diferenças na renda média de sua população e sua distribuição na sociedade (UIS, 2001). Nesses países se observa as diferentes heranças culturais, diferenças linguísticas, etnias variadas e cultura rica e diversificada, porém, em contrapartida, “são, em geral, países com uma dívida social imensa, com déficit democrático, déficit de direitos e com problemas na economia muito mais graves do que os do primeiro mundo” (D’ARAUJO, 2006, p.1).

Metodologicamente, quanto aos fins, este estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva, e, quanto aos meios de investigação, como bibliográfica e documental (ANDRADE, 2002; GIL, 2007). A pesquisa bibliográfica e documental envolveu livros, artigos, publicações e estudos sobre a região latino-americana, com destaque para o estudo de Lederman *et al* (2014) do *World Bank*, intitulado “*Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*”. Os dados coletados envolveram as características dos empreendedores latino-americanos, bem como suas peculiaridades, além de dados econômicos e sobre investimento em inovação, sendo que esses dados foram coletados em publicações anteriores a 2015, contando também com a participação de publicações da Comissão para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

O artigo foi estruturado em quatro seções: a primeira é a introdução, a segunda apresenta um contexto econômico latino-americano, a terceira apresenta os resultados da pesquisa, abordando o empreendedorismo e inovação na América Latina e, por fim, as considerações finais e as referências.

2 CONTEXTO ECONÔMICO LATINO-AMERICANO

De acordo com Gwynne e Cristobal (2014), a globalização pode ser associada a uma série de mudanças econômicas, políticas, sociais e culturais na sociedade latino-americana. Nesse sentido, é importante demonstrar a relação que a globalização teve nos últimos anos com estes países. Assim, no âmbito internacional, a Tabela 1 demonstra a balança comercial da América Latina do período de 2006 a 2013.

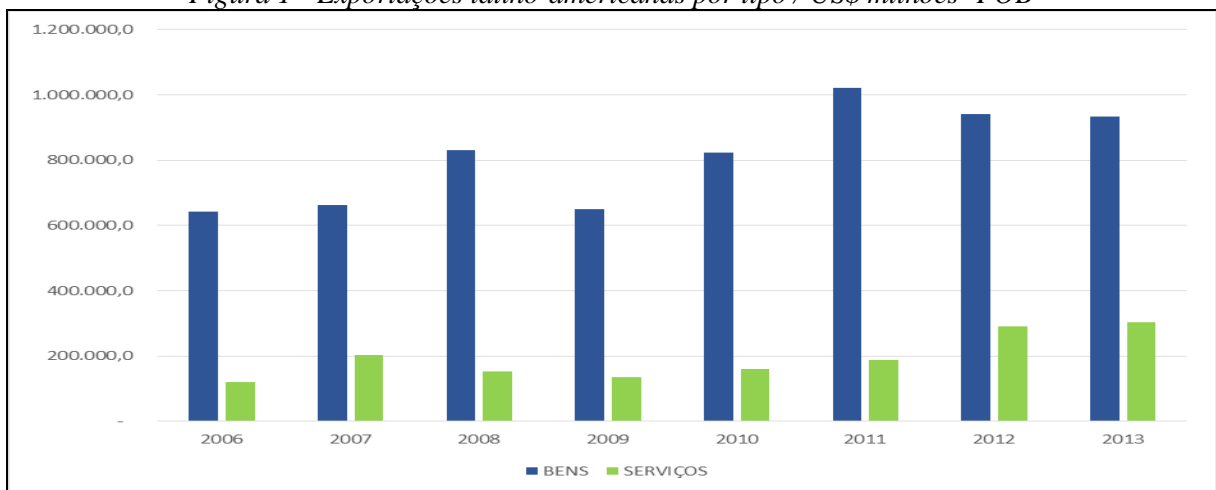
Tabela 1 – Balança comercial latino-americana em milhões de dólares FOB.

ANO	EXPORTAÇÃO	% PART	IMPORTAÇÃO	% PART	CORRENTE	SALDO
2006	762.849,8	52,7	685.798,9	47,3	1.448.648,7	77.050,9
2007	864.835,3	51,3	819.395,4	48,7	1.684.230,7	45.439,9
2008	983.060,8	50,1	977.600,0	49,9	1.960.660,8	5.460,8
2009	784.272,2	50,7	762.761,9	49,3	1.547.034,1	21.510,3
2010	985.168,4	50,0	986.374,5	50,0	1.971.542,9	- 1.206,1
2011	1.210.584,6	50,1	1.205.928,6	49,9	2.416.513,2	4.656,0
2012	1.232.584,3	49,4	1.260.099,0	50,6	2.492.683,3	- 27.514,7
2013	1.235.689,3	48,7	1.299.137,2	51,3	2.534.826,5	- 63.447,9
TOTAL	8.059.044,7	50,2	7.997.095,5	49,8	16.056.140,2	61.949,2

Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Dessa forma, é perceptível que, no decorrer do período analisado, foi crescente o intercâmbio de bens e serviços dos países considerados latino-americanos, ou seja, houve um aumento dos bens e serviços que as nações comercializaram entre si e com os outros países ao redor do mundo. Visualiza-se também que nos últimos anos as importações têm uma tendência crescente, com uma maior participação na balança comercial quando comparadas às exportações. Isso significa que a América Latina, ultimamente, está adquirindo mais produtos e serviços do que outros países. Dos totais apresentados das exportações da região ao longo dos anos é possível distinguir quais valores são advindos da venda de bens e quais são da venda de serviços, conforme pode ser verificado na Figura 1.

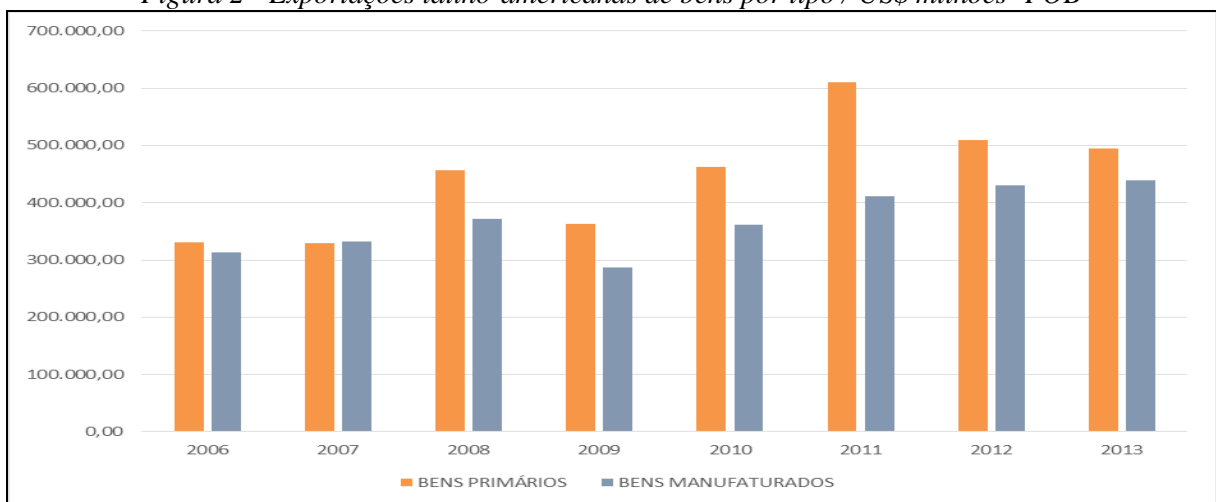
Figura 1 - Exportações latino-americanas por tipo / US\$ milhões- FOB



Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Os bens representam a maior parte das exportações que a América Latina faz para os outros países e entre si. Estes bens são divididos em bens primários, que não sofreram transformações, e bens manufaturados, que sofreram. A Figura 2 demonstra esse panorama das exportações latino-americanas.

Figura 2 - Exportações latino-americanas de bens por tipo / US\$ milhões- FOB



Fonte: Adaptado de CEPAL (2014).

Nesse cenário, é perceptível que nos dois primeiros anos analisados (2006 e 2007), os bens primários e manufaturados tiveram aproximadamente a mesma representação no total de

bens. Contudo, ao longo dos anos, houve um aumento das vendas de bens primários, com seu auge em 2011.

É importante ressaltar que as exportações de *commodities* minerais e agrícolas suprem uma grande parte da poupança e do investimento necessário para o desenvolvimento econômico da América Latina. Os países latino-americanos dependem fortemente das divisas geradas pelas exportações de *commodities*, haja visto que com elas fazem a troca por alimentos, tecnologia e pesquisa e desenvolvimento; peças-chaves para o seu crescimento econômico. Assim, para impulsionar essas economias a se expandirem ou terem um rápido desenvolvimento, geralmente é necessário um aumento na taxa de extração de recursos naturais para vender mais nos mercados internacionais (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Nesse sentido, apontam Gwynne e Cristobal (2014) que a América Latina tem servido como uma periferia de recursos para a economia mundial desde os tempos coloniais. Nessa época, explica Quijano (2005), os colonizadores extraíam minerais preciosos (ouro e a prata) e vegetais preciosos (tabaco, cacau e batata) por meio de mão-de-obra escrava, servos e de seus respectivos mestiços.

Nesse cenário, a América Latina é uma região extremamente rica em recursos naturais, o que poderia fazer com que ela estivesse entre os países mais desenvolvidos do mundo, porém, não é o cenário que se apresenta nos dias atuais. Ainda, várias iniciativas políticas apoiadas em ideias que visam quebrar a dependência do continente em matéria de desenvolvimento dos recursos, não são totalmente bem-sucedidas. Assim, os países permanecem na periferia da economia mundial - em grande parte dependentes dos centros globais de bens de consumo e de mercados para seus produtos primários (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Sobre esses produtos primários, Gwynne e Cristobal (2014) apontam que alguns dados econômicos sugerem que as exportações de produtos primários renováveis e não-renováveis tornaram-se menos importantes ao longo do tempo. Em 1970, as exportações foram responsáveis por 89,2% do valor total das exportações regionais. Porém, em 2000, este número baixou para 42%. Em termos nominais, as exportações de valores e volumes de produtos primários continuam a aumentar, mas em termos reais não. Destaca-se que as exportações industriais aumentaram substancialmente em vários países, principalmente México e Brasil, que juntos representam cerca de 64% do valor de todas as exportações da América Latina (GWYNNE; CRISTOBAL, 2014).

Bárcena (2014) aponta que, com exceção do México e da América Central, a região tem pouca participação nas três cadeias de valores conhecidas como: Fábrica América do Norte, Fábrica Europa e Fábrica Ásia. A região não é um importante fornecedor de bens intermediários não primários para qualquer uma destas cadeias, nem é um grande importador de bens intermediários dos países participantes. O México é uma exceção, já que produtos de média tecnologia representam uma grande parte de suas exportações de bens intermediários aos seus parceiros do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). Ao mesmo tempo, a integração do país na Fábrica América do Norte é principalmente na exportação de bens finais produzidos a partir de insumos importados, com pouco valor agregado no mercado interno.

Ainda sobre a relação da América Latina com a globalização, segundo Ayerbe (2002), após a década de 1980, a liberalização política e econômica veio a ser uma tendência predominante na região, com o fortalecimento da hegemonia dos setores favoráveis ao mercado e à iniciativa privada. Com o fim da Guerra Fria foi reforçada a posição latino-americana como uma região autônoma e com seus projetos políticos independentes (SOUZA, 2012).

E, de acordo com Stallings e Peres (2002), nos últimos dez a quinze anos, a América Latina e o Caribe passaram pela transformação de política econômica mais representativa

desde a Segunda Guerra Mundial. Por meio de uma série de reformas estruturais, muitos países deixaram de ser economias fechadas, subjugadas pelo Estado, características do modelo de industrialização por substituição de importação, para economias mais orientadas pelo mercado e mais abertas ao resto do mundo.

Aspectos complementares do processo beneficiaram à estabilidade macroeconômica, especialmente pelas taxas de inflação mais baixas e os crescentes gastos na área social. Os mentores das políticas possuíam expectativas de que essas mudanças acelerariam o crescimento da economia e aumentariam os ganhos de produtividade e, simultaneamente, levariam à criação de mais empregos e de maior igualdade (STALLINGS; PERES, 2002).

A industrialização da América Latina acompanha o padrão que predomina nos países capitalistas avançados na fase de expansão das duas primeiras décadas posteriores à Segunda Guerra Mundial: ênfase no setor de bens de consumo duráveis, metal-mecânica e de indústria química e a utilização do petróleo como principal fonte energética (AYERBE, 2002).

Segundo o Instituto de Estatística da Unesco (2001) as décadas de 1960 e 1970, na América Latina, foram caracterizadas pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* a uma taxa média anual de 2,5 e 3,5%, respectivamente, porém, nos anos oitenta e noventa houve uma crise econômica geral. A renda real *per capita* declinou na década de oitenta e somente aumentou relativamente no período entre 1990 e 1999, a uma taxa média anual de cerca de 1%. A provável causa destes vinte anos de estagnação do crescimento da renda *per capita* foi a euforia econômica dos anos sessenta e setenta, que levou essas economias a contraírem um endividamento externo inviável (UIS, 2001).

Na década de 1970, os preços das *commodities*, das quais dependem fortemente essas economias (principalmente agrícolas e minerais) caiu drasticamente como resultado da recessão global que estava para surgir na década seguinte (UIS, 2001). Lederman *et al* (2014) também apresentam que as principais economias da América Latina experimentaram um baixo crescimento ao longo de décadas anteriores a 2000. No início do século XX, uma média simples do produto interno bruto *per capita* da região foi cerca de 38% do que foi o dos Estados Unidos. Em 2012, esta relação foi cerca de 35%. A variação significa que por mais de 110 anos, as grandes economias da América Latina e Caribe cresceram a um ritmo mais lento do que os Estados Unidos e, mais importante, não foram capazes de aproveitar seu relativo subdesenvolvimento por se aproximar dos Estados Unidos e outras economias desenvolvidas que se tornaram as fontes de novas tecnologias.

Na década de 2000, de modo geral, a situação econômica dos países da América Latina e do Caribe foi relativamente favorável, com um crescimento generalizado e sustentando do PIB *per capita*, o que somente foi interrompido pela crise financeira internacional iniciada em 2008 (UNESCO, 2012).

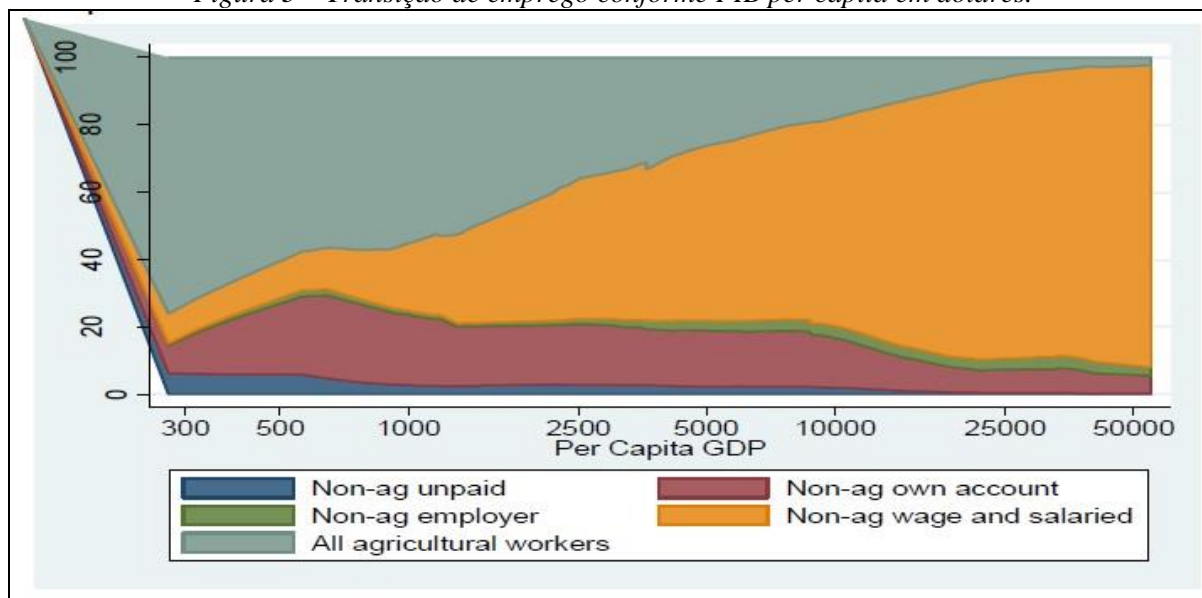
Antes da crise, dados apontados pela Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (CEPAL) estimaram um crescimento médio anual do PIB de cerca de 5% para os países da região (UNESCO, 2012). Ainda, corroborando a este cenário, segundo a Organização Internacional do Trabalho – OIT (2013), a perda de dinamismo econômico impactou o mercado de trabalho na América Latina e no Caribe. Em 2013, os indicadores de trabalho revelaram um estancamento do progresso que caracterizou os anos anteriores. Salários cresceram menos do que em anos anteriores, a informalidade não foi reduzida, a produtividade cresceu abaixo da média mundial e aumentou o desemprego entre os jovens nas áreas urbanas.

3 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

3.1 EMPREENDEDORISMO NA AMÉRICA LATINA

Segundo Lederman *et al* (2014) empreendedores exitosos prosperam em ambientes economicamente propícios, pois assim eles se arriscam, investem em inovação e estimulam a produtividade. Nesse sentido, a Figura 3 demonstra a transição do trabalho autônomo ao emprego assalariado, que também está ligado ao crescimento econômico. É possível visualizar que o panorama do emprego muda quando o Produto Interno Bruto (PIB) aumenta ou diminui.

Figura 3 – Transição de emprego conforme PIB per capita em dólares.



Fonte: Gindling e Newhouse (2012).

Assim, até aproximadamente US\$2.000 de produto interno bruto (PIB) *per capita*, os trabalhadores agrícolas constituem a maioria da população ativa, seguidos dos profissionais autônomos que não são agricultores e depois pelas pessoas assalariadas que não trabalham com agricultura. A partir desse valor, o emprego assalariado aumenta gradualmente e se transforma no tipo de emprego mais importante quando se alcança um nível de PIB *per capita* de mais ou menos US\$5.000 (LEDERMAN *et al*, 2014).

Desse modo, sabendo que o PIB médio da América Latina, em 2013, foi de US\$9.114,5 (CEPAL, 2015), a mesma estaria em uma situação onde aproximadamente 60% da população é assalariada, 20% são trabalhadores agrícolas e o restante dividido entre as demais classificações.

Dessas demais classificações, uma que merece destaque é a de “empregadores não agrícolas”, aparecendo com pequena parcela (em verde) em todos os PIB analisados. No entanto, há um leve crescimento conforme o PIB aumenta. Empregadores não-agrícolas são as pessoas que abrem empresas e fornecem empregos formais as pessoas e, também, na maioria das vezes, são os que tiveram mais acesso à educação (GINDLING; NEWHOUSE, 2012).

A Tabela 2 demonstra o percentual de pessoas da força de trabalho latino-americana que, em 2014, são donos e gerentes de empresas que funcionam há pelo menos três anos e meio, bem como demonstra o percentual da força de trabalho que não está envolvida com atividades empreendedoras e tem a intenção de ser empreendedores nos próximos três anos.

Tabela 2 – Percentual de propriedade e intenção empreendedora - 2014

Países	Propriedade	Intenção
Argentina	9,1	27,8
Bolívia	7,6	46,9

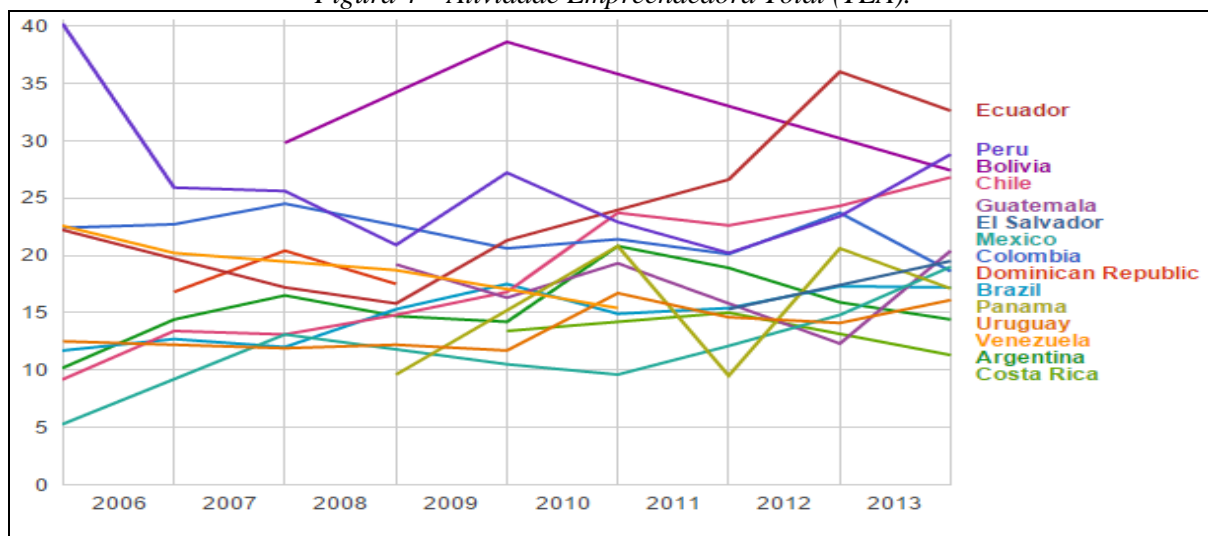
Brasil	17,5	24,5
Chile	8,8	50,1
Colômbia	4,9	47
Costa Rica	2,5	29
El Salvador	12,7	23,1
Equador	17,7	43,1
Guatemala	7,4	35,8
México	4,5	17,4
Panamá	3,4	19,7
Peru	9,2	50,6
Uruguai	6,7	24,8
Média da região	8,62	33,83

Fonte: Adaptada de GEM (2015).

Pode-se perceber que, em 2014, nos países analisados, a porcentagem de donos e gerentes de empresas está entre 2,5% e 17,7%, esse último alcançado pelo Equador. Com exceção deste índice e o do Brasil, os demais países têm percentuais de menos de 15%. A média da taxa de propriedade da região é de 8,62%. Ao contrário do esperado pelo PIB *per capita* da região, a América Latina é uma região de empreendedores, havendo um elevado número de empresários em comparação com outros países (LEDERMAN *et al*, 2014). Além disso, Lederman *et al* (2014) afirma que o grande número de empreendedores não é um simples reflexo de um grande setor informal, pois o percentual de empresários cujas empresas estão registradas formalmente também é alto na América Latina.

Ainda, a partir da análise dos dados, verifica-se que cerca de 30% das pessoas que compõem a força de trabalho e ainda não estão envolvidas com empreendedorismo pretendem abrir um negócio nos próximos três anos. Nesse sentido, conforme constatações anteriores, também se faz importante mostrar a taxa de Atividade Empreendedora Total (*Total Entrepreneurship Activity - TEA*), ou seja, o percentual dos componentes da força de trabalho que estão envolvidos na criação e desenvolvimento de novos negócios (MEZA *et al*, 2008), de acordo com a Figura 4.

Figura 4 – Atividade Empreendedora Total (TEA).



Fonte: GEM (2015).

Segundo Meza *et al* (2008), a média da TEA no mundo é de 9,5% e a América Latina é a região mais empreendedora se comparada com as demais, pois, conforme a Figura 4, possui percentuais acima de 10% na maioria dos países e períodos analisados. Desses novos negócios, também é possível perceber o percentual de homens e de mulheres componentes da força de trabalho que fazem parte da TEA. O Quadro 1 demonstra essa relação de alguns países da América Latina.

Quadro 1 – Percentual de empreendedores iniciantes ou proprietários-gerentes de um novo negócio (por gênero).

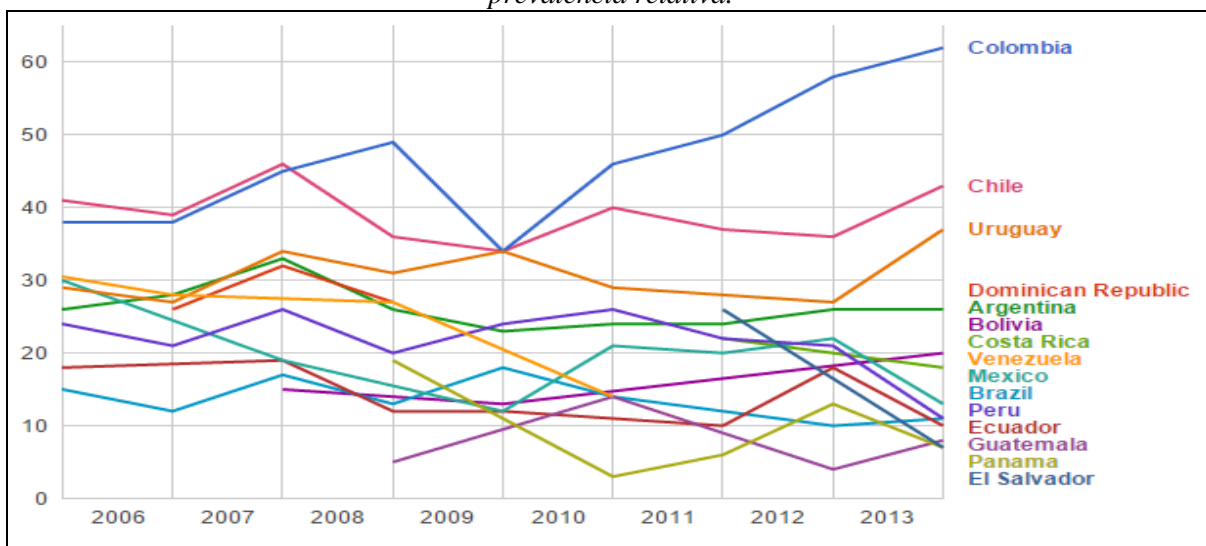
	2010		2011		2012		2013		2014		MÉDIA ANOS	MÉDIA ANOS
AMÉRICA LATINA	17,26	20,65	17,94	22,80	17,18	21,99	17,27	23,90	19,24	23,21	17,78	22,51

Legenda: ■ Mulheres ■ Homens

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do GEM (2015) sobre os seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Peru e Uruguai.

Em todos os anos analisados, o homem foi o que mais esteve presente como empreendedor, o que acontece na maioria dos países do mundo (GEM, 2010). Porém, o percentual de mulheres empreendedoras na região aumentou significativamente em 2014 se comparado com anos anteriores, o que pode indicar que as mulheres estejam se fortalecendo nessa atividade. Também é possível visualizar, por meio da Figura 5, qual o percentual desses empreendedores, homens e mulheres, que esperam crescer nos próximos cinco anos, empregando pelo menos mais cinco novos funcionários.

Figura 5 – Expectativa de crescimento do total de atividade empreendedora em estágio inicial: prevalência relativa.



Fonte: GEM (2015).

Analisando os dados, infere-se que a Colômbia é o país onde os empreendedores mais esperam crescer e fazer novas contratações e, a partir de 2009, esse índice aumentou. No geral, os percentuais latino-americanos estão entre 10 e 40%, o que indica uma taxa não tão diferente dos países desenvolvidos, pois nesses o percentual compreende entre 20 e 40%. Isso significa que a perspectiva de crescimento dos países latino-americanos é similar a dos países mais desenvolvidos.

Apesar de existirem indivíduos abrindo negócios formais, ainda há muitas pessoas que investem informalmente em empreendimentos, ou seja, disponibilizam recursos para negócios

iniciados por outras pessoas, como familiares próximos, parentes, amigos e vizinhos, colegas de trabalho, entre outros; mas não com a compra de ações ou a participação em fundos de investimento (GEM, 2004; ANDREASSI *et al*, 2012).

A Tabela 3 demonstra o percentual da força de trabalho que, em 2012, foram investidores informais, investindo em negócios iniciados por outras pessoas nos últimos três anos, bem como demonstra o valor médio que essas pessoas despenderam.

Tabela 3 - Percentual de investidores informais e valor médio investido (em US\$) - 2012

Países	Percentual (%)	Valor médio investido (em US\$)
Argentina	3,58	8.487,00
Brasil	1,71	6.195,00
Chile	11,30	2.250,00
Colômbia	8,58	3.840,00
Costa Rica	3,48	9.498,00
El Salvador	4,07	4.325,00
Equador	5,44	1.358,00
México	5,44	1.775,00
Panamá	1,50	3.792,00
Peru	6,09	2.232,00
Uruguai	4,68	905,00
Média da região:	5,08	4.059,73

Fonte: Adaptado de Andreassi *et al* (2012).

Países mais desenvolvidos têm taxas menores de investidores informais que os países da América Latina, em torno de 2,60%. Mas os países latino-americanos gastam menos nesses tipos de investimentos. Conforme a Tabela 6, a média da região é de US\$4.059,73, já países com um nível de desenvolvimento mais elevado, investem em torno de US\$40.000,00 (ANDREASSI *et al*, 2012).

Em suma, isso significa que, apesar de os latino-americanos investirem mais em negócios informais que países os desenvolvidos, os valores investidos são menores. Nesse sentido, GEM (2004) afirma que, quando os valores investidos são baixos, os empreendedores, formuladores de políticas e programas, educadores e pesquisadores precisam dedicar mais atenção aos investidores informais, pois sem estes a dinâmica empreendedora sofre significativo desgaste, visto que é graças a eles que muitos negócios conseguem ser iniciados. Desta forma, é importante mostrar o panorama das razões que levam as pessoas a se arriscar no mundo dos negócios na América Latina.

Nesse cenário, conforme apontado por GEM (2015), as pessoas criam empreendimentos por diversas razões e uma delas pode ser a necessidade, ou seja, montar um negócio quando não há melhores opções de trabalho e há a necessidade em se ter renda. Em contraste, empreendimentos podem ser iniciados pelo desejo de manter ou melhorar a renda e independência, e não por não ter outra opção de trabalho. Esta atitude é denominada de empreendedorismo por oportunidade, onde o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio e a persegue.

Na América Latina, a maioria das pessoas abre um negócio por avistar uma oportunidade (50,46%), porém, os percentuais de empreendimentos iniciados por necessidade também são representativos (25,54%), principalmente na Guatemala, onde o empreendedorismo por necessidade é maior que o por oportunidade, com taxas de 41% e 39%, respectivamente (GEM, 2015). Segundo o GEM (2004, p.27) “quanto mais alto for o nível de escolaridade de um país, maior será a proporção de empreendedorismo por

oportunidade”. Ainda com relação à criação de empreendimentos, também é possível perceber o percentual das pessoas componentes da força de trabalho que acham que o empreendedorismo é uma boa opção de carreira, ou seja, algo que as pessoas desejam ser. Segundo Andreassi *et al* (2012) a atividade empreendedora como carreira é fundamental para o desenvolvimento do empreendedorismo. Porém, é importante que ela esteja relacionada ao empreendedorismo por oportunidade e não por necessidade.

Os percentuais latino-americanos de pessoas que pensam que o empreendedorismo é uma boa opção de carreira se encontra entre 60% e 95%, o que indica que mais da metade das pessoas acham que começar um negócio é uma opção de carreira desejável. “Status, respeito, atenção da mídia, aceitação social, oportunidade de desenvolvimento pessoal e enriquecimento certamente são estímulos que motivam os indivíduos a perseguir uma carreira empreendedora” (ANDREASSI *et al*, 2012, p.32). Assim, conforme exposto, pode-se analisar alguns itens que estimulam as pessoas a ter uma carreira empreendedora.

A Tabela 4 demonstra os percentuais da força de trabalho que acreditam que um empreendedor de sucesso, em seu país, possui elevado *status* perante a sociedade; e que afirmam que verão casos de empreendedorismo de sucesso na mídia.

Tabela 4 – Empreendedorismo: alto status e atenção da mídia - 2014

Países	Status	Mídia
Argentina	59,49	63,5
Bolívia	74,5	70,5
Brasil	82	84
Chile	67	66
Colômbia	71	68
Costa Rica	65,49	79,5
El Salvador	65,49	61
Equador	68	79
Guatemala	71	55
México	62	51
Panamá	59	70
Peru	71	71
Uruguai	56	58
Média da região	67,07	67,42

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

Em suma, cerca de 70% das pessoas trabalhadoras concordam que empreendedores de sucesso possuem alto *status* em seu país, sendo o Brasil o país latino-americano que mais afirmou isso. Quanto à atenção da mídia, Brasil, Peru, Equador e Costa Rica foram os países onde o percentual de pessoas que afirmam que observam casos de empreendedorismo de sucesso na mídia foi maior. Ambas médias dos itens analisados foram similares, por volta de 67%, verificando assim a importância que as pessoas dão a esses itens. Com o exposto, percebe-se que a mídia é uma grande divulgadora do empreendedorismo e adquirir alto *status* é algo que os empreendedores conseguem.

As pessoas podem iniciar novos negócios por perceber boas oportunidades e ter as habilidades necessárias e conhecimento para iniciá-los, ou seja, possuir capacidade. Capacidades seriam conhecimentos, habilidades e atitudes que foram desenvolvidas em diversas situações (como a formação superior, a experiência prática) e podem ser utilizadas em situações específicas no trabalho (RUAS, 2005).

A Tabela 5 demonstra o percentual de pessoas componentes da força de trabalho que afirmam identificar oportunidades de iniciar novos negócios na cidade onde vivem, bem como o percentual das que afirmam ter as habilidades necessárias para iniciar um empreendimento. Também demonstra as pessoas que apesar de perceber oportunidades, afirmam que o medo de fracassar as impediria de criar uma empresa.

Tabela 5 – Percepção de oportunidades e capacidades, além do medo do fracasso – 2014.

Países	Oportunidade	Capacidade	Medo fracasso
Argentina	32	58	24
Bolívia	58	73	38
Brasil	56	50	36
Chile	67	65	28
Colômbia	66	57	31
Costa Rica	39	59	37
El Salvador	45	71	35
Equador	62	73	31
Guatemala	45	64	33
México	49	53	30
Panamá	43	54	15
Peru	62	69	29
Uruguai	46	63	27
Média da região	51,54	62,23	30,31

Fonte: Adaptado de GEM (2015).

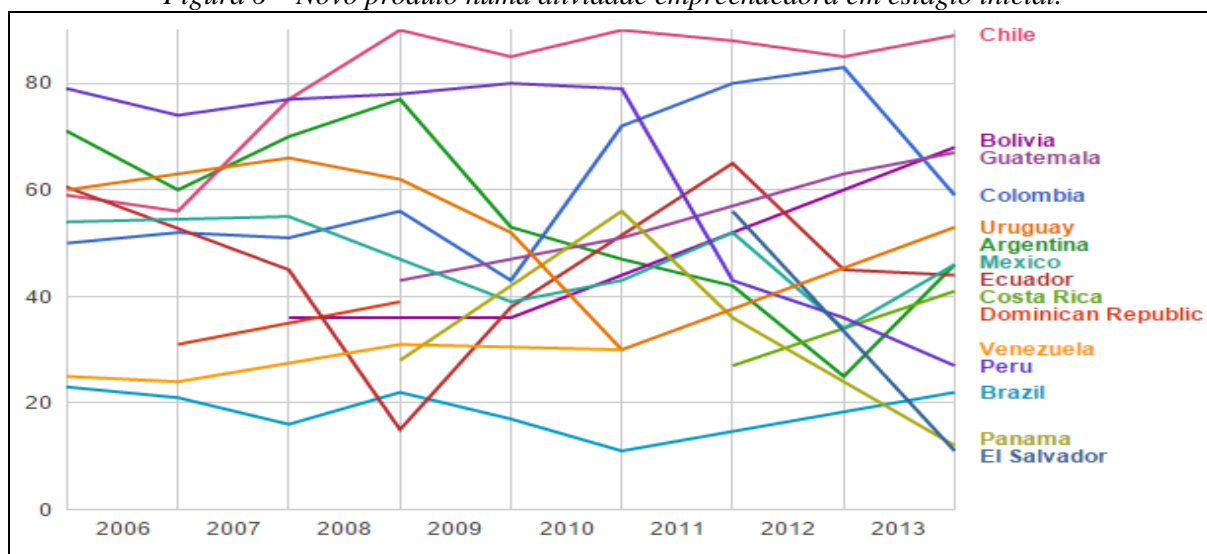
Dessa forma, mais da metade da força de trabalho latino-americana percebe oportunidades, com uma média de 51,54% em 2014, e afirmam ter as capacidades necessárias para iniciá-las. Porém, o medo de fracassar pode ser um dos fatores que impedem esses indivíduos de colocarem essas oportunidades em prática, visto que esse percentual é alto, cerca de 30,31%. Mas, ainda assim, em países desenvolvidos os percentuais de medo de fracasso costumam ser maiores, entre 25 e 55%. Embora se suponha que em países mais desenvolvidos o medo do fracasso seja menor graças a todo o suporte neles existentes para as atividades empreendedoras, o que acontece não é isso. Em virtude de os projetos de empreendedorismo nesses países serem mais inovadores e envolverem maior investimento, o risco tende a ser relativamente mais elevado (ANDREASSI *et al*, 2012).

3.2 INOVAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

As empresas da AL introduzem novos produtos com menos frequência que as empresas de economias parecidas, e também o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e os registros de patentes estão abaixo dos níveis de referência (LEDERMAN *et al*, 2014). A porcentagem de empresas que se envolvem em atividades inovadoras, por meio da inserção de novos produtos foi mais baixa em países latino-americanos que em outros países durante o período de 2006 a 2010, e a Argentina foi o país latino-americano que apresentou maior percentual, com cerca de 70% das empresas introduzindo novos produtos no mercado.

Assim, a Figura 6 demonstra a percepção da introdução de novos produtos do ponto de vista dos empreendedores latino-americanos, apresentando o percentual dos componentes da TEA que indicam que o seu produto ou serviço é novo para, pelo menos, alguns clientes e afirmam não haver muitos concorrentes oferecendo o mesmo produto ou serviço na localidade onde atuam.

Figura 6 – Novo produto numa atividade empreendedora em estágio inicial.



Fonte: GEM (2015).

Denota-se uma grande disparidade na região no quesito de introduzir novos produtos, sendo o Chile o país onde os empreendedores mais indicam que seus produtos são novos, contrastando com o Brasil, país onde há menos produtos novos introduzidos ao longo dos anos. Isso pode indicar também que há poucos concorrentes para as empresas que inserem novos produtos no Chile e mais concorrentes conforme os percentuais vão diminuindo.

Segundo Lederman *et al* (2014), a qualidade da educação na América Latina também pode explicar a falta de inovação na região. A região carece de engenheiros e cientistas, considerados como um capital humano importante para a inovação, visto que são eles que normalmente fazem pesquisas e projetam novos produtos.

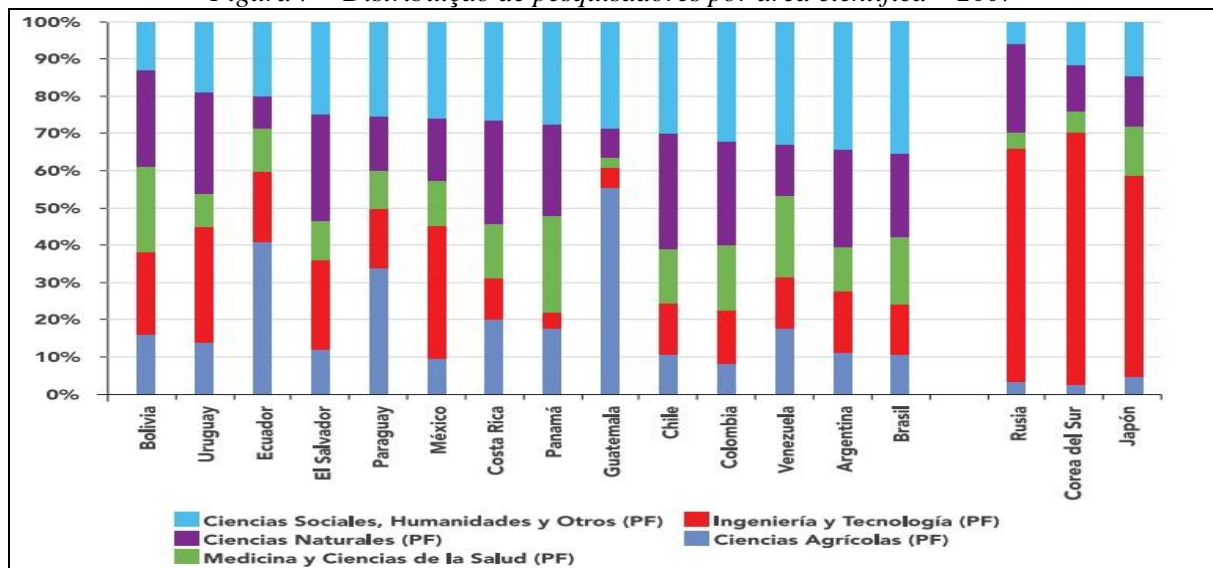
Com exceção de Cuba, o restante dos países latino-americanos investiu percentuais abaixo de 7% de seu PIB em educação em 2013, sendo que o Haiti é o país que menos investe, utilizando menos de 2%. Apesar de vários países investirem o mesmo que países desenvolvidos, o retorno esperado por esse investimento não acontece.

Quanto ao capital humano, a quantidade que um país possui desse é medida por meio da média de anos de escolarização da população ativa e a qualidade da educação, que por sua vez é medida pelos resultados obtidos em provas acadêmicas padronizadas (LEDERMAN *et al*, 2014). Ambas as médias, segundo Ferreira *et al* (2013) são menores na América Latina que em outros países comparados.

A quantidade de engenheiros nos países latino-americanos está abaixo do esperado pelo seu desenvolvimento econômico atual. O número de engenheiros é baixo, inclusive, nos dois países latino-americanos que mais intercambiam bens com o mundo: Brasil e México (LEDERMAN *et al*, 2014). Ainda segundo Lederman *et al* (2014), por razões históricas, as universidades da América Latina sempre enfatizaram os cursos de humanas, direito e disciplinas sociais, econômicas e políticas, o que pode ter restringido sua capacidade de formar engenheiros e cientistas.

Pode ser que os jovens se sintam mais atraídos às disciplinas relevantes para os problemas que passam suas sociedades, o que explicaria porque há tantos sociólogos se formando na América Latina, assim como mais macroeconomistas que microeconomistas. Na Figura 7 fica perceptível essa diferença na área de formação dos pesquisadores.

Figura 7 – Distribuição de pesquisadores por área científica – 2007

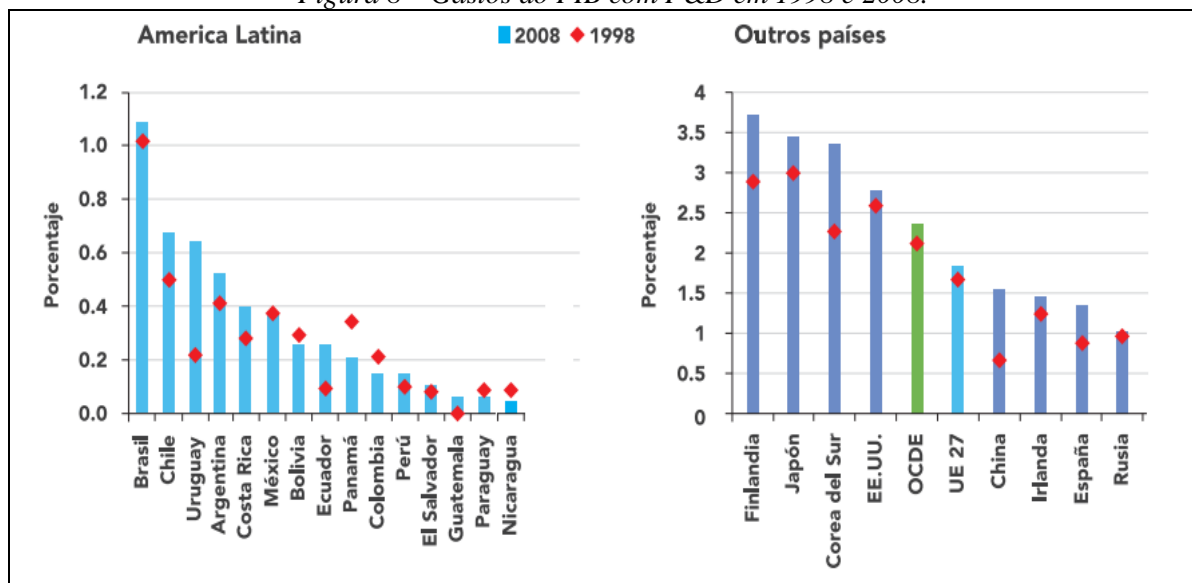


Fonte: Adaptada de BID (2011).

Desta forma, percebe-se que os pesquisadores em economias mais desenvolvidas são, em sua maioria, da área de engenharia e tecnologia, contrastando com os países latino-americanos, que investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas, esta última quase não aparecendo nos países com economias desenvolvidas. A proporção dos pesquisadores que se dedicam a engenharia e tecnologia oscila entre 10% e 30% na América Latina, enquanto que países como Japão e Coreia do Sul registram taxas por volta de 60% (BID, 2011). Lederman *et al* (2014) ainda afirma que as empresas latino-americanas investem pouco em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a atividade de registro de patentes está abaixo dos níveis de referência.

A Figura 8 demonstra os gastos com P&D que os países latino-americanos e outros países tiveram em 1998 e 2008.

Figura 8 – Gastos do PIB com P&D em 1998 e 2008.



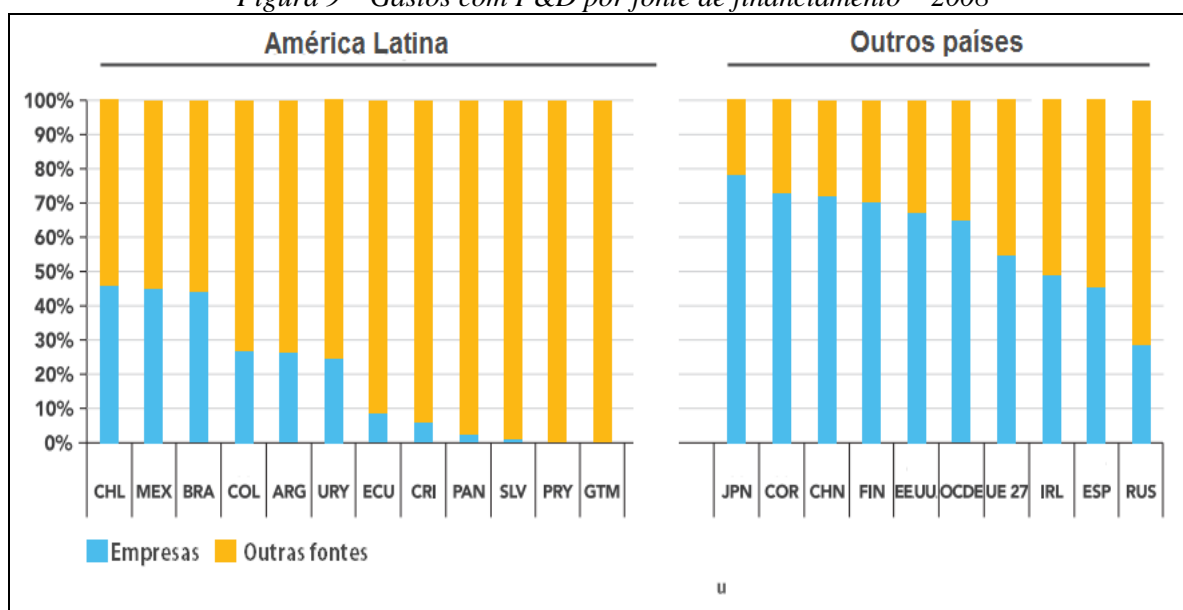
Fonte: Adaptada de BID (2011).

Enquanto que a participação dos gastos com P&D no PIB cresceu nas economias mais avançadas entre 1998 e 2008, nos países da América Latina as melhoras foram modestas (BID, 2011). Ao contrário de economias desenvolvidas, onde a maioria dos países continua a aumentar esse investimento, na América Latina os esforços para melhorar o investimento em P&D estão concentrados em poucos países. Em 2007, 60% das despesas em P&D da região foram do Brasil (BID, 2011).

O BID (2011) ainda afirma que outra característica da América Latina é a falta de participação do setor privado na inovação. O financiamento de P&D continua altamente concentrado em instituições públicas (agências governamentais e universidades) e constitui 59% do investimento total, enquanto na OCDE o número é de 35%.

A Figura 9 demonstra os gastos de alguns países da América Latina por fonte de financiamento, bem como os gastos de outros países para que se possa comparar.

Figura 9 – Gastos com P&D por fonte de financiamento – 2008



Fonte: Adaptado de BID (2011).

Assim, percebe-se que nenhum país latino-americano exposto tem financiamento de mais de 50% advindo de empresas, enquanto que nos outros países, em sua maioria, predominam esse tipo de financiamento. Dessa forma, fica visível como é importante as empresas se conscientizarem acerca da importância do investimento em P&D para a sua competitividade. A região ainda é muito dependente de outras fontes para investir em P&D, necessitando ser mais independente. A América Latina é muito empreendedora, mas se esses empreendedores não buscarem formas de se fortalecer e se diferenciar, não poderão competir em mercados internacionais e, possivelmente, suas empresas não durarão muito tempo no mercado.

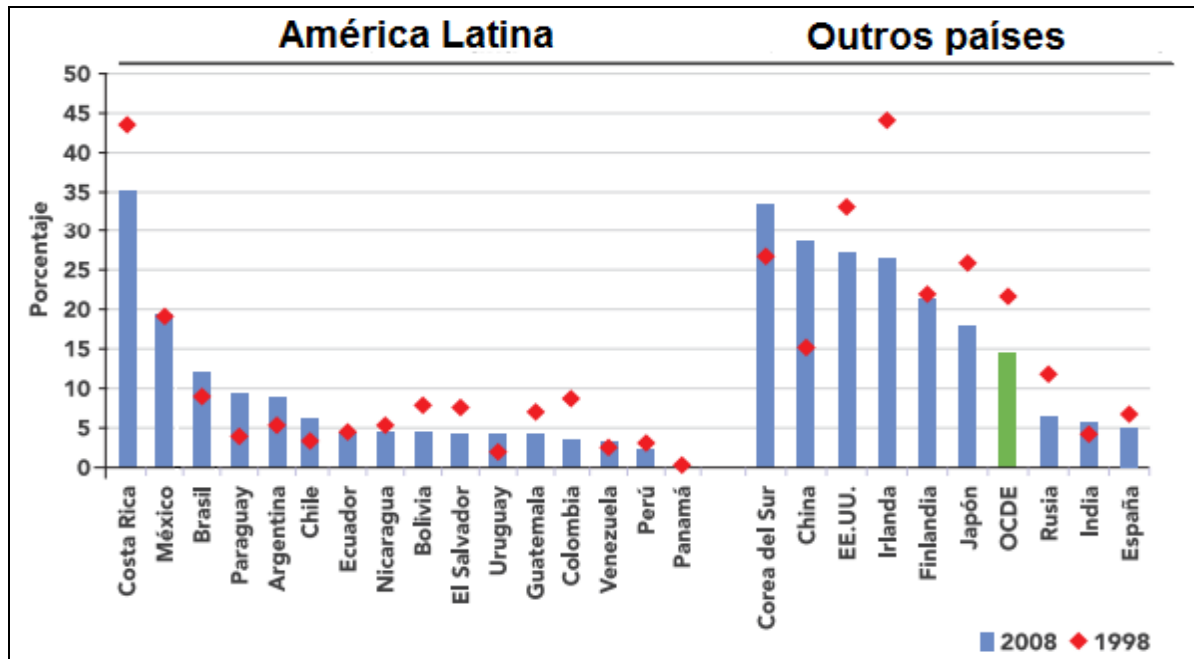
Sobre os registros de patentes, também se faz necessário analisá-los para que se tenha entendimento de como está a criação de novos produtos e tecnologias na América Latina.

Não há nenhum país na América Latina que o número de patentes se aproxima do nível de países de alta renda; além disso, a maioria dos países latino-americanos registraram menos patentes que países com renda similar. O Brasil, por exemplo, registrou apenas cinco patentes por milhão de pessoas entre 2006 e 2010, metade do valor *per capita* da China (10) e pouco menos de um quarto do nível *per capita* da Bulgária (22) (LEDERMAN et al, 2014).

Pode-se dizer que o acesso a novos mercados através do comércio também é um dos sintomas do empreendedorismo transformador. Em mercados de exportação prosperam

apenas as empresas com o melhor desempenho, tanto é que a maioria das empresas que entram nos mercados de exportação não sobrevive mais de um ano (LEDERMAN *et al*, 2014). A partir deste cenário, no âmbito das exportações de tecnologia, a Figura 10 apresenta os percentuais de exportação desses produtos manufaturados nos países latino-americanos e outros países.

Figura 10 – Exportações de alta tecnologia (porcentagem de exportações manufaturadas) nos anos de 1998 e 2008.



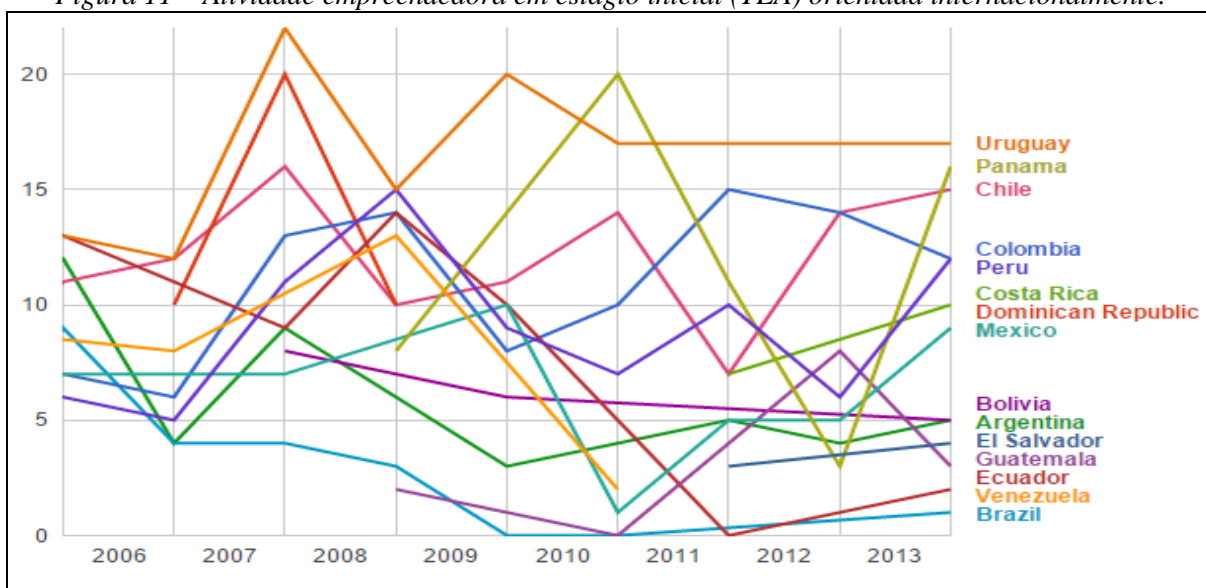
Fonte: Adaptado de BID (2011).

Dessa forma, fica perceptível que a maioria dos países latino-americanos exporta menos tecnologias que outros países. Apesar da Costa Rica ter uma porcentagem de 30% de exportação desses produtos no ano de 2008, em 1998 ela exportou quase 45%, o que indica que suas exportações de tecnologia decaíram.

No geral, a América Latina exportou menos de 15% durante os dois anos analisados, enquanto que países como a China e a Irlanda e os participantes da OCDE exportaram mais de 15%. Assim, conforme mencionado no contexto econômico da região, a América Latina é uma grande exportadora de bens primários, não se sobressaindo nas exportações de bens manufaturados, principalmente de alta tecnologia.

Ainda sobre as exportações, na percepção dos próprios empreendedores, a Figura 11 demonstra o percentual da TEA que indica que pelo menos 25% dos seus clientes são de outros países, independentemente do tipo de produto exportado, promovendo a visualização dos negócios novos ou em desenvolvimento que possuem clientes internacionais.

Figura 11 – Atividade empreendedora em estágio inicial (TEA) orientada internacionalmente.



Fonte: GEM (2015).

Percebe-se que, quando os negócios são novos ou estão em recente desenvolvimento, menos de 20% dos clientes da região são internacionais. O Brasil foi o país que, durante o período exposto, teve percentuais mais baixos, chegando a praticamente 0% em 2009 e 2010. Os percentuais da América Latina, com exceção dos abaixo de 5%, segundo os dados da pesquisa GEM (2015), podem ser considerados dentro do normal, se comparados com países como Alemanha, Estados Unidos e Japão.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na atualidade, com a globalização e a inter-relação que a mesma proporciona, os países estão constantemente se comunicando e mantendo relações comerciais. O mundo se transformou em uma economia do conhecimento onde o grau e a velocidade com que uma sociedade absorve novas tecnologias, obtém e compartilha informação em escala mundial e cria e dissemina novos conhecimentos determina a sua capacidade para operar e competir (BID, 2011).

Para se manter nesse ambiente e não sofrer danos, os países precisam se adequar as exigências do ambiente competitivo, melhorando a forma como empreendem e utilizando a inovação como um recurso-chave para o desenvolvimento de suas economias. A América Latina, região que engloba vários países, incluindo o Brasil, ao longo dos anos teve crescimentos e desacelerações econômicas, essas últimas prejudiciais e que podem afetar ganhos que a população latino-americana já adquiriu na área social. Nesse contexto, o estudo objetivou compreender o perfil do empreendedorismo e inovação na América Latina.

Uma síntese dos principais resultados da pesquisa é apresentada no Quadro 2.

Quadro 2 - Síntese dos resultados.

CONTEXTO	CARACTERÍSTICAS
Contexto econômico	i) Importações em tendência crescente; ii) Maioria das exportações são de bens primários.
Empreendedorismo	i) 60% da população é assalariada; ii) Número elevado de empresários; iii) 30% das pessoas que compõem a força de trabalho e ainda não estão envolvidas com empreendedorismo pretendem abrir um negócio nos próximos três anos; iv) Maioria dos empreendedores são homens;

	<p>v) Os empreendedores latino-americanos investem mais em negócios informais que países desenvolvidos, porém, os valores que investem são menores;</p> <p>vi) Abrem um negócio por avistar uma oportunidade;</p> <p>vii) Empreendedorismo é visto como uma boa opção de carreira, que proporciona elevado status e tem atenção da mídia; e</p> <p>viii) As pessoas percebem oportunidades e tem as capacidades necessárias para iniciar novos empreendimentos, porém, o medo de fracassar é considerável e pode impedir o início desses negócios.</p>
Inovação	<p>i) Introduzem novos produtos com menos frequência que as empresas de economias parecidas;</p> <p>ii) Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) é baixo;</p> <p>iii) A quantidade de registros de patentes é menor que em outros países comparados;</p> <p>iv) Poucos engenheiros;</p> <p>v) Países latino-americanos investem mais em ciências sociais e ciências agrícolas;</p> <p>vi) O financiamento de P&D continua altamente concentrado em instituições públicas (agências governamentais e universidades); e</p> <p>vii) A maioria dos países latino-americanos exporta menos tecnologias que outros países.</p>

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da pesquisa.

Como proposta, sugere-se que o governo crie programas ou melhore os já existentes para aumentar a consciência dos empresários a respeito do papel da inovação tecnológica no aumento da eficiência e da lucratividade das empresas. Nesse sentido, se faz relevante também educar as pessoas para que entendam a importância de outras áreas de estudo, bem como o registro de patentes para assegurar suas invenções e inovações. Também é importante que fiquem atentos aos empreendedores por necessidade, pois índices elevados sugerem que há algo de errado com a economia, visto que esses só estão criando negócios por que não têm outra opção.

A pesquisa limitou-se a alguns países selecionados pela autora como América Latina, portanto percebe-se a viabilidade de estudo em outras regiões ou países. Como proposta para estudos futuros a partir do tema desse estudo, recomenda-se uma pesquisa com outras regiões, ou um aprofundamento maior sobre a América Latina, visto que muitos outros fatores podem influenciar o empreendedorismo além da inovação.

Assim, conclui-se que o tema é bastante relevante para profissionais de administração, sociologia e economia, assim como para acadêmicos que buscam mais informações a respeito. Nesse sentido, também pode ser importante para os governos, visto que são eles que podem estar buscando soluções para os itens em que a América Latina não se sobressai.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. de. *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas*. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ANDREASSI, T.; ANTUNES, A. L.; PEREIRA, F. F.; SARFATI, G.; RIGHI, G. B.; FELIX, J. C.; PANSARELLA, L.; AIDAR, M.; SALUSSE, M.; MACEDO, M de M; TAMADA NETO, M.; GUIMARÃES, M. L.; FERNANDES, R. J. R.; GRECO, S. M. de S. S.; NASSIF, V. *Empreendedorismo no Brasil*. 2012. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2806>>. Acesso em: 04 maio 2015.

AYERBE, L. F. *Estados Unidos e América Latina: a construção de hegemonia*. UNESP, 2002.

BÁRCENA, A.; PRADO, A.; ROSALES, O.; PÉREZ, R. *Latin America and the Caribbean in the World Economy: Regional integration and value chains in a challenging external environment*. Chile: ECLAC, 2014. 141 p. Disponível em:

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/53952/PANINSAL2014_en.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2014.

BESSANT, J.; TIDD, J. *Inovação e empreendedorismo*. Porto Alegre: Artmed, 2009.

BETHELL, L. O Brasil e a ideia de “América Latina” em perspectiva histórica. *Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, v. 22, nº 44, jul/dez, 2009, p. 289-321.

BID. Banco Interamericano de Desenvolvimento. *La Necesidad de Innovar: El camino hacia el progreso de América Latina y el Caribe*. 2011. Disponível em:
<<http://craig.com.ar/biblioteca/La%20necesidad%20de%20Innovar.%20Camino%20hacia%20el%20Progreso%20-%20BID.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2015.

BOHOSLAVSKY, E. *¿Qué es América Latina?* El nombre, la cosa y las complicaciones para hablar de ellos. CONICET: 2009.

CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Chile: CEPAL, 2014. Disponível em: <
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37647/S1420569_mu.pdf?sequence=1>. Acesso em: 25 nov. 2014.

_____. *Estadísticas e Indicadores Económicos*. 2015. Disponível em:
<http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp>. Acesso em: 30 abr. 2015.

D'ARAUJO, M. C. *Prospectos da democracia na América Latina em 2006*. CPDOC/FGV: Rio de Janeiro, 2006, p.1-13.

FAO. Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura. *América Latina y el Caribe*. 2015. Disponível em: <<http://www.fao.org/docrep/v8300s/v8300s0o.htm>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

FARRET, R. L.; PINTO, S. R. América Latina: da construção do nome à consolidação da ideia. *TOPOI*, [s.l.], v. 23, n. 12, p.30-42, jul-dez. 2011. Semestral. Disponível em:
<http://www.revistatopoi.org/numeros_anteriores/topoi23/topoi23_a02_america_latina.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2015.

FERES JUNIOR, J. *Spanish America como o outro da América*. Lua Nova: São Paulo [online]. 2004, n.62, pp. 69-91.

FERREIRA, F. H. G.; MESSINA, J; RIGOLINI, J; LÓPEZ-CALVA, L. F.; LUGO, M. A.; VAKIS, R. *Economic Mobility and the Rise of the LAC Middle Class*. Washington: World Bank, 2013.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. *Empreendedorismo no Brasil*. 2004. Disponível em:
<[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/\\$File/NT00A6806.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/1EC939C7F8E5D50503256FE200487D4A/$File/NT00A6806.pdf)>. Acesso em: 04 maio 2015.

_____. *2010 Women's Report*. 2010. Disponível em:
<http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/_GEM_2010_Women_Report.pdf>. Acesso em: 02 maio 2015.

_____. *Visualizations*. 2015. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/visualizations>>. Acesso em: 25 abr. 2015.

GINDLING, T. H.; NEWHOUSE, D. L. *Self-Employment in the Developing World*. World Bank: Washington, 2012.

GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GWYNNE, R. N.; CRISTOBAL, K. *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*. 2. ed. Nova Iorque: Routledge, 2014.

LEDERMAN, D.; MESSINA, J; PIENKNAGURA, S; RIGOLINI, J. *Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*. Washington: World Bank, 2014. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/LatinAmericanEntrepreneurs.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2014.

MEZA, M. L. F. G. de; BASTOS JUNIOR, P. A.; GRECO, S. M. S. S; CUNHA, S; RISSETE, C. O perfil do empreendedorismo nos países latino-americanos na perspectiva da capacidade de inovação. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 2, n. 2, p.58-75, set. 2008. Disponível em: <<http://www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/view/45/36>>. Acesso em: 20 abr. 2015.

MORSE, R. M. *O Espelho de próspero*. Cia das Letras: São Paulo, 1988.

OIT. Organização Internacional do Trabalho. *Panorama Laboral 2013: América Latina y el Caribe*. 2013. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_232760.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.

QUIJANO, A. Dom Quixote e os moinhos de vento na América Latina. *Estudos Avançados*, [S.l.], v. 19, n. 55, p. 9-31, dez. 2005. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/eav/article/view/10091>>. Acesso em: 07 Out. 2014.

RUAS, R. Gestão por competência; uma contribuição à estratégia das organizações. In: RUAS, R. *et al. Os novos horizontes da gestão: aprendizagem organizacional e competências*. Porto Alegre: Bookman, 2005.

SCHUMPETER, J. A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SOUZA, A. de. América Latina, conceito e identidade: algumas reflexões da história. *PRACS: Revista Eletrônica de Humanidades do Curso de Ciências Sociais da UNIFAP*, n. 4, p. 29-39, 2012.

STALLINGS, B.; PERES, W. *Crescimento, emprego e equidade: o impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

UIS. Instituto de Estatística da Unesco. *América Latina y el Caribe: Informe regional países*. [S.l.], 2001.

UNDP. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. *About Latin America and the Caribbean*. 2015. Disponível em: <<http://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/regioninfo/>>. Acesso em: 29 abr. 2015.

UNESCO. Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura. *Informe Regional sobre la Educación para Todos en América Latina y el Caribe: Reunión Mundial de Educación para Todos*. 2012. Disponível em: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/ED_new/pdf/LAC_SP.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.